

Gál Róbert Iván

PUHA KÖLTSÉGVETÉSI KORLÁT, A SZERZŐDÉSEK KEZELÉSE ÉS A NOTÓRIUS MEGBÍZHATATLANSÁG¹

1. Bevezetés

A szerződések elengedhetetlenek az átfogó munkamegosztáson alapuló társadalom harmonikus működéséhez. A szerződéskötés azonban nem egyszerű feladat. Először is, a szerződések gyakran szekvenciális természetűek, azaz, az egyik fél teljesítése időben megelőzi a másikat. Ez sokszor hátrányos annak, aki elsőként kénytelen teljesíteni. Másodszor pedig, az információ a felek között általában aszimmetrikusan oszlik meg. A szerződésekkel foglalkozó közgazdasági elméletek ezért elsősorban azt kutatják, hogy milyen körülmények között hidalhatók át az ilyen problémák. Másként fogalmazva, milyen feltételekkel jöhet mégis létre a szerződés.

Az alábbi tanulmányban bemutatjuk, hogy a szerződések létrejöhetnek úgy is, hogy az érintettek nem egyenlítették ki az elsőként teljesítő partner hátrányát és nem tettek semmit az információs aszimmetria ellen. Ennek egyik formája, tanulmányunk témája, egy olyan külső szereplő bekapcsolódása, aki adott esetben, ha zavar támad arra kényszeríthető, hogy kiegészítse a két szerződő felet. Megmutatjuk, hogy egy ilyen konstelláció magyarázatot adhat a központi tervezésű gazdaságok szerződéseinek olyan sajátosságaira, mint a szerződések kezelésére fordított erőfeszítések rendszeres elhanyagolása² vagy a felek notórius megbízhatatlansága. Azt is bemutatjuk, hogy a modell segítségével miként magyarázhatók, illetve jelezhetők előre a szerződéses fegyelem és a szerződések kezelésének változásai a központi tervezésből a piacgazdaságba történő átmenet időszakában.

¹ Az alábbi tanulmány Gál (1997) alapján íródott, és először a „Cselekvésemélet és társadalomkutatás” című, Csontos László emlékére tartott konferencián hangzott el 1998. november 27-én. Elkészítését a Netherlands Organization for Scientific Research (NWO) és az Országos Tudományos és Kutatási Alap (OTKA) támogatta. Az NWO-projekt száma 500-279-411, az OTKA-projekt száma: F 4664. Köszönet illeti Siegwart Lindenberget, Ivo Molenaart, Werner Raubot, Kornai Jánost, Chikán Attilát, Dénes Ferencet, Pápai Zoltánt és Koos Postmát hasznos kommentárjaikért.

² A szerződések kezelése szófordulat az angol *contract governance* fordítása. Olyan technikák alkalmazását jelenti – legyenek azok a jogrendszer részei vagy attól függetlenek –, amelyek révén elérhető a szerződések teljesítése.

A hangsúlyt a szerződések kezelésének *rendszeres* elhanyagolására és a *notórius* megbízhatatlanságra helyezzük. Macaulay nagy hatású tanulmánya (1963) óta a szakirodalom is foglalkozik azzal a ténnyel, hogy a szerződések nem képesek minden részletkérdésben szabályozni a résztvevő felek cselekedeteit, akik gyakran nincsenek is tisztában az általuk aláírt szerződés pontos szövegével. Ha pedig zavar támad a szerződés teljesítése körül, akkor az ügyet peren kívül, a jogi kényszer alkalmazását mellőzve próbálják orvosolni, mert a bírósági út költséges, időigényes és nem hatékony. A késés és a megbízhatatlanság egyéb formái tehát jelen vannak a szerződések közgazdasági elméletében. A szerződés-kezelés rendszeres elhanyagolása, a megbízhatóság szisztematikus figyelmen kívül hagyása azonban kívül esik a szerződésekkel foglalkozó standard közgazdasági elméletek határain.

Az alábbiakban bemutatott modell nem használja a kultúra, a szerep vagy a mentalitás fogalmait. A jellegzetes társadalmi problémákat az egyének racionális kalkulációjára vezeti vissza; a szerződések világának változásait az egyéni cselekedetek intézményi reformokra visszavezethető változásaival magyarázzuk.

A tanulmány felépítése a következő. A 2. szakaszban bevezetjük a szerződéseknek a szokásos feltevések mellett felírható egyik lehetséges modelljét, a Határidő Játékot. A 3. szakaszban a modellt nem-standard feltevések bevezetésével alakítjuk át. Olyan harmadik szereplő jelenik meg a szerződéses játéokban, aki pótlólagos erőforrások juttatására kényszeríthető. Bemutatjuk a szerződéses fegyelem és a szerződések kezelésének változásait és ezek makroszintű következményeit. Végül a 4. szakaszban a modellt egy átmeneti gazdaságban, Magyarországon, 1988 és 1993 között megkötött szerződések mintáján teszteljük.

2. Szerződés szokásos feltevések mellett: a Határidő Játék

Ebben a szakaszban a Határidő Játéknak nevezett szerződésmodellt mutatjuk be három lépésben. Az elsőben a szereplőknek anélkül kell szerződniek, hogy a teljesítést kikényszerítő szerződés-kezelési technikákat alkalmazzanak. Efféle megoldásokhoz csak a második lépésben nyúlnak. Végül, a harmadik lépésben a garanciális technikához kapcsolódó üzleti költségeket is figyelembe vesszük.

2.1 Határidő Játék szerződés-kezelés nélkül

A Határidő Játékot a Bizalom Játék³ (Dasgupta 1988) modelljére vezetjük vissza. Két, lehetőségeit a környörtelenségig kihasználó szereplő, Vevő és Szállító játssza, akiket az 1. ábrán kezdőbetűikkel jelölünk. Vevő lép először. Eldönti, hogy köt-e szerződést Szállítóval, vagy nem. A labda ezután Szállító térfelére kerül, aki előtt három lehetőség van: aláírja a szerződést és betartja a határidőt, aláírja a szerződést és késik, végül pedig, hogy nem szerződik. A készletezési költségek miatt az idő előtti szállítást ugyanúgy hátrányosnak tekintjük, mint a késést, ezért a továbbiakban a határidőtől való mindkét irányú eltérést „késésnek” nevezzük. A szállítást követően Vevő újra választhat: határidőre vagy azon túl fizet. Az idő előtti szállítással elmentésben az előrefizetés nem minősül hátrányosnak.

A modellben felvetett kérdés a határidő betartása. Vagyis nem azzal foglalkozunk, hogy a szereplők teljesítenek-e *egyáltalán*, és nem is azzal, hogy kihasználják-e az előttük lépő helyzeti hátrányát annak érdekében, hogy újratárgyalják az árat vagy rontsák a minőséget, hanem azzal, hogy a határidőt cselekedeteik irányítójaként alkalmazzák-e.

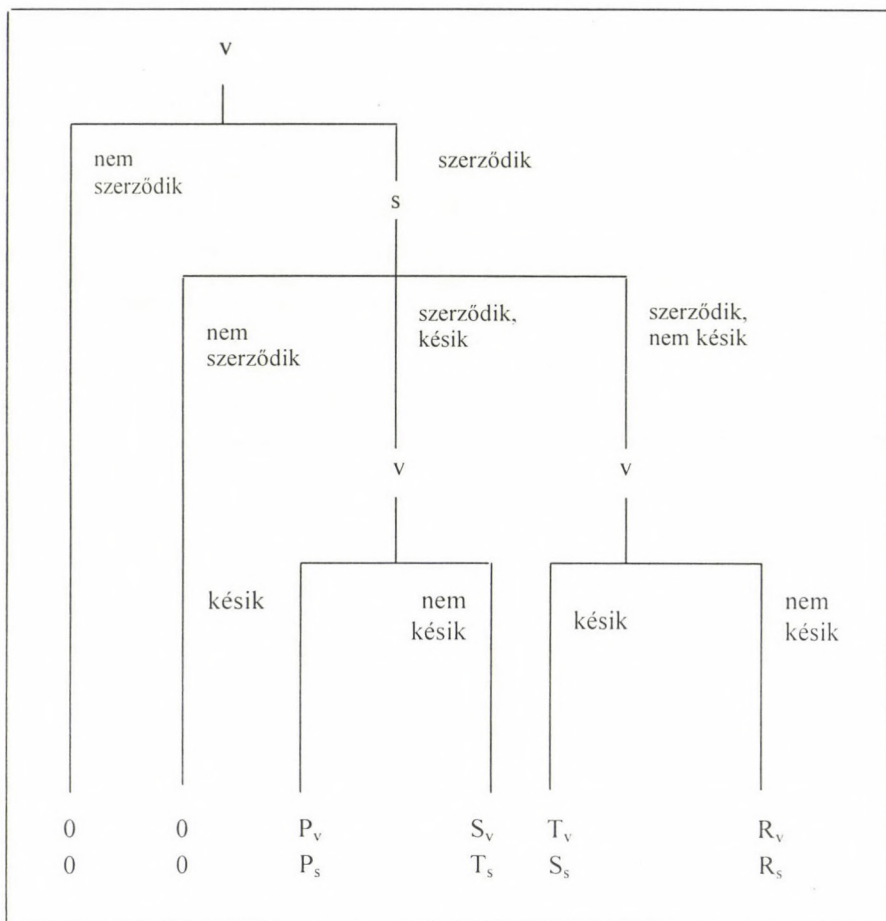
Mindkét játékosról feltételezzük, hogy valamennyi releváns információ birtokában vannak⁴. Nyilvánvalóan érzékelik, hogy egy meghatározott határidő teljesült-e. Képesek megállapítani, hogy a késés vis major vagy partnerük hibájának következménye-e és azt is, hogy mekkora káruk származott belőle. Sőt azt is tudják, hogy az ő késésük mekkora veszteséget okoz a másik félnek. Megállapításait azonban külső fél, például bíróság előtt nem tudják egyértelműen bizonyítani. Más szóval a veszteség mértéke és a késés okai mindkét fél számára láthatóak, ám harmadik fél, például bíróság előtt bizonyíthatatlanok⁵. A játék e jellegzetessége drasztikusan csökkenti a jogi út alkalmazásának esélyét.

³ A Bizalom Játékot (Trust Game) egy használt autó iránt érdeklődő vevő és egy kereskedő játssza. A szereplők egymás után lépnek, elsőként a vevőjelölt. Két választása van: úgy dönt, hogy megbízik az eladóban, vagy úgy, hogy nem. Ha nem bízik meg benne, akkor nem vesz autót, és a játék véget ér. Ha viszont megbízik, akkor az eladónak van két lehetősége. Vagy egy megbízható autót ad el neki, vagy egy tragacsot. A vevő természetesen inkább az előbbit venné, az utóbbi még annál is rosszabb számára, mint ha nem venne semmit. Az eladó szempontjából az a legjobb, megszabadul a tragacstól. A megbízható autó értékesítése a második legjobb megoldás, a legrosszabb pedig, ha nem ad el semmit. Bár az adásvétel mindkét fél szempontjából előnyösebb, mint ha nem kötnének üzletet egymással, mégis el fognak állni a szerződés megkötésétől.

⁴ A tökéletes informáltság a Határidő Játéknak csak arra a változatára vonatkozik, amelyben a teljesítés bináris, azaz valaki vagy késik vagy nem. Bináris teljesítés esetén a szerződők megbízhatósága és a lépéseik előre jelezhetősége közötti különbség elmosódik. Ha a játékos megbízható, akkor előreláthatólag pontosan a megígért napon szállít vagy fizet. Ha megbízhatatlan, akkor várhatóan késik a teljesítéssel. A tökéletes informáltság tehát ebben a játékban nem teszi lehetővé az ígéretekkel való eltérés mértékének és ennek folytán a teljesítés pontos napjának előrejelzését. A megbízhatatlan szereplőkről feltételezhető, hogy késnek, de nem tudni, mennyit.

⁵ A megfigyelhetőség és a bizonyíthatóság különbségéről részletesebben lásd Hart–Moore (1988).

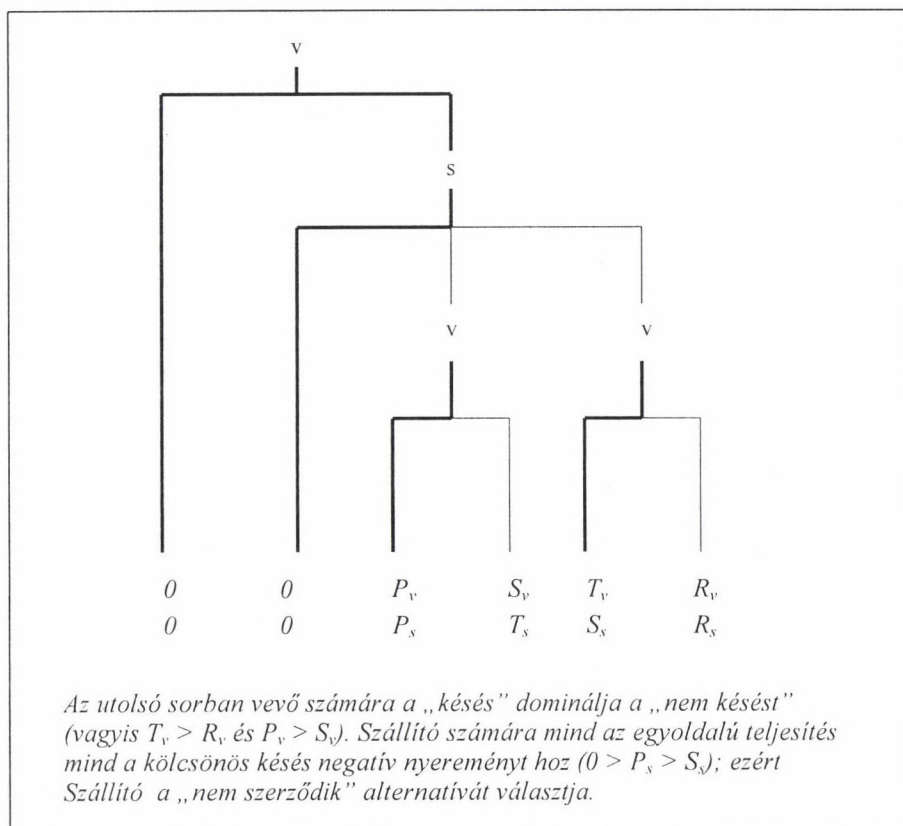
1. ábra: A Határidő Játék extenzív formája



Az egyes kimenetekhez tartozó nyereményeket az 1. ábrán nagy betűkkel jelöltük, az indexek pedig a játékos nevének kezdőbetűi. R_v és R_s nyeremény az ideális esetben jelentkező profitot jelzi, amikor Vevő is, Szállító is betartja a határidőt. T_v és T_s Vevő, illetve Szállító nyereményeit jelöli, amikor az említett játékos késett, partnere pedig nem. Ezzel szemben S_v és S_s azt mutatja, hogy mekkora nyereményhez jut a jelölt játékos, ha egyoldalúan teljesít. Végül P_v és P_s nyeremények adódnak akkor, ha egyik fél sem pontos. A szerződéskötés elmaradása sem nyereséget, sem veszteséget nem okoz. A játékosok nyereményei három komponensből tevődnek össze: (1) a kooperációból származó haszonból; (2) a határidő be nem tartásából eredő extrahaszonból; és végül (3) a másik fél késedelme okozta veszteségből. A szerződés aláírása előnyös a szereplőknek (másként fogalmazva, a szerződéseket önkéntesen kötik). Következésképpen az első komponens pozitív. A másik fél becsapása (a késedelem

is ez) ugyancsak előnyös a szerződés megszegője számára, ám hátrányos a másik félre, akit becsaptak, ami a második komponens pozitívvá, a harmadikat pedig negatívvá teszi. Reális feltételezésekkel élve⁶, a nyeremények nagyság szerinti sorrendje a következő:

**2. ábra: Részjáték-tökéletes egyensúly a Határidő Játékban,
a teljesítést kikényszerítő szerződés-kezelési technikák nélkül**



$$T_v > R_v > 0 > P_v > S_v \quad (1)$$

Vevő, és

$$T_s > R_s > 0 > P_s > S_s \quad (2)$$

Szállító számára. A játék megoldását a legegyszerűbben visszafelé következtetéssel kapjuk meg, miként a 2. ábra mutatja. A játék megoldása⁷, hogy nem szerződnek

⁶ Nevezetesen, a Bizalom Játék alapján feltételezzük, hogy a késésből származó veszteség a teljes nyereséget meghaladja. Megjegyzendő, hogy ez a feltevés hozzásegít a P nyeremény helyének megtalálásához az egyéni nyereményrendezésekben, de nem befolyásolja a későbbiekben levont következtetéseket.

⁷ Megoldásnak a részjáték-tökéletes Nash-egyensúlyt tekintjük.

(vagyis a $[0,0]$ kimenetel), jóllehet ez mindkét szereplőnek rosszabb, mint ha kölcsönösen teljesítenének (R_V, R_S). Egy olyan világban, amelyben semmilyen intézmény sem szabályozza a szerződéskötést, a szereplők nem fognak szerződni egymással.

2.2 Határidő Játék ingyenes kikényszerítési technikákkal: a szerződések megbízhatósága és a szerződés-kezelés módja

A Határidő Játék egyik kimenetele, a szállítási és fizetési határidők kölcsönös betartása Pareto-javulást jelentene a kialakult megoldáshoz képest, ez a kombináció azonban nem egyensúlyi. Szerencsére számos társadalmi intézmény és technika szolgál az efféle dilemmák megoldására, többnyire úgy, hogy a játék nyereményszerkezetének átrendezésével csökkentik a szereplők motivációját a csalásra⁸. Ha a késés így vagy úgy kevésbé kifizetődő a határidő betartásánál, akkor a játékosok inkább határidőre teljesítenek. A szóban forgó technikák két fő kategóriáját szokás megkülönböztetni: garanciák, biztosítékok nyújtását⁹, illetve a jó hírnévbe történő beruházást¹⁰.

A kölcsönös garanciák rendszerének kialakítását egy, az első világháború történetéből vett példán illusztráljuk. A géppuskás raj minden katonája két alternatíva között választhat: kitart az utolsó töltényig, vagy elmenekül, ha a helyzet túlságosan forróvá válik. A túlélés esélyei nem rosszak, ha valamennyien kitartanak, ha azonban valaki elmenekül, biztosan életben marad (bár lehet, hogy fogságba esik). Ha viszont egyedülként kitart, az a biztos halált jelenti. A katonák azt találták ki, hogy a dezertálás megakadályozása érdekében fához láncolják magukat. Ez a módszer kizárja az alternatívák egyikét, a menekülést (a történetet ismerteti és elemzi Ullmann-Margalit 1977). E példa alapeleme a megvalósítható alternatívák számának csökkentése a biztosítékot nyújtó játékos szabad akaratából, sőt esetleg kezdeményezésére. Arról, aki a biztosítékot adja, feltételezzük az önkéntességet; a garanciák nem önkéntes nyújtását itt nem tárgyaljuk. A szereplők előnyösnek tekintik szabadságuk egy szeletének feladását, így demonstrálva, hogy elkötelezik magukat szavuk betartása mellett.

A garancianyújtásnak számos esetenként távolról sem triviális formája ismeretes a gazdasági életben. Williamson (1985) kimutatja, hogy még olyan eszközök is, mint az árukapcsolás, a kizárólagossági jogok vagy a preferenciális árak, melyeket a polgári jog az erőfölénnyel történő visszaélésként büntet, szolgálhatnak arra, hogy

⁸ A Határidő Játékban rejlő dilemmának, hasonlóan a fogolydilemmához, lehetnek olyan – erkölcsi – megoldásai is, amelyek nem a nyereményeket hanem a játékosok preferenciarendezését változtatják meg. Az efféle megoldásokról lásd Parfit (1998/1978) írását.

⁹ A biztosítékok nyújtásának módszerét Williamson nyomán szokás a „tűszadásnak” is nevezni (lásd Williamson 1983).

¹⁰ A harmadik módszer-család, a vertikális integráció a kooperációt kiviszi a szerződések világából, és egy másik szervezeti struktúrába, a hierarchiába helyezi át. A védtelen szereplő kivásárolja partnerét, és összekapcsolja a kooperációs lánc két szomszédos szemét. Minthogy a vertikális integráció alternatívája a szerződéses kapcsolatoknak, ehelyütt nem foglalkozunk vele. A kérdéstről részletesebben Williamson (1987) ír. A vertikális integráció, más kontextusban a hazai szakirodalomban is felmerült, lásd Voszka (1984).

visszavonhatatlanná tegyék a gyengének látszó fél szerződéses ígéreteit. A bíróság beavatkozása ezért a célokkal épp ellentétes következményre is vezethet: a piaci tranzakciók olajozottabbá tétele helyett gátolhatja a sikeres együttműködést. Ugyancsak a biztosítékok nyújtásának egyfajta módja a máshol nem, vagy csak nehezen felhasználható – fizikai vagy emberi – erőforrásokba történő beruházás¹¹.

Olyan garancianyújtási technikák is léteznek, amelyeknél a szerződő felek egy kívülállót is bevonnak. Efféle harmadik szereplő lehet a Kereskedelmi Kamara, a választott-bíróság vagy a bank. A bank által kiadott akkreditív és fedezetigazolás például megköti a vevő kezét: vásárlásra szánt pénzét nem használhatja fel más célokra. A polgári jog ugyancsak segíti a szerződő feleket a garancianyújtás általános mintáinak megadásával. Standardizált díjakat alakít ki, így a kötbérre vagy a késedelmi pótlékra, a munkaügyi kapcsolatokban pedig iránymutatást ad, például a végkielégítés tekintetében. A standardizáláson kívül a jog egyéb, gyakori biztosítékadási formákat is szabályozhat, mint például a letétet vagy a zálogot.

A polgári jog szintén igényli harmadik fél, ez esetben az állam részvételét. Az állam azonban, épp úgy, mint a harmadik fél többi felsorolt alakváltozata, csak közvetít a vitás kérdésekben, segít a szerződéskötésben. A szerződések kikényszerítése nem a közvetítők dolga. Az állam, mint a szerződések kikényszerítője más kontextusban – és merőben más hatékonysággal jelenik meg. Itt csak megemlítjük, rövidesen pedig még visszatérünk rá, hogy lényeges különbség van az államnak a polgári jogban részletezett közvetítő szerepe, és a polgári jog talán legfontosabb alapelve, a restitúció, vagyis az eredeti állapot visszaállítása, az okozott kár megtérítésének az elve között.

A szerződések teljesítése melletti elkötelezettség hihetővé tételének másik fontos technikája a reputáció, a jó hírnévbe történő beruházás¹². Az a specifikus tőke, amely a reputáció építése során felhalmozódik, a márkanév. A beruházási költség pedig az a rövid távon – a Határidő Játékban a határidő be nem tartása révén – learatható nyereség, amelyről a játékos a hosszú távon remélt nyereség fejében lemond. A racionális aktorok tehát e két tételt mérik össze. Ez a kalkuláció új kérdéseket vet fel¹³. A hosszú távú nyereség ugyanis több, eddig figyelembe nem vett tényezőtől függ, elsősorban attól, hogy a szerződés megismételhető-e és ha igen, hányszor, valamint attól, hogy a hírnévre vonatkozó információ áramlása milyen költségekkel jár. Erre a kérdésre a következő szekcióban még visszatérünk.

A szerződések kezelésének különböző technikái azt a célt szolgálják, hogy a játékosok önként olyan helyzetet tudjanak teremteni, amelyben a szerződésszegés immár nem vonzó alternatíva. A nyereségek eddigi három alkotóeleméhez egy ne-

¹¹ A tőkespecifikusság részletesebb kategorizálásával Williamson (1987) foglalkozik. Biztosítékokkal, garanciákkal kapcsolatban további gyakorlati példákat ad Williamson (1985:7.8), valamint Weesie–Raub (1996).

¹² A „jó”, mint a hírnév jelzője nem minden esetben állná ki az erkölcsfilozófusok tesztjét. „Jó hírnevet” érdemelhet ki a könyörtelen gyilkos, a hidegvérű rabló, a profi lánykereskedő és a rezzenéstelen tekintetű kábítószeresempész is. Sőt, azokban az iparágakban, ahol a szerződések jogi úton történő kikényszerítése nem csupán hatékonytalan, hanem az illegálisítás miatt teljesen lehetetlen, a „jó” hírnévnek – éppúgy mint a megfelelő garanciák biztosításának – kiemelkedő fontossága van.

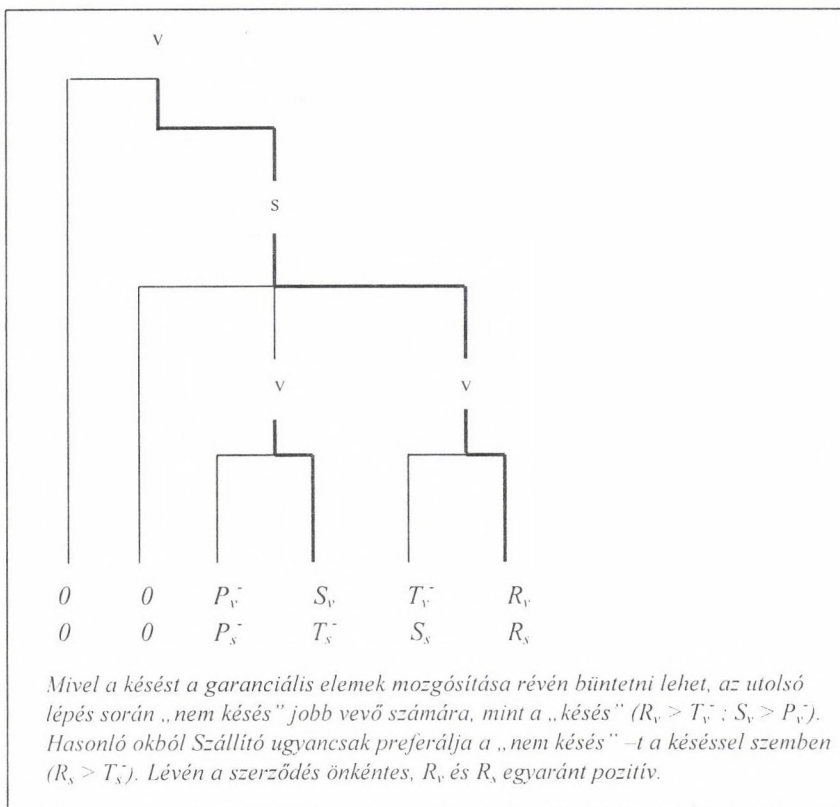
¹³ A reputáció formális elemzésével kapcsolatban lásd Ellis (1992) áttekintő írását.

gyedik kapcsolódik: a letett és elvesztett biztosíték értéke. A következő kérdés tehát az, hogy mekkorának kell lennie a garanciának, illetve mennyivel kell a hosszú távú nyereménynek meghaladnia a rövid távon besöpörhető nyereményt, hogy az utóbbi ne csábítson a meglévő reputáció felélésére. A nyeréményszerkezet új, kiegészítő komponensére vonatkozóan elég minimális követelményt megfogalmazni. Nevezetesen, nagyobbnak kell lennie, mint amekkora hozamra a szállítási- vagy fizetésbeli késés révén szert lehet tenni. A túlságosan csekély áldozat a lehetőségeit könnyörtelenül kihasználó játékos nyilvánvalóan nem tartja vissza.

Ez a triviális feltétel azonban rávilágít arra, hogy a szerződés-kezelés technikai hatékonyabbak, mint a polgári jog restitúciós alapelvének kikényszerítésére hivatott szabályok. Először is, az utóbbi az okozott kárral azonos értékű *ex post* kártérítést ír elő. Márpedig az „azonos érték” kimérése lényegesen nehezebb feladat, mint egy alsó érték megszabása, különösképp, ha, mint feltételeztük, a felek pontosan érzékelik az egyes költség- és veszteségtételeket, de nem feltétlenül tudják azokat bizonyítani a bíróságon. A félelem, hogy esetleges veszteségeikért nem kapnak teljes kompenzációt, visszatarthatja az érintetteket a szerződés megkötésétől, a kellően nagy értékű garancia – amelyre vonatkozóan csak alsó határt kellett szabni, felsőt nem – azonban ilyen esetekben is áthidalhatja a szekvencialitásból fakadó problémát.

Másodszor, a restitúció elve a megkárosított, tehát az egyik játékos veszteségeit építi be a károkozó, vagyis a másik játékos nyereményfüggvényébe. Szerződésszegés esetén tehát vita tárgya a veszteség mértéke, aminek igazolása a bíróság előtt kétséges. Ez pedig visszatarthatja a feleket a szerződés megkötésétől. Ezzel szemben a garancia vagy a kockára tett jó hírnév, amely a szerződés be nem tartásakor elvész, illetve a késedelmes teljesítésből származó extranyereség ugyanannak a félnek, a károkozónak a nyereményfüggvényében jelentkezik. Tekintve, hogy a biztosítékokat önként ajánlják fel, a hírnevet önként teszik kockára, az érintettek, partnerük megnyugtatása érdekében hajlandóak kiemelkedően nagy téteket is felajánlani. Következésképp a szerződés-kezelés technikai olyan esetekben is támogatják a szerződő feleket, amikor a restitúciós elv már nem.

3. ábra: Részjáték-tökéletes egyensúly a Határidő Játékban, a teljesítést kikényszerítő szerződés-kezelési technikákkal



A szerződés-kezelési technikák alkalmazása új nyereményeket állít elő. Az egyoldalú késés által kínált nyereményt, T_v^- -vel jelöljük; értéke T_v és az elveszett biztosíték értékének különbsége. Hasonlóképpen a kölcsönös késés eredménye P_v^- , amely nem más, mint P_v és az elveszett biztosíték különbözete. Mivel e veszteségnek nagyobbak kell lennie a szerződésszegésből adódó nyereségnél, a vásárló nyereményeinek sorrendje átrendeződik. T helyett R , a kölcsönösen pontos teljesítés kerül mind Vevő, mind Szállító nyereménylistájának élére¹⁴.

Az új részjáték-tökéletes egyensúly a kölcsönös teljesítés ($R_v R_s$), amely minden egyéb kimenetelt dominál (lásd 3. ábra). Mindkét fél határidőre teljesít, és mindkettőjüknek áldozniuk kell ezért valamit. A konklúzió tehát a következő: Együttműködésüket támogató eszközök hiányában a felek nem tudtak szerződni egymással, a

¹⁴ A szerződés-kezelésre vonatkozóan eddig tett feltevéseink átalakítják a nyereményrendezést, de nem teszik egyértelművé. Az egyoldalú késés, T hátrébb kerül a rendezésben, de nem tudni mennyivel. A pontos sorrend kialakításához további feltevésekre van szükség.

szükséges szerződés-kezelési eljárások, például biztosítékok cseréje esetén azonban igen, és be is tartották a szerződéseket.

2.3 Határidő Játék költséges szerződés-kezelési technikákkal: a szerződéskötés feltételei

Mindez nagyon biztató. A biztosítékok cseréjének vagy a reputációba történő beruházások kamatoztatásának azonban nyilván vannak korlátai, különben minden elképzelhető szerződést megkötnének. A Határidő Játékban megtestesülő problémákat lehetetlen minden esetben szerződés-kezelési technikákkal orvosolni. Ez ugyanis erőforrásokat emészt fel és így nem mindig fizetődik ki, hiszen a költségek meghaladhatják az előnyöket. A költségeknek számos forrása van. A felek például nem használhatják az általuk letétbe helyezett pénzt. Az akkreditív és a fedezetigazolás így működik. Sőt a biztosíték értéke akár csökkenhet is a művelet következtében. A letétek értékét például lemorzsolja az infláció. Még ha a biztosítékadó hiánytalanul vissza is kapja az általa letett biztosítékot, valamit veszít. Ez ösztönözheti arra, hogy betartsa a határidőt, de arra is, hogy ne szerződjön. Leginkább a szerződés-kezelési eljárások legfőbb előnye, a kölcsönös függés kialakulása válhat károssá. Mivel a biztosítékadó keze meg van kötve, rugalmassága romlik. Az új piaci lehetőségek megragadásának reakcióideje meghosszabbodhat, mivel a korábbi szerződés feltételeit újra kell tárgyalni¹⁵.

Minthogy az üzleti költségeket előre kell fizetni, összegüket minden lehetséges nyereseményhez hozzá kell adni. Következésképpen nem rendezik át a nyeresmények sorrendjét. Meghatározzák viszont a szerződéskötés feltételeit. Ezek szerint a felek csak addig szerződnek egymással, amíg költségeik elmaradnak a szerződés által nyújtott profittól. Ha a szerződés-kezelés költségei meghaladják a határidők kölcsönös betartásából származó hasznót, akkor nincs értelme szerződni. E feltételt, mely a szerződéskötés szokásos feltevések mellett felírt modelljéből ered, a későbbiekben összevetjük egy alternatív feltétellel, amelyet a szerződéskötés alternatív modelljéből vezetünk le.

3. Szerződés nem-szokásos feltevések mellett: a Határidő Játék puha költségvetési korláttal

Ebben a szakaszban a szerződések egy, a szokásostól eltérő feltevések mellett felírt modelljét mutatjuk be. Nevezetesen, belép egy olyan szereplő, aki hajlandó a felektől átvállalni a partnerük késedelmes teljesítéséből származó veszteségeket. Ez a lehetőség felpuhítja a szerződők költségvetési korlátait, toleránssá válnak a késésekkel szemben. Az alternatív feltevések következményeit bemutatjuk a Határidő Játékban is.

¹⁵ A költségekre Weesie és Raub (1996) ismertet további példákat. A garanciális elemek és a reputáció építés eltérő költségeivel kapcsolatban lásd Gál (1999).

3.1 *Határidő Játék a költségvetési korlát ingyenes felpuhításával: szerződéses megbízhatóság és szerződés-kezelés*

Kezdjük példával e szakaszt. Egy vállalat és egy nagy bank megállapodik abban, hogy a vállalat meghatározott árért kivitelez egy ígéretes projektet. Az első szakaszban a bank pénzt folyósít a vállalatnak, amely elvégzi a szükséges munkákat. A második szakaszban azonban a vállalat olyan előre nem látott problémákat jelent be, amelyek feltornázzák az árat. Ha a bank képes fizetni és a beruházás leállítása (vagy egy másik megbízott keresése) költségesebb a pótlólagos kiadások fedezésénél, akkor a bank fizetni fog. A vállalat így módon képes rávenni a bankot, hogy fusson az első szakaszban elköltött pénze után. Mindaddig, amíg szekvenciális optimuma a játék második fordulójában afelé szorítja a bankot, hogy kifizesse a megbízottjánál a projekt elején felmerült pótlólagos költségeket, a vállalat e potenciális veszteséget nem próbálja megakadályozni¹⁶.

A költségvetési korlát felpuhítására irányuló szekvenciális játék nem csak piacgazdaságokban fordul elő, hanem tervgazdaságokban is, sőt az utóbbira sokkal inkább jellemző. Eredetileg itt is figyelték meg és írták le, mint a *puha költségvetési korlát* jelenséget¹⁷. A központi tervező nem engedheti meg, hogy az alárendelt vállalatok tönkremenjenek, már csak azért sem, mert akkor nem maradnának vállalatok, amelyek végrehajtanák a terveket. Egy olyan cég csödjé, amelynek outputját már betervezték más vállalatok inputjaként, általában sokkal drágább, mint a veszteségek kifizetése. A központi tervező ilyenén függését pedig a vállalatok ki tudják használni.

A puha költségvetési korlát kategóriája felhasználható az altruista viselkedés elemzésében is (lásd Lindbeck–Weibull 1988). Vegyük példaként egy nemzetközi segélyszervezet és egy harmadik világbeli ország hatóságainak kapcsolatát. A szervezet segíteni akar a bajbajutottaknak. Személyzetének együtt kell működnie a helyi hatóságokkal a segély szétosztása során. Az utóbbiak azonban saját céljaikra fordíthatják, ahogy gyakran fordítják is a támogatást, arra kényszerítve ezáltal a szervezetet, hogy további segélyeket adjon. A szegények megsegítésére irányuló nemzetközi erőfeszítés tehát felpuhítja a helyi kormányzat költségvetési korlátját.

Meg kell jegyezni, hogy a költségvetési korlát puhasága nem a bőkezűség szinonimája, inkább az újratárgyalás lehetőségére utal. Még a legnagyobb juttatások is kemények a fogalom itt alkalmazott értelmében, ha előre egyértelműen tisztázzák a kereteket. Ezzel szemben még a kétségbeesetten csekély költségvetés is lehet puha mindaddig, amíg a későbbiekben ki lehet tágitani őket (Kornai 1993/1992, 170).

A költségvetési korlátok akkor válnak puhává, ha egy erőforrás-tulajdonost partnerei kész tények (*fait accompli*)¹⁸ elé tudják állítani. A *fait accompli* két komponensből áll. Először is az eszközök tulajdonának aszimmetriáját ellensúlyozza a szükséges információk birtoklásának ellentétes aszimmetriája. A tulajdonosé az összes erőforrás, de a felhasználó van tisztában optimális alokációjukkal és mű-

¹⁶ A történet részleteit lásd Dewatripont és Maskin (1995) írásában.

¹⁷ A puha költségvetési korlátról lásd Kornai (1980, 1986, 1998).

¹⁸ A „*fait accompli*” fogalmát ebben az összefüggésben Lindbeck és Weibull (1988) alkalmazta először.

ködtetésükkel. Az adósok, a központi tervezésű gazdaságok vállalatai, vagy a harmadik világbeli helyi vezetők jobban ismerik tevékenységük feltételeit, mint a hitelezők, a központi tervező, vagy a nemzetközi segélyszervezetek. A második komponens az elsőként teljesítő fél hátrányának (*first mover disadvantage*) valamilyen formája. A célok megvalósítása időt vesz igénybe, és a felek kötelezettségeiknek nem tudnak egyidejűleg eleget tenni. Mindenképpen a tulajdonosnak kell először lépnie, hiszen erőforrások nélkül a felhasználó nem tud teljesíteni. Az első lépés nyomán azonban a tulajdonos kiadásai visszafordíthatatlanná válnak. Az erőforrások specifikusak, következésképpen részben konvertálhatatlanok lesznek, mivel a speciális eszközök legjobb alternatív felhasználása kevesebbet hoz, mint a már elkezdett projekt befejezése, akár még megemelt költségvetés mellett is. Ennek folytán változik a felhasználónak átadott erőforrások optimális szintje. A felhasználó éppen a szekvenciális optimum módosulását használja ki eredeti keretének növelésére¹⁹.

Ha a szerződő felek költségvetési korlátja puha, akkor az általuk kötött szerződésekkel olyan események történnek, amelyek a szokásos feltevések mellett felírt szerződéseknél atipikusak vagy ismeretlenek. Az alábbiakban ezeket mutatjuk be a Határidő Játékban.

A fentiekben tulajdonosnak nevezett szereplő a Határidő Játékban harmadik személyként jelenik meg, akinek az elsőként teljesítés kényszeréből valamint az információs aszimmetriából származó hátrányát a két szerződő fél, vevő és eladó kihasználhatja. Megköthetnek egy szerződést, anélkül, hogy a szerződés megfelelő kezelésére költenének. Mivel a harmadik fél, mint például a központi tervezésű gazdaságban az állam, érdekelt a szerződés sikerében, rávehető, hogy kisegítse a szerződő feleket, és pótlólagos forrásokat bocsásson rendelkezésükre, ha zavar támadna. Ezt új komponensként vezetjük be a játékosok nyereményfüggvényében. Feltételezzük, hogy a harmadik fél a szerződő partnerek késéséből származó veszteséget teljes egészében megtéríti²⁰. Vagyis a kívülről érkező kártérítés egyenlő lesz az illető szerződő fél által elszenvedett veszteséggel.

A harmadik fél intervenciója új nyereményeket, S_v^- -t és P_v^- -t rendel az egyoldalú vagy a kölcsönös, kétoldalú késedelem kimeneteleihez. S_v^- nem más, mint S_v ,

¹⁹ A puha költségvetési korlátra egyelőre nincs általánosan elismert modell. A legtöbbben az információs aszimmetriát kombinálják az elsőként teljesítő hátrányával (Dewatripont és Maskin (1995). Lindbeck és Weibull (1988). valamint Schaffer (1989) negyedik modellje. egyesek csak az egyiket, vagy pedig a másikat veszik figyelembe (Schaffer az első három modellje 1989).

²⁰ Ez a feltevés meglehetősen mérsékelt. Mivel a kérdéses veszteség meghaladja a szerződésből származó valamennyi előnyt (lásd a 2.1 szakaszt), és mivel a harmadik szereplő nem tudhatja biztosan a veszteség pontos értékét (a veszteségek bizonyíthatatlansága miatt; lásd ugyancsak a 2.1 szakaszt), az a fél, amelynek partnere késedelmesen teljesített, addig nem hagyhatja abba a lobbizást, ameddig nem térült meg a vesztesége. Ily módon a kártérítésnek legalább azonosnak kell lennie a tényleges veszteséggel. Nagyobb is lehet azonban nála, hiszen a késedelmet elszenvedő sohasem tárja fel egy külső személynek, hogy a kapott kártérítés túlságosan nagyvonalú volt. A játékos saját hibájából származó veszteséget, például a kötbért a harmadik személy nem fedezi. Ezenkívül az egyszerűség kedvéért azonosnak tekintjük a szerződő felek azon képességét, hogy korlátjukat felpuhítják. Valójában azonban előfordulhat, hogy a költségvetési korlát az egyik fél számára kemény, a másiknak pedig puha.

kiegészítve a harmadik fél által nyújtott pótköltségvetéssel. P_v^+ és P_v kapcsolata ugyanez. Szállító új nyereményei hasonlóképp állíthatók elő. A beavatkozás nyomán a harmadik fél kontójára a késedelem áldozata ugyanazt a nyereményt kapja, mintha partnere nem késett volna. A nyeremények tehát az alábbi módon rendeződnek át:

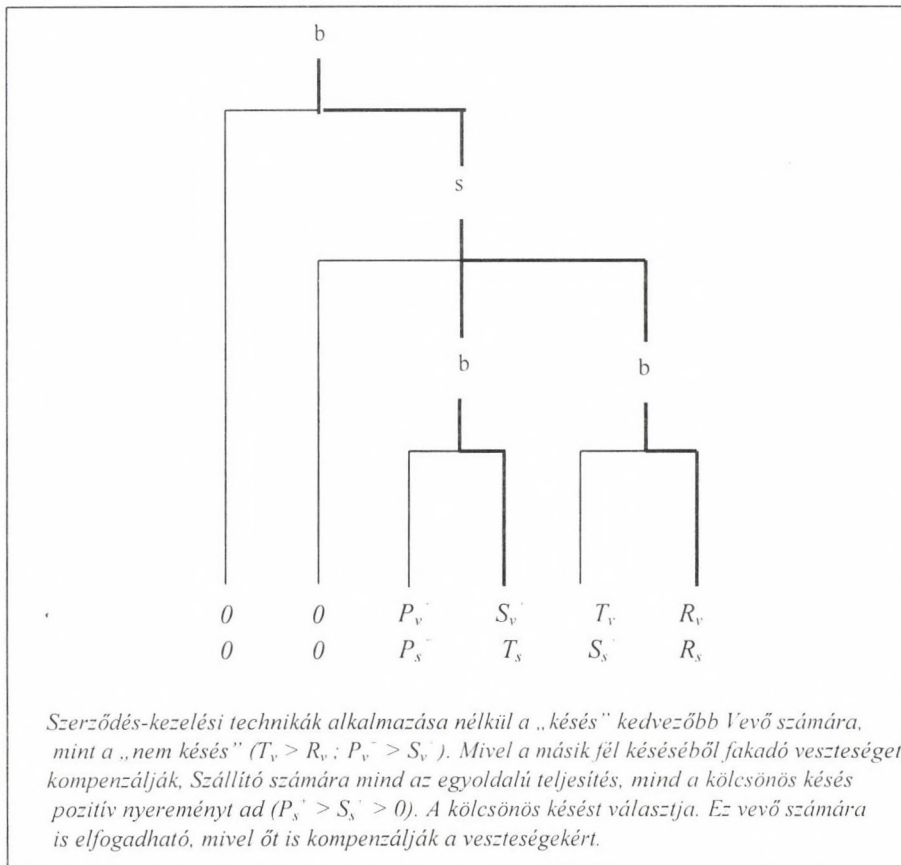
$$T_v = P_v^+ > R_v = S_v^+ > 0 \quad (3)$$

Vevő esetében, és

$$T_s = P_s^+ > R_s = S_s^+ > 0 \quad (4)$$

Szállító esetében.

4. ábra: Részjáték-tökéletes egyensúly a Határidő Játékban, puha költségvetési korlát mellett



A játék új részjáték-tökéletes egyensúlya egy mindkét oldalról késedelmes tranzakció, amely P_b^+ és P_s^+ nyereményt biztosít a résztvevőknek (lásd a 4. ábrát). Ráadásul ez a kimenetel, ha holtversenyben is, mindkét játékos profitsorrendjének élén áll. Minthogy az eredménnyel mindkét szerződő fél elégedett és annak is tudatában vannak, hogy a másik fél sem érdekelt a változtatásban, a játékosok szerződéskötési

hajlandóságának ösztönzése nem igényel szerződés-kezelési technikákat. Nem fog-nak költeni szerződéseik betartására vagy partnerük megbízhatóságának alapos ellenőrzésére. Ennek folytán egyikük sem fogja betartani a határidőt.

A szerződéskötés előző szakaszban tárgyalt módjával összehasonlítva ez újfajta eredmény. Az előző szakaszban a potenciális szerződő felek vagy szerződtek, de akkor betartották a határidőt, vagy pedig nem is szerződtek. A szerződéskötés összekapcsolódása a határidők notórius elhanyagolásával a puha költségvetési korlát új keletű következménye.

A puha költségvetési korlát fontos következményekkel jár a szerződések kezelésére nézve is. Megállapítottuk, hogy $P_V^+ > R_V$, illetve $P_S^+ > R_S$ [lásd (3) és (4)]. Szavakban kifejezve, a kölcsönös késés esetén jelentkező nettó hasznot mindkét fél előnyösebbnek tartja a kölcsönös szerződésteljesítés esetén keletkező haszonnál. Más szóval, valamely szervezet költségvetési korlátjának puhítása (vagyis a sikeres lobbizás) felülmúlja az szerződés-kezelésből fakadó előnyöket. Ilyen esetben a szerződő felek nem adnak biztosítékokat, hanem inkább lobbizásra költenek. A tranzakciós költségektől mentes puha költségvetési korlát tehát kiszorítja a tranzakciós költségektől mentes szerződés-kezelési technikákat.

Ez az eredmény ugyancsak újdonság a standard szerződés-kezelési technikák alkalmazásához képest. Az előző szakaszban a felek különféle biztosítékokra támaszkodva próbálták szerződéses ügyeiket intézni, vagy nem szerződtek. A szokásos feltételek esetén a szerződések megkötése biztosítékok nyújtása nélkül lehetetlen volt. Más a helyzet azonban, ha a játékosok költségvetési korlátja puha.

3.2 Határidő Játék a költségvetési korlát költségese felpuhításával: a szerződéskötés új feltételei

A (3) és (4) nyereményrendezések a költségvetési korlát felpuhíthatóságának további következményeire is rámutatnak. Nevezetesen arra, hogy a szerződéskötés mindig előnyösebb a szerződés elmaradásánál. A szerződés elmaradásából származó nulla értékű nyeremény kerül a lista végére. A szerződés szándékát nem korlátozzák megbízhatósági megfontolások, mert az esetleges veszteség utólag teljes egészében kiegyenlíthető. A felek szerződéskötési hajlandósága korlátlan, mivel bármely kimenetel hozama pozitív. Ez azonban csak egy olyan világban érvényes, amelyben a költségvetési korlát puhává tétele nem jár tranzakciós költséggel. Az előző szakaszban a harmadik személy beavatkozását magától értetődőnek vettük. Ám reális az a feltételezés, hogy a szubvenció megszerzése nem biztos. A siker azon erőfeszítések függvénye, amelyet a harmadik személy meggyőzésére fordítottak, hogy szükség van többlettámogatásra. Ezt nevezik lobbizásnak.

A lobbizás költséges dolog, értékes kapcsolatokba való beruházást jelent. Abból a szempontból is költséges, hogy a lehetséges támogatási források felkutatására kell átcsoportosítani a munkaerő egy részét. A lobbisták szakértőket alkalmaznak, hogy érveiket meggyőzőbbé tegyék. Drága kampányokat folytatnak, hogy embereiket befolyásos pozíciókba dugják be. A lobbizás közvetlen formái, például a nyílt korrupció is költségesek.

E költségeket figyelembe véve azonban a szerződéskötés tere végessé válik. Lennie kell egy korlátnak, amelyen túl a lobbizás marginális költsége nagyobb, mint amekkora marginális hasznot nyújt. Ezt a korlátot, az előző fejezetben megjelölt feltételhez hasonlóan, a résztvevőknek jutó teljes nyeresmény összege jelenti. A fenti jelöléseket alkalmazva, a lobbizás költségei nem haladhatják meg P_v^+ -t, illetve P_s^+ -t Vevő, illetve Szállító számára. Ha igen, a játékosok nem kötnek szerződést.

A szerződéskötés kétféle feltétele félrevezető összehasonlításra adhat módot. Az első esetben, a 2.3 szakaszban a felek R összeget költhettek szerződés-kezelési technikákra, a 3.3-as szakaszban pedig P^+ összeget. Azt is megállapítottuk, hogy $P^+ > R$. Ebből tehát könnyű arra a következtetésre jutni, hogy a költségvetési korlát felpuhítására a felek többet fordíthatnak, ezért az még akkor is lehetővé teszi a szerződéskötést, amikor a szerződés-kezelési technikák már nem segítenek. Más szavakkal, puha költségvetési korlát mellett a szerződők több szerződést kötnek, mint ha a költségvetési korlát kemény, minden más feltevés változatlansága mellett. Sőt azt is állíthatnánk, hogy ha csak a szerződés-kezelés nem lényegesen olcsóbb, mint a lobbizás veszteség-kompenzációért, akkor a felek inkább az utóbbit választják. Ezek a következtetések azonban a jelenleg alkalmazott feltevések mellett tévesek. A szerződés-kezelésért ugyanis nem az a játékos fizet, aki a lobbizásért. Normál körülmények között ugyanis az előbbi a potenciálisan késedelmes fél fizeti, utóbbit pedig a késés potenciális áldozata.

4. A modell tesztje

A Határidő Játék alapján hipotéziseket lehet megfogalmazni a szerződések világának egyes jellemzőire vonatkozóan, és így tesztelhető. A központi tervezésű és az átmeneti gazdaságok különösen alkalmasak ilyen vizsgálatokhoz, bár a puha költségvetési korlát más intézményi környezetben is létrehozhat a szokásostól eltérő szerződéses szituációkat. A modell szerint a tervgazdaság bevezetése a puha költségvetési korlát jelenségének elterjedése révén aláássa a szerződéses fegyelmet, és a szerződés-kezelés elhanyagolásához vezet. A központi tervezésből a piaczgazdaságba való átmenet épp ellentétes eredményeket produkál: a költségvetési korlátok keményedésével a szerződések megbízhatósága és a szerződés-kezelés is javul²¹.

Az első hipotézispárt nehéz ellenőrizni, mivel a központi tervezés bevezetésekor nem folytattak ilyen vizsgálatokat. A második hipotézispárra vonatkozóan azonban végeztünk ilyen felmérést. Magyar vállalatok által 1988 és 1993 között megkötött szerződéseket kódoltunk, annak céljából, hogy megismerjük a szerződéses fegyelmet és a szerződés-kezelés alakulását. A mintavételi stratégia megválasztása azt célozta, hogy elkerüljük, vagy legalábbis minimálisra szorítsuk a koncentrált megfigyelés

²¹ A költségvetési korlát puhaságának méréséhez jó közelítést ad a GDP-ből a gazdasági szervezetek részére nyújtott állami támogatások aránya. A GDP minél nagyobb részét osztják ki támogatások formájában a vállalatoknak, annál puhábbak a költségvetési korlátok. Magyarországra vonatkozóan a megfelelő arányszámok az 1988–1993 közötti időszakra 9,9%, 6,7%, 5,1%, 2,8% és 1,7%. Források: Hetényi számításai alapján (1994, 379, 2. tábla); 1993-ra Magyar Nemzeti Bank (1994); 1988-ra: Kornai (1993, 147).

kockázatát, a mintavételi egység pedig a szerződés legyen, és ne a vállalat. A kutatási terv alapelve ez volt: nézzünk meg néhány vállalati irattárat, és vizsgáljuk meg nagyszámú más cég, azaz az üzleti partnerek szerződéses magatartását.

Az irattárakba betekintést engedő vállalatok az esetek 45 százalékában vevők, 55 százalékban pedig eladók voltak. Összesen 11 vállalat irattárát vizsgálhattuk meg, közülük kettő építőanyag-gyártó, másik kettő vegyipari cég, egy-egy foglalkozik acél és más kohászati termékek gyártásával illetve kereskedelmével, a maradék kettő pedig a szállítási illetve a távközlési piacon érdekelt. Volt köztük még egy vízmű, egy kis építőipari cég, valamint egy kiadóvállalat. Az átlag magyar újságolvasó számára a 11 vállalat közül 8 neve jól ismert. Mind a 8, valamint az egyik kevésbé ismert vállalat is jelentős szereplő saját piacán, ám csak egyiküknek volt helyi monopóliuma, s működött következőképpen igen szigorú szabályok között. A minta kb. 2 százalékát képviselő építőipari cég kivételével mindegyikük termelése és felhasználása sokrétű, s ily módon nagy számú kereskedelmi partnerrel rendelkeztek. Ezen a szándékosan homályos leírason túl nem tárhatjuk fel a cégek nevét, de nincs is rá szükség. A hipotézis ellenőrzésére szükséges vizsgálat ugyanis a partnervállalatok szerződéses magatartására irányult, amelyek száma és főleg tevékenysége jóval szélesebb körű volt. Ennek folytán a mintánk nem 11 vállalatból állt, hanem 415 cég fizetési fegyelmét és 230 cég szállítási megbízhatóságát vizsgálhattuk. E nagy számú vállalat megfigyelésével az azonos cégen belüli szerződések egymáshoz való hasonlatossága, ha egyáltalán megfigyelhető, csak minimális volt.

4.1 Szerződéses fegyelem

A szerződések megbízhatóságát (pontosabban megbízhatatlanságát) a szállítási határidő és a tényleges szállítás között eltelt idő, valamint a tényleges szállítás és a tényleges fizetés közötti intervallumok összegeként mértük, mindkettőt napokban. Az eredményeket az 1. táblázat mutatja.

Az operacionalizálás e módjához két megjegyzést fűzünk. Először is fontos észrevenni, hogy a szállítók megbízhatatlanságának mérésére a késés önmagában nem a legjobb mérce. Kikerülhet ugyanis rendkívül laza határidőkkel, melyekhez aztán idő előtti szállítások kapcsolódnak. A szállító vállalhat valamit fél éves határidőre, aminek teljesítéséhez tulajdonképpen nem lenne szüksége többre két hétnél, és aztán, mondjuk, négy hétre szállít (tehát öt hónappal a határidő előtt). A szerződések megbízhatóságának vizsgálata azonban arra irányul, hogy a határidő mennyire alkalmas iránymutató a partner lépéseinek kiszámításához. Ezért az idő előtti szállítást is a határidőtől való eltérésnek tekintettük, különös tekintettel az ezzel járó készletezési többletköltségre. Másodszor, a fizetés megbízhatóságát két tényleges teljesítés (a szállítás és a fizetés) között eltelt idővel mértük, nem pedig a fizetési határidő és a tényleges fizetés vagyis egy ígéret és egy teljesítés közötti intervallumként. Ennek magyarázata, hogy a szerződések többsége a fizetést a tényleges szállításához kapcsolta, és nem adott meg külön fizetési határidőt.

1. táblázat**A határidők megbízhatatlansága**

(a teljesítési határidő és a tényleges teljesítés közötti, valamint a tényleges teljesítés és a tényleges fizetés közötti időköz együttes hossza napokban)

	számtani átlag	Huber-féle átlag ²²	teljes minta- nagyság	érvényes esetek száma
1988	67,6	57,7	82	82
1989	62,9	54,2	71	60
1990	58,7	43,7	5	65
1991	84,6	47,9	82	63
1992	58,3	49,5	4	85
1993	34,1	28,2	90	78
összesen	60,2	46,6	494	433

A szerződéses fegyelem a vizsgált periódusban általánosságban javult, amint a Határidő Játék alapján előre jeleztük. A szállítónak a teljesítési határidőtől, a vevőnek pedig a fizetési határidőtől való együttes eltérése az 1988. évi átlagosan 67,6 napról 1993-ban átlagosan 34,1 napra, gyakorlatilag a felére csökkent. Ez a csökkenő irányzat, amely valójában a szerződéses megbízhatóság javulását jelenti, az 1991-es év kivételével egyenletes volt, amikor is egy kiugró érték – 84,6 nap – jelentkezett. Ám mind az 1991. évi kiugrás, és részben a trend monotonitása is kis számú szélsőséges eset következménye. Ezt támasztja alá a Huber-féle átlag²², a központi tendencia másik, a szélsőséges értékekre kevésbé érzékeny mércéjének alakulása. Ez utóbbi nem mutat kiugrást az 1991. évre, s az általa felrajzolt tendencia is kevésbé monoton. Szembeszökő javulással indul 1988–1990 között, 1990-től stagnál, majd 1993-ban ismét dinamikusán javul. Ugyanakkor, az egész periódust tekintve a javulás egyértelmű jelei tapasztalhatók. A költségvetési korlátok keményedése egyértelműen javítja a szerződéses fegyelmet.

4.2 A szerződések kezelése

A garanciális elemek fogalmáról a szakirodalomban általános az egyetértés. Következésképpen a szerzők többsége illusztratív példákhoz fordul, anélkül, hogy a fogalmat részletesen megmagyarázná és kategorizálná. Ez az egységes értelmezés előnyös az elmélet szempontjából, ám nem segíti az empirikus munkát. Ráadásul kutatásunk módszerei kissé eltérnek a tranzakciós költségek közgazdaságtanának fő áramától. Nemcsak azzal foglalkozunk, hogy az érintettek miért cserélnek biztosítékokat az üzleti kapcsolatokban, de az ellenkezőjével is: miért nem teszik ezt más esetekben. Emellett kutatási módszerünk a szerződések tartalomelemzésén alapul. A

²² A Huber-féle átlagot a számtani átlagból képezzük súlyozási eljárás segítségével. A számtani átlag körül a szórás c értékén belüli esetek 1-es súlyt kapnak, a távolabbiak meghatározott algoritmus szerint csökkenőt. Az SPSS szoftvercsomag által használt alapértéket, $c=1,339$ -et választottuk.

tranzakciós költségek közgazdaságtanának képviselői ezt nem javasolják. A piacok és a hierarchiák mai elméletének iskolája nem kedveli a szerződések elemzését, azt állítván, hogy a jogi procedúrák költségesek és nem hatékonyak, következésképp a gazdasági élet szereplői nem is alkalmazzák őket. Mi is osztjuk ezt a véleményt. A felek valóban gyakran nem élnek a jog eszközeivel vitáik megoldására; nem számolnak fel kötbért és nem perelnek. Az opportunistáknak szemben, érdekeik védelmében inkább bizonyos nem szerződéses módszereket alakítanak ki, ahelyett, hogy ragaszkodnának a szerződések betűjéhez. A szerződések e szkeptikus felfogása azonban nem ad magyarázatot arra, hogy miért is vannak szerződések egyáltalán. Miért kötnének a felek szerződéseket egymással, ha úgy sincs semmi értelme? Az üzleti élet szereplői bizonyosan okkal tartanak ki a szerződések mellett, még ha ezek csak korlátozottan alkalmas útmutatói is cselekedeteiknek.

A szerződések egyszerre tükrözik a szerződők várakozásait partnerük megbízhatóságát illetően, és azt, hogy mekkora fontosságot tulajdonítanak e megbízhatóságnak. A tartalomelemzés klasszikus példájával élve, a totalitáriánus rezsimiek által indított propagandakampányok célja a közvélemény megdolgozása. A propagandakampányok alapján közvetett információ szerezhető a politikai rendszer céljairól, önértékeléséről és arról, hogy milyen képet fest önmagáról. Valami hasonló vonatkozik a szerződésekre is. A szerződő felek venni vagy eladni akarnak. Szerződéseik megszövegezése azonban a biztonsággal és a megbízhatósággal kapcsolatos szempontjaikat tükrözi. A szerződések szövegeinek elemzése így módon hasznos információul szolgál hipotézisünk ellenőrzéséhez. Lemérhetjük, hogy a szereplők komolyabban veszik-e a biztonságot, mint azelőtt.

A szerződéses biztosítékok betartásának komolyságát nominális skálán mértük. A valamilyen biztosítékot tartalmazó szerződéseket kiválasztottuk azoktól, amelyekből mindenféle garancia hiányzott. A vizsgált garanciális elemek mindegyike szerződéses biztosíték. Listájuk a következő módszereket tartalmazta: késedelmi kamat; kötbér; a szállítás visszaigazolásának előírása; kedvezményes árak megvonása késedelem esetén; raktárkészlet tartása a vevő üzemében; letétek; fedezetigazolás; a szállítás felfüggesztése fizetési késedelem esetén; korlátozott tulajdonosi jogok a teljes ár kifizetéséig; előlegfizetés előírása; próbaidő; helyszínen történő fizetés; készpénzes fizetés a tényleges szállítás és a fizetési határidő egybeesése esetén; azonnali fizetés.

Az eredmény, amelyet a 2. táblázatban mutatunk be, alátámasztja a Határidő Játékból levezetett várakozásokat. A biztosítékokat tartalmazó szerződések aránya az 1988. évi 21,2 százalékról folyamatos növekedést mutatva 64 százalékra emelkedett 1993-ban.

2. táblázat**Valamilyen, a határidőt biztosító garanciális elemet tartalmazó szerződések**

	a minta százalékában	számokban
1988	21,2	49
1989	33,1	87
1990	42,3	132
1991	47,5	150
1992	55,3	246
1993	64,0	249
összesen	46,7	913

5. Összefoglalás

A jogszabályok kikényszeríthetősége, a köztisztviselők és közalkalmazottak korrumpálhatósága, a szerződéses fegyelem, a tulajdon tiszteletben tartása, az adóelkerülés elterjedtsége jelentős különbségeket mutat az egyes társadalmak között, és számottevően meg tud változni az idők során még egy társadalmon belül is. A szociológusok gyakran a kultúra, a szocializáció, a mentalitás vagy a habitus különbségeivel, illetve változásaival magyarázzák ezt. Fukuyama (1997/1995) szerint a kooperációhoz szükséges bizalom megteremtése – amelynek egyik aspektusával foglalkoztunk e tanulmányban – a társadalmi jelenségek azon húsz százalékához tartozik, amelyekről nem tudunk számot adni a racionális döntések terminusaiban. Az efféle magyarázatok azonban nehézkessé válnak, amikor társadalmi változásokat, különösen ha gyors változásokat kell magyarázniuk. Mi indokolta a magyar üzleti kultúra, vagy a szerződők mentalitásának, habitusának változását, ami el kellett hogy vezessen a szerződések megbízhatóságának látványos javulásához, és a szerződések kezelésének új formáihoz? És hogyan lehetséges ennyire gyors változás a kultúrában és a mentalításban, hogy lehet ennyire gyors a reszocializáció? És miért épp abba az irányba változott, ami aztán a szerződéses fegyelem tapasztalt változásait mozdította elő? Miért nem romlott a megbízhatóság és váltak még elhanyagoltabbá a szerződések?

E lehetséges buktatók miatt megpróbáltuk mellőzni az említett – a preferenciák egy meghatározott, „épp ilyen és nem olyan”, konstellációjára épülő – magyarázó változókat. Igyekeztünk olyan modellt konstruálni, amelyben az egyéni cselekedetek az érintettek racionális kalkulációjából származtak. A magyarázni kívánt változásokat nem a preferenciák változásából vezettük le, hanem megpróbáltunk olyan, a cselekvők döntéseit befolyásoló környezeti változókat keresni, amelyek alakulása előidézhette a szerződők viselkedésének és maguknak a szerződéseknek a változását. E változót a költségvetési korlát puhaságában, illetve keménységében, vagyis a szerződők mögött álló, általuk kihasználható harmadik szereplő jelenlétében vagy hiányában találtuk meg.

Irodalom

- Dasgupta, P. 1988. *Trust as a Commodity*. In: Gambetta, D. (ed.) 49–72.
- Dewatripont, M.–Maskin, E. 1995. Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized Economies. *Review of Economic Studies*, 62, 541–56.
- Ellis, C. J. 1992. Reputation. Megjelent: Newman, P.–M. Milgate–J. Eatwell (eds.) *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, Vol. 3, 331–332. London: Macmillan
- Fukuyama, F. 1997/1995. *Bizalom*. Budapest: Európa Kiadó
- Gál R. I. 1997. *Unreliability. Contract Discipline and Contract Governance under Economic Transition*. Amsterdam: Thesis
- 1999. *Hostages or Reputation Effects*. (Megjelenés alatt: Raub, W.–J. Weesie (eds) *The Management of Durable Relations: Theoretical and Empirical Models for Households and Organizations*. Amsterdam: Thela)
- Hart, O.–Moore, J. 1988. Incomplete Contracts and Renegotiation. *Econometrica*, 56, 755–785.
- Hetényi, I. 1994. Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*, 41, 377–390.
- Kornai J. 1980. *A hiány*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- 1986. A puha költségvetési korlát. *Tervgazdasági Fórum*, 2, 1–18.
- 1993/1992. *A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan*. Budapest: HVG Kiadó
- 1993. *Útkeresés*. Budapest: Századvég Kiadó
- 1998. Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát. *Közgazdasági Szemle*, 44, 940–953.
- Lindbeck, A.–Weibull, J. W. 1988. *Altruism and Time Consistency: The Economics of Fait Accompli*. *Journal of Political Economy*, 96, 1165–1182.
- Lindenberg, S. 1992. *An Extended Theory of Institutions and Contractual Discipline*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 148, 125–154.
- Macaulay, S. 1963. *Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study*. *American Sociological Review*, 28, 55–67.
- Magyar Nemzeti Bank 1994. *Havi jelentés 4–5*, 92.
- Parfit, D. 1998/1978. Körültekintés, erkölcsiség és a fogolydilemma. Megjelent: Csontos L. (vál.) *A racionális döntések elmélete*. Budapest: Osiris – Láthatatlan Kollégium, 138–160.
- Schaffer, M. E. 1989. *The Credible-Commitment Problem in the Center-Enterprise Relation*. *Journal of Comparative Economics*, 13, 359–382.

- Ullmann-Margalit, E. 1977. *The Emergence of Norms*. Oxford: University Press
- Voszka, É. 1984. *Érdek és kölcsönös függőség*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Weesie, J.–Raub, W. 1996. *Private Ordering. A Comparative Institutional Analysis of Hostage Games*. *Journal of Mathematical Sociology*, 21, 201–240.
- Williamson, O .E. 1983. Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange. *American Economic Review*, 73, 519–540.
- 1985. *Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press
- 1987. Vertical Integration. Megjelent: Eatwell, J.–M. Milgate–P. Newman (eds.) *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: Macmillan, 4. 807–811.