

Verseny helyett versengés. A személyes kapcsolatok szerepe a késő modern kapitalizmusokban

KOLLAI ISTVÁN*

Közgazdaságtani definíciója szerint a verseny olyan cserekapcsolatot jelöl, amelyet személytelennek nevezhető piaci és bürokratikus intézmények koordinálnak: ezek alakulásában elvileg nem játszik szerepet a két fél között fennálló személyes viszony. A mai szakirodalom azonban számos esetet ír le, amikor a csere kimenetelére mégis befolyással lehet a vevő és eladó közötti személyes – egymással szembeni etikusságra vagy agresszivitásra törekvő – nexus. Ez alapján a késő modern gazdaságok működésének minél jobb átlátásához a piac és a bürokrácia megértésén túl szükséges a személyes kapcsolatok koordináló erejének konceptuális feltárása is. Jelen tanulmány az effajta, személyes kapcsolatok révén is alakított cserehelyzeteket tárgyujtónéven verseny helyett versengésnek nevezi, és megkísérli ennek minél pontosabb leírását az intézményi közgazdaságtan eszköztárával. Az elemzés alapján arra lehet következtetni, hogy nemcsak helyi kulturális normák segíthetik elő a személyes kapcsolatokkal átítatott kapitalizmusok kialakulását, hanem önmagában a technológiai fejlődés és az ezt követő gazdasági szerkezetátalakulás is. Az is láthatóvá válik, hogy miként destrukurálódhatnak a versenyintézmények – helyet adva a személyes kapcsolatoknak –, illetve ellenkezőleg, a személyes kapcsolatok hálójából miként fejlődhetnek ki versenynormák.

* Kollai István adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi, Politikai és Regionális Tanulmányok Intézete. E-mail: istvankollai@gmail.com

A tanulmány a „POPREBEL – Populist rebellion against modernity in 21st-century Eastern Europe: neo-traditionalism and neo-feudalism” projekt keretében készült, amely az Európai Unió Horizon 2020 kutatási és innovációs programja 822682. számú szerződése révén kapott támogatást.

A kutatást a Nemzeti Közszolgálati Egyetem (EJKK GVKI) finanszírozta, és a Nemzetközi Visegrádi Alap támogatta (Grant ID #/Title: 22020387, Visegrad Group Cooperation within the EU: Challenging the Rise of Euroscepticism).

A kézirat első változata 2020. december 10-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.53>

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: P10; P51.

Kulcsszavak: kapitalizmus, verseny, versengés, bürokrácia, normák, szokások.

Abstract

Competition versus contention. The role of personal relations in late modern capitalisms

ISTVÁN KOLLAI

According to its definition in economics, competition is an exchange coordinated by impersonal market and bureaucratic institutions: in principle, the personal relationship between the two parties plays no role in its development. However, today's literature describes a number of cases where the outcome of the exchange can be influenced by the personal nexus between buyer and seller, which may be ethical or aggressive towards each other. This suggests that in order to gain a better understanding of the functioning of late modern economies, it is necessary to go beyond an understanding of the market and bureaucracy to a conceptual exploration of the coordinating power of personal relationships. This paper will refer to such exchanges, which are also shaped by personal relationships, as contention (rivalry) rather than competition in the broad sense, and will attempt to describe them as accurately as possible using the tools of institutional economics. The analysis suggests that it is not only local cultural norms that can foster the emergence of capitalisms imbued with interpersonal relations, but also technological development and subsequent economic restructuring per se. It is also possible to see how competitive institutions can be destructured, giving way to personal relations, and how, conversely, competitive norms can develop out of the web of personal relations.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: P10; P51.

Keywords: capitalism, competition, rivalry, contention, bureaucracy, norms, customs.

Bevezetés

A huszadik századi modern piacgazdaságok működésének lényegét a szakirodalom elsősorban a *piaci és a bürokratikus intézmények koordináló képessége* alapján írta le (Weber, 1978; Hayek, 1948; Katzenstein, 1985; Feldmann, 2018). Ez a konceptualizáló tudományos diskurzus a második világháború utáni kapitalista gazdaságok közötti különbségeket általánosságban úgy magyarázta meg, hogy ezekben a változatokban másfajta arányokban vannak jelen a piaci és a bürokratikus intézmények (Zysman, 1983; Kornai, 1983; Gedeon, 1992). E kapitalizmuskonceptiókban a cserekapcsolatokat olyan személytelen (azaz nem az eladó vagy vevő személyével

összefüggő) tényezők koordinálják, mint a versenyjog, a tulajdonjog, a jognak érvényt szerző hatóságok működése, a munkavállalók és munkaadók ágazati alkuereje, illetve a vevők vásárlóereje.

A két személy közti (diádikus vagy interperszonális) kapcsolatoknak mint a gazdaság működését koordináló tényezőnek ezekben a leírásokban csak igen ritkán jutott szerep (Weber, 1978). Mára azonban a késő modern kapitalizmusok különféle mintázatait taglaló szakirodalom számos alkalommal beemeli a *személyközi összefonódásokat* is a rendszerleírásokba. Így a személyes kapcsolatok és személyes függőségi viszonyok elemzése helyet kap a hazai és a nemzetközi szakmai diskurzusban, még ha a szakirodalmon belül egészen különböző elnevezések alatt található is az e téma szempontjából releváns szövegek. (Ennek áttekintésére alább kerül sor.) Amíg ezek a kutatási eredmények a személyes kapcsolatokkal „terhelt” kapitalizmusok számos variációját írták le, addig ez a tanulmány azt tárja fel, hogy mi a közös a kapitalizmus e válfajaiban. Erre kevés példa van a szakmai diskurzusban, ha egyáltalán.

A jelen tanulmány által *megválaszolni kívánt kérdés* az, hogy a versennyel szemben hogyan lehet külön kategóriaként definiálni azt a cserehelyzetet, amikor a piac és a bürokrácia intézményei erodálódnak – destrukturálódnak –, és koordináló szerepüket részben átveszik az egymással jó vagy rosszindulatú személyes viszonyrendszerek. Az ilyen norma- és szabályhiányos környezet elnevezése – a versenytől megkülönböztetendő – rivalizálás és versengés.¹

A tanulmány *műfaja* alap kutatás jellegű inter- és multidiszciplináris konceptualizáló elemzés, amelyben az elméleti közgazdaságtan (politikai gazdaságtan) és az intézményi szociológia eszköztára is megjelenik. A két diszciplína közös, egymást átfedő vonása, hogy mindkettő az intézményekre fókuszál. A téma ugyan a személytelen verseny és a személyközi versengés meglehetősen elméleti jellegű áttekintése, a tanulmányban közölt kutatási eredmények azonban hozzájárulnak a késő modern versenytársadalmak válságának megértésére és lehetőség szerint kezelésére irányuló diskurzus fejlődéséhez. A téma aktualitását az adja, hogy a gazdaságpolitika és a vállalati szféra működésének megértéséhez szükséges a piac és a bürokrácia mellett a személyközi kapcsolatok koordináló képességének minél jobb feltárása és konceptualizálása.

¹ A versengés fogalmát részben hasonló módon használja a vállalati szövetségek közötti rivalizálást elemző szakirodalom (Galvin et al., 2020), azzal a különbséggel, hogy e vállalatsszövetségek racionális stratégiák alapján folyamatosan újraformálódhatnak. A verseny homogenitását azonban ezek a hálózatok is megbontják.

Az alkalmazott módszer irodalomkutatás, azaz a tanulmány a témára vonatkozó hazai és nemzetközi szakirodalmi források összegyűjtése, feldolgozása, áttekintése és elemzése alapján von le elméleti és gyakorlati következtetéseket a személyközi koordináló kapcsolatokról.

A tanulmány a következő lépésekben vizsgálja a versengő helyzeteket:

a) Az első rész azt tekinti át, hogy miként kerülnek a releváns közgazdasági szakirodalom érdeklődésének középpontjába a személyes kapcsolatrendszerek.

b) Ezután az ebből fakadó versengő helyzetek leírására kerül sor a rájuk ható *személyes koordináció* és a részt vevő felek *személyes erejének* definiálása révén.

c) A harmadik rész az intézményi szociológia eszköztárára is támaszkodva meghatározza, hogy milyen módon mehet végbe a verseny destrukturalódása (intézménytelenedése) versengéssé.

d) Az utolsó rész azt tárgyalja, miként lehetséges ennek az ellenkezője, azaz a versengés strukturálódása (intézményes átalakulása) versennyé.

A tanulmány alapjául szolgáló kutatás *egyik korlátja* a fogalmak egymástól való tartalmi elhatárolásából fakad: miközben jól lehet érvelni a használt fogalomkészlet relevanciája mellett, addig a fogalmak között inkább átmenetek, semmint éles határok húzhatók meg. A konceptualizálás *másik korlátja*, hogy a versengés fogalma nem állítható szembe a versennyel úgy, mint egy weberi értelemben vett ideáltípusos rendszerleírás, mert a versengő helyzetekben is érvényesül piaci és bürokratikus koordináció, csak hiányosan. A versengés fogalma itt inkább egy sor jelzős szerkezetű kapitalizmusfogalomban rejlő attribútumot fogalmaz meg univerzális mintázat-ként (Hayek, 1964), a személyek közötti versengés és függőség mintázataként. E közös mintázatra az akadémiai szakirodalomban olyan fogalmak használatosak, mint a patrimonialis kapitalizmus, politikai kapitalizmus (Weber, 1978; Holcombe, 2018), illetve az oligarchikus kapitalizmus (Baumol, 2007; Myant & Drahokoupil, 2011), amelyek inkább csak az eliten belüli politikai és üzleti aktorok közötti személyes kapcsolatrendszer fontosságára utalnak. Ugyancsak a patron-kliens kapcsolatrendszer *értelmezik* a klientelizmusnak (Brinkerhoff & Goldsmith, 2004; Lemarchand & Legg, 1972; Becker, 2013, utóbbinál a klientelizmus bármely kapitalizmusvariációinak egy lehetséges alvariánsa), a partikularizmusnak (O'Donnell, 1996) és a politikai patronázsnak azok a koncepciói, amelyek az állam mint piaci szereplő diszkrecionális, kivételezésre lehetőséget adó jogkörére utalnak. E tanulmány témájához a Walter és Zhang (2012) által használt „personalized capitalism” (azaz személyközi vagy perszonalizált kapitalizmus) fogalma és koncepciója áll a legközelebb, de rendkívül találó a Bohle és Greskovits (2012:22) által használt „non-regime” elnevezés

is azokra a nemzetgazdaságokra, ahol gyengék mind a bürokratikus, mind a piaci intézmények.

Ezek a helyzetek nem azonosak a tökéletlen vagy nem hatékony versenyekkel. A szakirodalom által leírt számos szuboptimális versenyhelyzet – mint az oligopol piacok (Carlton & Perloff, 2000), az aszimmetrikus verseny, illetve az antitörzstörvények által védett piacok (Bork, 1978; Shy, 1995) – esetében a piaci, illetve a bürokratikus versenyintézmények „kitöltik a teret”, és a verseny teljes körűen intézményesült. Annak az eredménye azonban nem tökéletes (*perfect competition*), esetleg nem is hatékony verseny (*effective competition*), hanem csupán működőképes verseny (*workable competition*). (E fogalmakról lásd Clark, 1940; Sosnick, 1968). Ezzel szemben a személyes kapcsolatok alapján koordinált versengés olyan helyzetekre utal, amikor a versenyintézmények eleve nem is töltik ki a teret, és nemcsak személytelen piaci és bürokratikus koordinációs intézmények érvényesülnek, hanem személyek közötti etikus és agresszív viszonyrendszerek sokasága is. Így a piacelmélet által feltárt számos olyan helyzet, amely eltér a tökéletes versenytől, e tanulmánynak nem tárgya.

A személyes kapcsolatrendszer felértékelődése az akadémiai diskurzusban

A kapitalista gazdaságokkal foglalkozó szakirodalomban a személyközi viszonyok két módon jelentkeznek. Az egyik esetben a regionális és nemzeti rendszerleírások tartalmazzák a személyes kapcsolatokat mint a kapitalizmust alakító *lokális kulturális* tényezőket. A másik esetben a szakirodalom arra utal, hogy a mai világgazdaság *strukturális* (tehát kultúrafüggetlen) sajátossága is lehet a személyes koordináció jelenléte. A továbbiakban e két lehetséges okot taglaló szakirodalmi forrásokat tekintjük át.

A személyes kapcsolatok koordináló erejére, az állam vagy a piac képviselőitől való személyes függés kialakulására a dekolonizációval létrejött új piacgazdaságok leírásakor sokszor kiemelt figyelem jutott. A szakirodalom ezt a jelenséget érdekes módon két egymással ellentétes magyarázattal írta le. Vagy a helyi társadalmak szociokulturális adottságait, „premodern” kulturális kódjait okolta, vagy éppen ellenkezőleg, a létrejövő nemzetgazdaságok művi jellegét, kulturális fragmentáltságát és hagyomány nélkülségét, a belső saját normarendszerek és közös kulturális kódok hiányát említette (lásd az afrikai, illetve a dél-amerikai neopatrimoniális, prebendális, illetve hierarchikus kapitalizmus leírását: Roth, 1968; Pitcher et al.,

2009; Adebani & Obadare, 2013; Schneider, 2013).² A kétpólusú világrend megszűnte után a közép- és kelet-európai és posztsovjét piacgazdaságokra is jellemzővé váltak a politikusok és üzletemberek közötti személyes függőségi viszonyok (Myant & Drahokoupil, 2011; Bohle & Greskovits, 2012; Becker, 2013; Buhr & Frankenberger, 2014). A releváns szakirodalom ennek kapcsán előszeretettel utal a polgári-vállalkozói attitűd hiányára és ettől elválaszthatatlanul a gyenge középsztyályosodásra (Benczes, 2016). Az Európai Unióban a Mediterráneumra is jellemző a személyes kapcsolatok kiemelkedő fontossága a gazdaság működésében, feltételezve ebben a diktatórikus államberendezkedések maradványainak továbbélését (Farkas, 2017). Az ázsiai gazdaságok felzárkózási folyamata kapcsán folyamatos a szakmai vita akörül, hogy e felzárkózásnak mennyire hatékony és mennyire legitim eleme a személyes összefonódásokat és (kölcsonös) függőségi viszonyokat elfogadó, illetve újratermelő kulturális attitűd (Bell, 2010). Ezzel összefüggésben a korábban Délkelet-Ázsiára jellemző fejlesztő állam fogalma lényegében mára minden földrészen – különösen Afrikában és Latin-Amerikában – polgárjogot nyert (Hundt & Uttam, 2017; Ricz, 2021).

Mindezzel párhuzamosan jelen volt és van a szakirodalomban annak taglalása is, hogy –függetlenül bármilyen lokális politikai vagy mélyebb kulturális adottságoiktól – a kapitalizmus működéséhez immanensen hozzátartozik a személyes kapcsolatok több-kevesebb koordináló szerepe (Roth, 1968; Lemarchand & Legg, 1972). Ráadásul e szakirodalmi diskurzus szerint a késő modern társadalmak posztfordista gazdasága – annak tudásalapú jellege és a munkásosztály egységességének megbomlása miatt – még kedvezőbb környezetet teremtett, illetve teremt a személyes kapcsolatrendszerek felértékelődéséhez, a személyes ismeretségen alapuló vállalat és állam, illetve vállalat és háztartás közötti munkaerőpiaci és a vállalatközi kapcsolatokhoz.

A vállalati szféra és az állami szféra szereplői közötti személyes kapcsolatok felértékelődése, ezáltal egy „politikai kapitalizmus” kialakulása (Holcombe, 2018) nemcsak a politikai kultúra polarizáltságából és klientelista normáiból fakadhat, ha-

² Roth (1968) az első között különböztette meg a tradicionalista legitimációval rendelkező patrimonializmust a pusztán személyes hegemóniaként funkcionáló újfajta „modern” patrimonializmustól. Ez utóbbit – a látszat ellenére – nem valamiféle „ősi tradíciók” éltetik, hanem a koherens társadalomfejlődés hiányából fakadó bizonytalanság elől menekülnek az emberek részben önkéntes függőségi viszonyokba. Ugyanezt hangsúlyozza Pitcher, Moran és Johnston (2009). A prebendalizmus a patrimonializmus szélsőségesebb formájának tekinthető, ahol az „erős embertől” való függés még egyoldalúbb, a vagyoni kiszolgáltatottság erősebb. A fogalmat már Max Weber is használta, de a modern körülmények közötti prebendalista politika egyik első leírását Richard Joseph adta, Nigéria példájából kiindulva (Adebani & Obadare, 2013).

nem az állam aktív innovációs és gazdasági szerepvállalásából, a fejlesztő állam külföldre (félre)értelmezéseiből is (Kang, 2002). A politikai és üzleti szereplők közötti összefonódásokról szóló szakirodalom ma már a világ minden táján jelentős, a téma nem régióspecifikus (Rubin, 2015).

A vállalat és a munkavállaló közötti személyes kapcsolat erősödése ugyancsak részben visszavezethető a posztfordista gazdaságra, azaz a rugalmas és innovatív ipari-szolgáltató tevékenységekre, ahol a flexibilis, egyéni képességeket igénylő, kreatív és szenzitív (érzékeny üzleti információt érintő) munkák a munkavállalókat „beavatottakra” és „kívülállókra” bontja. Így a munkahelyi vezető, illetve a „beavatott munkavállaló” között klán jellegű, hierarchikus, de szolidáris kapcsolat fejlődhet ki (Doellgast et al., 2021; Prendergast & Topel, 1996; Khatri & Tsang, 2003; Gyulavári, 2009).³

A vállalatvezetők közötti klán jellegű összefonódásnak az egymás melletti hosszabb távú elkötelezettséget eredményező stratégiai partnerségek (például közös kutatás-fejlesztési projektek: Ouchi, 1980), illetve a hallgatólagos összejátszások (*tacit collusion* – Ivaldi et al., 2003) is utat nyithatnak, még ha a stratégiai kooperációk, illetve a vállalathálózatok közötti rivalizálások vagy a vevő és eladó közötti stabil bizalmi kapcsolatok eredeti értelmükben nem feltétlenül mondanak is ellent a versenynormáknak (Török, 2007). Ezekben a partnerségekben ugyanis a be- és a kilépési folyamat személytelen versenynormák szerint, piaci költségek és hasznok elemzése alapján is működhet.

Mindezek eredményeképpen születtek meg az olyan átfogó társadalmi-gazdasági leírások, mint Thomas Piketty „neopatrimoniális kapitalizmus” koncepciója a tulajdonosi réteg és a kiugróan jó keresetű menedzseri réteg közötti összefonódásról, a menedzseri réteg nem meritokratikus úton, hanem „összejátszó megállapodások” révén történő kiválasztódásáról (Piketty, 2014; Milanovic, 2014). Nemcsak a felsorolt földrajzi régiók sokasága miatt van szó a személyes viszonyrendszerek gazdaságot koordináló erejéről mint globális jelenségről, hanem azért is, mert a

³ A munkaerőpiac posztfordista átalakulását taglaló szakirodalom hangsúlyozza az egységes munkásosztály megszűnte utáni világban a vállalatokon belüli, lojalitáson alapuló előnybiztosításnak és a kényszerítő beszédmodnak a jelentőségét, továbbá a menedzserek és munkavállalók közötti horizontális és vertikális lojalitáshálóok létezését. Egyes szerzők ezt lokális partikularista és paternalista kulturális kódokra vezetik vissza (Khatri & Tsang, 2003), mások inkább olyan univerzálisan érvényes jelenségekre, amelyek szerint a kisebb munkahelyi teameken belül létrejöhet egyfajta „pszichológiai szerződés”. Ez a munkaadót is kötelezi, aki „szolgáló vezetőként” viselkedik (Panaccio et al., 2015). Lásd még a Project Syndicate elemzését, amely szerint az „informális foglalkoztatás”, amely kétmillió embert érint, egyszerre van jelen a fejlődő és a fejlett országokban. <https://www.project-syndicate.org/bigpicture/the-future-of-informality>.

posztfordista világgazdaságra általánosságban is jellemző a személyes kapcsolatok koordináló szerepe vállalat-háztartás (mint munkavállaló), vállalat-vállalat vagy állam-vállalat közötti relációban. Egy reláció marad ki, ahol a személyes kapcsolatok koordináló szerepe nem tűnik jelentősnek: ez a vállalat-háztartás (mint fogyasztó) közötti viszony.

Mindezek ellenére a szakirodalomban nyitott kérdés: a személyes viszonyrendszerek különböző megjelenési módjai valóban a kapitalista termelési mód egy tudományos értelemben legitim mintázatát eredményezik, vagy amit látunk – elsősorban állam és vállalat összefonódása terén –, az egyszerűen csak olyan korábban is ismert fogalmaknak az átnevezése, mint a korrupció, a járadékvadászat és az ajándékozás (Rubin, 2015)? Ha a legitimitás weberi definíciójából indulunk ki – e szerint minden társadalmi-gazdasági rendszer legitimnek tekinthető, amely működőképes, tehát amelyet valakik működtetnek, és ebben mások őket nem akadályozzák meg (Weber, 1978; Szelényi, 2016) –, akkor joggal nevezhetjük a személyes kapcsolatok alapján koordinált gazdasági helyzeteket a kapitalizmus sajátos mintázatainak. Ezek ugyanis nagyon sokszor nem titkos kapcsolatrendszerek, hanem a hatalmat kiszolgáló „személyzet”, illetve a tömegek által elfogadottak.

Versengés: a személyes erő érvényesülése a csere személyes koordinációja során

A cserét koordináló intézmények tágan értendők olyan mechanizmusokként, amelyek „két vagy több egyén vagy szervezet egymásra hatásával járó mikrofolyamatnak” a szabályozását foglalják magukba (Polányi [1944] „integrációs sémái” alapján Kornai, 1983). A csere intézményei tehát alkalmasak lehetnek a gazdasági szervezetek közötti és a munkaadó-munkavállaló közötti kapcsolat leírására is (Follett, 1949; Ouchi, 1980; Powell, 1990). A cserét koordináló intézményekről szóló szakirodalmon belül konszenzusnak tekinthető az az alapvetés, hogy lényegében mindegyik koncepció számol a koordináló intézmények *bürokratikus és piaci* fajtáival. Mind a bürokratikus, mind a piaci jellegű koordináló intézmények függetlenek az eladó és a vevő egymás közt fennálló személyes kapcsolatától, ezért a bürokrácia és piac együttesen a személytelen koordináció megjelenéseként írható le.

Kevésbé tiszta szakmai konszenzus rajzolódik ki a piaci és bürokratikus koordináción kívüli intézmények taxonómiája körül. Kornai János a bürokrácián és piacon felül még *etikai*, illetve *agresszív* koordinációt is megkülönböztet (Kornai, 1983:

1026). Polányi Károly és az őt kiegészíteni szándékozó Mehrdad Vahabi alapján is hasonló kategóriákról van szó: Polányi a piaci és bürokratikus intézményeket a szolidaritásra alapuló *reciprocitásos* sémával egészítette ki, míg Vahabi ezt tovább bővítette az erőszakra alapuló *destruktív* koordinációval (Polányi, 1944; Vahabi, 2009). Az így kapott reciprocitásos és destruktív csereintézmények párhuzamba állíthatók Kornai etikai és agresszív kategóriáival.⁴

A gazdaságelméleti megközelítés mellett a menedzsmenttudományok irányából is jelentkezett igény a piaci és a bürokratikus koordináción felüli mechanizmusok leírására. Ilyen a cégek közötti klán jellegű koordináció lehetősége, illetve egy cég munkatársai közötti reciprocitásos vagy relacionális koordináció, ami befelé etikai jellegű és szolidaritásos, kifelé agresszív és kirekesztő (Follett, 1949; Ouchi, 1980; Powell, 1990; Gittel & Douglass, 2012). Bármilyen kategorizációt és elnevezést tartunk is a legmegfelelőbbnek, ez utóbbi koordinációs mechanizmusok közös jellemzője, hogy – a piaci és bürokratikus csereintézményekkel ellentétben – esetükben már számítanak a vevők és eladók között fennálló személyes kapcsolatok, ezért összefoglaló néven a személyes koordináció intézményeinek nevezhetjük őket.

Érdekes kérdés egyébként, hogy valóban ennyire egy kalap alá vehetők-e az agresszív és etikus csereintézmények, mert első megközelítésben egymás végletes ellentéteinek tűnhetnek. Mégis, ezek nemcsak az interperszonális jellegük miatt kezelhetők egyként, hanem azért is, mert sokszor ugyanabban a társadalmi-gazdasági helyzetben mutatkoznak meg, egymást kiegészítve, sőt erősítve. A valakinek a megsegítésére irányuló etikus magatartás (például egy személyre szabott árkedvezmény vagy ajándék) ugyanis másokat eleve kirekeszt ebből a viszonyrendszerből (ez az úgynevezett samaritánus dilemma – Derek, 1998). A szereplők magasabb száma esetén a valakivel szembeni etikus magatartás már óhatatlanul kirekesztő (agresszív) jellegűvé is válik egyidejűleg. Generális reciprocitás helyett néhány szembenálló fél közötti (diádikus) reciprocitás alakul ki. Az e csoporton belüli kollaboráció a csoport kollektív hasznosságát saját szempontja szerint maximalizálja, így a csoport-szolidaritás kifelé gazdasági kirekesztéshez vezet (Smelser-Swedberg 1994:37–38). Az etikus és agresszív koordináció keveréke fedezhető fel a különböző kooptálási stratégiákban is (Buhr & Frankenberger, 2014). Ekkor az etikai alapú összetartás mellett a csoportból történő kilépés utáni szankciótól való félelem is erősíti a személyes kapcsolatokat. Akár etikus, akár agresszív koordináció válik dominánssá egy bizonyos helyzetben, az a bennük megtestesülő személyes viszonyrendszer miatt

⁴ Kornai maga is hivatkozik Polányi integrációs mechanizmusaira mint inspirációs forrásra (Kornai, 1983:1028).

aláássa a személytelen koordinációból felépülő versenyintézményeket és az azokban megtestesülő formális racionalitást.⁵

E személyes koordinációból fakad a személyes (*de facto*) erő megjelenése a cserkapcsolatokban, ami a cserében részt vevő felek gazdasági, kulturális és társadalmi tőkéjének (Bourdieu, 1986) közvetlen érvényesülése. Ez megkülönböztethető a személytelen (*de iure*) erőtől, amely a tőke különböző formáinak „szociálisan beágyazott” módon – versenyintézményeken keresztül közvetetten – való érvényesülése a cserkapcsolatok során (Marx, 1909; Weber, 1978; összehasonlító elemzésüket adja Corra, 2005; a *de facto* és *de iure* elnevezés szembeállítását lásd Robinson & Acemoglu, 2006).⁶ Ilyen például a vásárlóerő, amely a versenyintézményeken keresztül hat az árak alakulására. Nagy tételben történő vásárlás esetén a vevő vásárlóereje vagy monopozónia révén tud árkedvezményt elérni, amire más is ugyanúgy képes lenne hasonló vásárlóerő birtokában. Még ha ez a „piaci erő” köznapifelfogásban agresszívnek bélyegezhető is, és ha egy konkrét piaci szereplőből fakad is, a látszat ellenére versenyintézményeken keresztül hat. Teljesen független attól, hogy éppen kinek a személyében testesül meg a monopozónia vagy a monopólium (Smelser-Swedberg, 1994). A vásárlónak ugyancsak a *de iure* ereje testesül meg a fogyasztóvédelmi szabályokban is, amelynek az érvényesíthetősége ugyancsak független a vásárló személyétől.

Bár intézményes rezsimmintaként a verseny és a versengés egymással összehasonlítható (Friedland & Alford, 1991),⁷ különbözik viszont az „intézményi minőség” szempontjából. A verseny intézményes rendje ugyanis – éppen személytelensége miatt – képes heterogén és mozgásban lévő társadalmak egymástól térben és kul-

⁵ Ez nem azt jelenti, hogy az *etikusság* ne kaphatna helyet az intézményesült versenyben. Létezhetnek ugyanis etikus magatartást, valamiféle morált magukban foglaló versenynormák. Ezek nem a versenyt magát, hanem annak hasznosságmaximalizálását próbálják meg etikai szempontok alapján átkonstruálni. A *fair trade* például a versenyintézményekben megtestesülő szabad versenyt nem felszámolni kívánja, hanem ennek egyik intézményét, a vevői hasznosságmaximalizálás utilitarista normáját olyan új fogyasztói normává szeretné konstruálni, ami figyelemmel van a közjólétre is (Boda, 2001). Ezzel a *fair trade* a fennálló, szociálisan beágyazott erőviszonyoknak a „strukturális megváltoztatását” célozza. Válatlanul hagyja ugyanakkor a verseny olyan normáit, mint a stabil (információhordozó) árak, a vásárlás normái, a hosszú távú kereskedelmi kapcsolatok fontossága és a termékigazolás rendszere (Hutchens, 2009:4, 26).

⁶ Corra az individuum saját képességeiből fakadó és a társadalom szövetén keresztül érvényesülő erőnek a különválasztását egy Marxhoz és Weberhez köthető szociológiai felfedezésként értékeli (Corra, 2005:46).

⁷ A hasonló koordinációt megtestesítő intézmények összességében intézményes *rendet* (Hayek, 1948), *rezsimit* (Friedland & Alford, 1991) vagy *klasztert* (Robinson & Acemoglu, 2006) alkothatnak, amelyek azonos belső logikát követő intézményeknek egymást kiegészítő strukturájából állnak (DiMaggio & Powell, 1991).

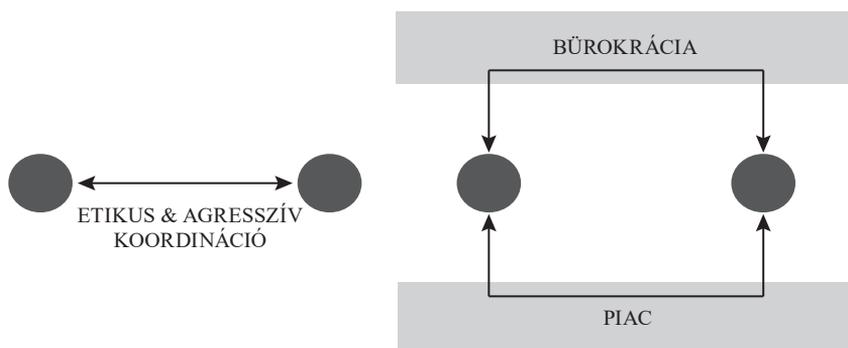
turálisan távol lévő tagjai közötti interakcióit is szabályozni, míg a személyes koordinációt megtestesítő intézmények a térben és kulturálisan egymással közvetlenül érintkező egyének közti társas interakciót szabályozzák. Az „intézményi minőség” e különbségei nevezhető a szakirodalom alapján az adott intézmények strukturáltságának vagy differenciáltságának is (Weber, 1978; Giddens, 1979; Colomy, 1998). Ez nem jelenti azt, hogy a személyes koordináció alapuló cserefolyamatok a személyes interakciók *láncolatain* keresztül ne lehetnének egész közösségeket formáló mechanizmusok (Polányi, 2001). Az viszont állítható, hogy a személytelen koordinációból strukturáltabb intézményi rend fakad, mint a személyes koordinációból; és így az előbbi destrukturalódása a személyes koordinációnak nyithat teret.

1. ábra

Személyközi versengés versus személytelen verseny

a) Személyközi versengés

b) Személytelen verseny



Forrás: Saját szerkesztés.

Versenyből versengés: a verseny destrukturalódása

A közgazdaságtan a kapitalizmus válfajainak meghatározásakor kezdetben a verseny fejlett világban belüli intézményes rendjeinek összehasonlítására koncentrált (Katzenstein, 1985; Hall & Soskice, 2001). A versenyintézményeket kiszorító reciprocitások vagy agresszív mechanizmusokat anomáliának vagy illegitimnek tekintette. A kapitalizmus változatainak nevezett kutatási program is csak később lett

érzékeny erre az elemzési dimenzióra. Korábban a közgazdaságtan mellett az intézményi szociológiától is idegen volt a destruktorálódás feltételezése, ami az intézményesülést visszafordíthatatlan, egyirányú folyamatnak tekintette (Meyer & Rowan, 1977; Giddens, 1984: strukturálódási elmélet; Colomy, 1998: differenciálódáselmélet). Mindezek szerint a kapitalizmust koordináló intézményes rendre olyan életút jellemző, amely során az intézmények alapvetően egyre szofisztikáltabbá válnak.

A neoinstitucionalisták viszont éppen arra mutattak rá, hogy az intézményeket fenntartó akarat és tudás nem feltétlenül adott (DiMaggio & Powell, 1983; DiMaggio & Powell, 1991). E szerint az intézmények megszűnhetnek, e változásokat pedig maguk az intézmények által eredetileg koordinált szereplők kezdeményezhetik. Az adott intézmény fenntartására irányuló akaratukat felülírta másfajta érdekük, ami miatt aztán intézményi változásokat próbáltak kezdeményezni. Így tehát megkérdőjeleződött az egyirányú intézményesedés gondolata. A szakirodalom már nemcsak az intézmények automatikus fejlődésével, stukturáltabbá válásával foglalkozott, hanem az intézmények szétesésre, vagyis destruktorálódásra való belső „hajlamával” is (Grusky és Weeden, 2001).

Mindez nem jelenti intézményi vákuum kialakulását. A megszűnő intézmények helyét ugyanis azonnal átveszi valami új, azaz az új invenciók és alternatívák „nem vákuumban artikulálódnak” (Colomy, 1998; Farjoun, 2002).⁸ Ezt a megközelítést vitatják azok a – valószínűleg kisebbségben lévő – nézetek, amelyek szerint igenis lehet egyszerűen intézménytelenedésről szó. Az intézményi változás során előbb eltűnő, majd a régi helyén létrejövő intézmények közötti ideiglenes állapot nem szempillantásnyi idő, hanem hosszabb átmeneti időszak, ami alatt mégis „intézményi vákuum” jön létre (Vahabi, 2009).⁹ E tanulmány szempontjából mindez pusztán szemantikai kérdés. Áttekintésére azért volt szükség, hogy látszódjon: a bürokrácia és piac kombinációjából létrejövő verseny valamiféle lebomlásának kutatását a közgazdaságtanon kívül az intézményi szociológia apparátusa sem igazán támogatta.

A továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy a verseny milyen módon destruktorálódhat. Ehhez azonban először a strukturálódásnak (intézményesedésnek) a fajtáit tekintjük

⁸ Az olyan empirikus munkák is, amelyek középpontjában az intézménytelenedés – mint intézmények megszűnése – áll, a jelenséget általában az új intézmények kialakulásával párhuzamosan vizsgálják (Ahmadjian & Robinson, 2001; Farjoun, 2002; Höllerer, 2012). Emiatt inkább az intézményesedésnek alakult ki olyan tág definíciója, ahol az maga a változás folyamatát jelenti annak teljes egységével, a korábbi intézményi struktúra összeomlásával együtt (Green et al, 2009: 11).

⁹ E szerint a korábbi intézmények helyét a kiszámíthatatlanság, az anarchia vagy entrópia (Jepperson, 1991) veszi át. Születtek a témáról alapos teoretikus áttekintések (Hannan & Freeman, 1986; Oliver, 1992), amelyek aztán az intézményekről szóló szintézisekben is helyet kaptak (Scott, 1995).

át, hogy aztán ezekkel ellentétes előjelű folyamatként határozhatjuk meg a verseny destrukturalódását.

A neoinstitutionalista megközelítés szerint az intézményesedésnek három módja különböztethető meg: a mimetikus (utánzáson alapuló), a normatív és a kikényszerítő intézményesedés, ami alapján az intézményeknek is három fajtája – szokások, normák és szabályok – határozható meg (DiMaggio & Powell, 1983; Jepperson, 1992; Scott, 1995, 2008). Az empirikus kutatásokban, illetve esettanulmányokban is feltűnik e hármas tagolás. (Az intézményesülés e DiMaggio és Powell által konceptualizált modelljét követő esettanulmányoknak az áttekintéséhez és külön kritikai vizsgálatához lásd Mizruchi & Fein, 1999).¹⁰

Ennek megfelelően a verseny intézményes rendje is *szokások, normák és szabályok* összességének tekinthető: a szokások és normák a piaci koordináció intézményei, míg a szabályok a bürokratikus koordináció intézményei.

Az intézményesülés első, ismétlődésre és rutinizálódásra épülő mimetikus módja során a piaci verseny szereplői – eladói és vevői – megtanulnak *bizonyos termékeket saját hasznosságmaximalizáló viselkedésük alapján értékelni és preferálni* (Blundell, 1988; képességeik korlátai mellett és jellemük következetlensége által is korlátozva – lásd Zsolnai, 2014:13–25). A mimetikus intézményesülés megvalósulhat más fogyasztók (vagy szakértők) megfigyelésével vagy saját tapasztalati tanulással, beleértve ebbe a belső tudástranszfer lehetőségét, valamint analóg tanulással (például a vásárlás várható hasznosságának megbecsülése a termék-márka alapján, vagy más, általunk már ismert hasonló termékekkel szerzett tapasztalat révén). Egyfajta kölcsönhatásként a fogyasztói magatartás elősegítheti az eladói tanulási folyamatot is, ami az eladó és vevő által elvárt termékárnak a kölcsönös igazodását, a kereslet és a kínálat összehangolódását is eredményezheti (Gregan-Paxton & John, 1997). A mimetikus intézményesülésnek az érvényesülését – és ezzel a piaci ár információhordozó szerepének kibontakozását – a cserekapcsolat (vásárlás) gyakorisága automatikusan növeli a fogyasztói tanulás révén (Solomon & Lowrey, 2018).

A technológiai fejlődés, az innováció és a termékdifferenciálás révén folyamatosan átalakuló és egyre inkább személyre szabott árukészlet azonban rontja a mimetikus intézményesülés lehetőségét. A termék egyedisége, személyre szabott és gyorsan változó jellege elvileg nem lenne akadálya a tökéletes vagy hatékony verseny

¹⁰ A modell Richard W. Scott által képviselt kiegészítése és továbbfejlesztése jó összehasonlítását adja e három intézményesülési módnak azzal, ahogy felsorolja, milyen hatása van a társadalom tagjaira e három intézménytípusnak: a szokásoktól *bizonyosságot* érzünk (a szokások megszegése pedig zavarodottságot okoz); a normáktól *tisztességesnek*, illetve „normálisnak” érezzük magunkat (normaszegés esetén szégyelljük magunkat); a szabályoktól *ártatlannak* (szabályszegés esetén bűnösnek).

kialakulásának (Sosnick, 1968), valójában azonban mégis megnehezíti a fogyasztói tanulást és így a verseny fogyasztói magatartás révén történő kikényszerítését.

A verseny második, normatív intézményesülési módjának tekinthetjük azt a folyamatot, amelyben *a vevő az áru értékét annak hasznossága alapján ítéli meg*. Ehhez szükség van a hasznosságfogalom értelmezhetőségére. Sok esetben az eladó és a vevő a csereügylet mint mikrofolyamat során professzionalizálódik a vevői igények és az áruk piaci árának megismerése révén (DiMaggio & Powell 1983:152), amelynek eredményeként a csereügylet problémáját ugyanolyan módon ítéli meg. Így kialakul a cserekapcsolat hasznosságát maximalizáló közös tudás (Hall & Soskice, 2001: 13). Igaz ez a cipőeladástól a vállalati felvásárlásokig és általában a B2B ügyletekig, amikor a szóban forgó árucikk ára vagy hasznossága vásárlás előtt pontosan felmérhető (Ouchi, 1980).

A normatív intézményesedés részének tekinthető a szavak és viselkedések megítélése körüli konszenzus kialakulása és elterjedése is, azaz egy „hitrendszer” kialakulása (Green et al., 2009). Ennek eredményeként az egymással konkuráló vevők és eladók is versenyként tartják számon saját helyzetüket, és nem *ítélik azt* másnak (például nem tartják azt egymással szemben vívott háborúnak, tisztességtelen kizsákmányolásnak, vagy a pénzükkkel folytatott puszta szórakozásnak). Tehát az a közös hitrendszer összeköti őket, hogy amit ők művelnek, az a piaci verseny. A vevők és eladók pedig az egymás közti megegyezési folyamatot a csereügylet áráról és minőségéről ugyanúgy a verseny „jelének és szimbólumának” kell, hogy tartsák (Friedland & Alford, 1991). Közös hitrendszer köti őket össze azzal kapcsolatban is, hogy például a korrupció, még ha művelik is, a piaci verseny ellen ható intézmény. Ha a piaci versenyben részt vevők ebbéli konszenzusos meggyőződése szétmállik, akkor a verseny bizonyos fokig destrukturálódik.

Ahogy a mimetikus, úgy a normatív intézményesedés sem jelenti a tökéletes verseny megvalósulását. Inkább ellenkezőleg, a normák koordinációs képessége révén a verseny szuboptimális szinten intézményesül (Shy, 1995), mert az egyének gazdasági döntéseiben a formális racionalitást felülírja az értékracionális viselkedés, tehát az identitásuk részének tekintett normákból fakadó viselkedés (Sosnick, 1968; Akerlof & Kranton, 2000). A csere normatív, illetve mimetikus intézményesülésének hiányossága viszont nem tökéletes versenyhez, hanem a verseny destrukturálódásához vezethet.

A fentiekből az a következtetés vonható le, hogy a verseny intézményesülését nemcsak a tiszta versenyt elutasító kulturális attitűdök nehezíthetik, hanem a termékek növekvő komplexitása, gyors technológiai változása és a termékdifferenciálás is.

Különösen érvényes ez akkor, amikor az állam lép fel piaci szereplőként. Az állam által vásárolt vagy eladott áruk és szolgáltatások ellenértéke sokszor igen nehezen állapítható meg az adott közösség által. Az ilyen csereügylet normatív megítélésére – támogatására vagy elítélésére – nincs kialakult lakossági normakészlet (az ilyen intézményi aszimmetriákról lásd Hadler et al., 2019). A tudásalapú gazdaságban a munkaerő árának megítélése is nehezebben általánosítható a fordista tömegtermeléshez képest. A szakszervezeti és ágazati egyeztetésekhez viszonyítva egyedi, interperszonális alkumező alakulhat ki munkavállaló és munkáltató között, amit befolyásolhat a munkavállaló szaktudása, kapcsolatrendszere, speciális ismeretei és tapasztalata (Hall & Soskice, 2001).

A verseny harmadik intézményesülési módja a *kikényszerítő intézményesülés*, azaz a bürokratikus koordináció. A piaci szabad verseny hívei (Hayek, 1948) és kritikusai (Polanyi, 1944) is arra hívják fel a figyelmet, hogy az „önszabályozó piac” utópia. Ha másra nem, olyan szabályokra szükség van, amelyek szankcionálják a felek tisztességtelen viselkedését. A legtöbb esetben azonban olyan szabályokra is szükség van, amelyek elősegítik a cserekapcsolatban a döntéshozatal normatív és mimetikus érvényesülését, például sztenderdek és mértékegységek rögzítése révén. Így tehát a kötelezően követendő szabályok nemcsak kiegészítik, hanem erősíthetik és érvényre is juttathatják a normatív és mimetikus intézményesülésben megtestesülő piaci koordinációt (Haber et al., 2008:5).

Miként a piaci versenyintézményekről, úgy a bürokratikusokról is megállapítható, hogy érvényre jutásuk nem egyenlő a tökéletes vagy hatékony verseny kialakulásával. Miként a szakirodalom megállapítja, a kikényszerítő jellegű intézmények működőképessé és valóságossá teszik a versenyt, de ez nem feltétlenül eredményezi a társadalmi hasznosság maximalizálását (Shaikh, 2016).

Ebben az esetben is érvényes, hogy a világgazdaság posztfordista állapota bizonyos esetekben elősegítheti a kikényszerítő intézmények destrukturalódását. A szabályok kikényszerítő ereje ugyanis függ a piac homogenitásától és transzparenciájától is: attól, hogy a piaci versenytársak látják, figyelik, és a létező szabályokra hivatkozva azok követésére kényszerítik egymást, azaz a piac az eladók és vevők „belső nyilvánosságaként” tud működni, ami megint csak a piaci normák („ne lopj!”) és szabályok (a lopás törvényi szankcionálása) közötti egymást erősítő kölcsönhatásra mutat rá. A piaci struktúrák alakulására azonban jellemzővé vált a kisméretű kapcsolati hálók kialakulása, cégkoalíciók létrejötte egy stratégiai cél elérése érdekében, például innovációs céllal. Ezek a stratégiai partnerségek a verseny intézményes rendjének részét képezik akkor, amikor célracionálisak, és

elsősorban a tranzakciós költségek csökkentését szándékoznak elérni, a be-, illetve kilépés szabályozott, szabályozása nem titkos összejátszáson alapul, és a belső koordináció nem etikai vagy agresszív koordinációval megy végbe (Walter & Zhang, 2012; Feldmann, 2018; Schneider, 2013). Ennek alapján különbözteti meg Becker (2013) is a stratégiai partnerségekből épül mezokommunitáriánus kapitalizmus fogalmát a személyes lojalításokból és függőségekből létrejövő patrimonális kapitalizmustól). Mégis, a stratégiai partnerségek heterogénné teszik az eredetileg homogén piacokat, gyengítik a belső nyilvánosság kikényszerítő erejét, és a versenykoalíció tagjai között kialakuló bizalmi viszony végül a személyes lojalításra épülő összejátszásba torkollhat (*collusion*).

Versengésből verseny: normaképződés és bürokratizálódás

A verseny destrukturálódásával ellentétes folyamatként végebe mehet a személyes kapcsolatok alapján koordinált csere versennyé strukturálódása is. Ez nemcsak a bürokratikus koordináció erősödésével jöhet létre, hanem normaképződés révén is, amikor a személyes erőviszonyok által meghatározott diszkrecionális cserekapcsolatok standardizálódnak, versenynormává válnak. Ha ugyanis kialakult a patrónusok és a kliensek közötti személyes kapcsolatok és függőségi viszonyok kritikus mértékű sűrűsége, ennek révén pedig kifejlődik a kapcsolati hálón belüli „belső nyilvánosság” (O’Donnell, 1996: „horizontális elszámoltathatóság”), akkor az egyéni patrónus-kliens kapcsolatrendszer kiszámíthatósága és standardizálása a patrónusnak és a kliensnek is érdekévé válik, mivel így hitelesek lesznek a külső, további lehetséges patronok és kliensek felé. Az állami és üzleti szféra közötti sűrű kapcsolati háló esetét például véve, a vállalat ekkor egyre kevésbé érdekelt az egyéni járadékvadászatban, egyéni előnyök szerzésében – mert az a kapcsolati háló mentén szerveződő nyilvánosságban konfliktushelyzetet teremt más szereplőkkel –, viszont lehetővé válik a csoportos, ágazati érdekképviselet.¹¹ E folyamat révén az egyénekkal szembeni megbízhatóság közösségen belüli bizalommmá válik, az ügyletek standardizálódnak, és személytől független normává válnak. Ezáltal versenyintézménnyé válhatnak

¹¹ A patrónus-kliens viszonyrendszer e kettő, diádikus és horizontálisan diffúz típusának elkülönítésére lásd Lemarchand és Legg, 1972. Hasonlóra utal Bohle és Greskovits is (2012:21), amikor az állami-üzleti kapcsolatrendszernek két szintjét különbözteti meg, amelyek között átmenet is lehetséges: az egyéni járadékvadászatot és az ágazati érdekképviseletet. A lengyel állami-üzleti kapcsolatrendszer és a kínai ajándékozás (guanxi) intézményi fejlődését ehhez hasonlóan a „belső nyilvánosság” fejlődésével párhuzamosan írja le Schoenman, 2014; Wank, 1996; Wang és Rowley, 2016.

még akkor is, ha nincs mögöttük törvényi, legalizált jóváhagyás, azaz a normatív intézményesedést nem egészíti ki bürokratikus intézményesedés.

A szakirodalomból az is kirajzolódik, hogy a személyes kapcsolatok alapján koordinált csere és a versenybürokrácia találkozása kétféleképpen mehet végbe. A versenybürokrácia megkísérelheti az illegális (de nem illegitim) normák (hálapénz vagy csúszópénz) felszámolását. Ebben az esetben számolni kell azzal, hogy illegális jellegük ellenére lehet legitimációjuk, elfogadottságuk.¹² Romániában például a helyi vállalkozók és polgármesterek által az állami rendszereknek juttatott kenőpénzeket a helyi lakosság a rendszer „olajozásának” értelmezve hajlamos volt azt legitimnek tekinteni. Amikor a korrupcióellenes ügyészség (DNA) a román társadalom e mélyen rögzült normáját felszámolni igyekezett, kialakultak olyan sajátos helyzetek, mint a börtönben lévő polgármesterek újraválasztása a helyi önkormányzati választásokon (Bågenholm & Charron, 2020).¹³ A kínai ajándékozás kultúrájára épülő „*guanxi kapitalizmus*” felszámolásának terve úgyszintén a legitim normák és a legális szabályozás összeütközését eredményezheti (Li, 2011). A versenybürokráciának a személyközi kapcsolati hálóval való találkozása másik irányt is vehet, amikor a versenybürokrácia önkorlátozó módon jár el, és a normává érett gyakorlatot nem felszámolni igyekszik, hanem azt legálisnak ismeri el. Ide sorolható a magyarországi kata (kisadózók tételes adója), ahol a törvényalkotói szándék az volt, hogy minimális költségteher mellett lehetőséget adjon a számla nélküli szolgáltatások erősen rögzült normájának legalizálására, és megnyitotta az effektív adóteher nélküli számlák kiállításának lehetőségét (Balog, 2014:25).

Összefoglalás, következtetések

A tanulmány kimutatta, hogy a személyes kapcsolatokon keresztül koordinált csereügyletek nem tekinthetők pusztán a prekapitalista múlt rekvizitumainak, a modern kapitalizmusba beágyazott régi, premodern kulturális kódok tovább élésének, illetve a tranzíciós és felzárkózási folyamatok félresikerült eredményének. A tudásalapú, posztfordista gazdaság ugyanis önmagában is kedvező feltételeket teremt a személyek közötti rivalizálás és versengés, illetve együttműködés és összejátszás

¹² Lásd erre az „intézményi aszimmetria”, vagy az „informalitás csapdája” kifejezéseket: Polese et al., 2017; Vasileva, 2017.

¹³ A szerzők megállapították, hogy a korrupciós ügyben érintett romániai polgármesterekre adott szavazatok országos összehasonlításban szignifikánsan csökkentek a „tiszta” polgármesterekhez képest, de nem annyira, hogy ez újraválasztásukat akadályozza.

kialakulásának. Mindez utal a téma aktualitására és kutatásának fontosságára, de nem jelzi előre a verseny intézményes rendjének tartós és folyamatos leépülését. A műszaki fejlődés és az innováció bizonyos esetekben éppen a verseny intézményesülését hozhatja magával. Az online fizetési rendszerek az informális gazdaság hátterbe szorulását segíthetik elő, az áruk és szolgáltatások utólagos és tömeges online értékelése (*rating*) pedig nyilvánosságot teremt az eladó és vevő közötti ügyletnek, és transzparenciát alakít ki. Ennek hatására erősödhet az ár és érték összevetésének versenynormája (Sundarajan, 2016). Nem állítható tehát az, hogy a technológiai fejlődés a versenyt általánosságban erodálja, inkább csak az, hogy bizonyos helyzetekben elősegíthet ilyen erodálódási folyamatokat, és ezzel együtt teret adhat a személyes kapcsolatok felértékelődésének. Mindez akkor nevezhető a kapitalizmus egy sajátos – hol erősen jelenlévő, hol alig kimutatható – „versengő” mintázatának, ha ezt a társadalmi-gazdasági formációt nem azonosítjuk a piaci verseny intézményes rendjével, hanem csak egy „termelési módnak” (*mode of production*) vagy még tágabban pusztán egy életmódnak tekintjük, amitől az intézmények többféleképp koordinálhatnak.¹⁴

Bár a szakirodalomban és a gazdaságról folytatott tágabb diskurzusban egyáltalán nem újdonság a verseny anomáliáinak kimutatása és vizsgálata, ez a tanulmány ezt a diskurzust azzal segíti elő, hogy a versengés fogalmának pontosabb definiálásával formát ad a verseny alternatívájaként megjelenő cserekapcsolatoknak. Ezeket nem is feltétlenül indokolt pusztán anomáliának, rendszerhibának tekinteni, hanem inkább egy meglehetősen általános társadalmi-gazdasági mintázatról van szó.

A verseny destruktuurálódásának áttekintéséből pedig azt a következtetést vontuk le, hogy a versenytársadalom erősítéséhez nem feltétlenül helyes a cserekapcsolatok szabadságfokának növelése. Az ugyanis nem szükségképpen a piacnak ad több teret a bürokrácia rovására, hanem a *piacon kívüli* koordináló erőknél – személyes kapcsolatoknak – mind a bürokrácia, mind a piac rovására. A piac koordináló erejének javításához – legalábbis a fenti absztraháló elemzés alapján erre a következtetésre lehet jutni – paradox módon inkább a bürokratikus koordináció erősítésén keresztül vezet az út. Ez a következtetés eltér az egyoldalúan piacpárti megközelítésektől. Itt önmagában a bürokráciánál jóval tágabban értendő a bürokratikus koordináció,

¹⁴ A kapitalizmus lényegének és azt körülvevő intézményeknek ilyen különválasztása visszavezethető a kapitalizmusfogalom marxi és weberi megközelítésére (Marx, 2010 [1932]; Weber, 1978; a kettő összehasonlító vizsgálatát lásd Sayer, 1991), ami a szakirodalomban azóta is folyamatosan jelen van (Gottlieb, 1984, Eval et al., 2001). Végső soron ez ölt testet a kapitalizmus variációinak kutatási programjában is (Szanyi, 2018; Ricz, 2021), amely szerint a kapitalista termelés különböző intézményi struktúrák között is működhet.

azaz beletartozik a gazdasági szereplők edukációja is, hogy ezáltal is erősebb legyen a verseny mimetikus és normatív intézményesedése (Czelleng és Losoncz, 2020).

A tudásalapú társadalomban az áru- és munkaerőpiaci cserekapcsolatok nagy szabadságfoka nem a piaci viszonyokat erősíti, hanem felértékeli az egyént, és így előtérbe helyezi az egyének között fennálló egyedi viszonyokat. A formalizált főnök-beosztotti, illetve megrendelő-beszállító kapcsolatokon túllépve bizalmi viszonyok hálózata alakulhat ki. Erre a kihívásra előbb vagy utóbb a vállalati stratégiáknak is választ kell adniuk. A nemzetközi gazdasági kapcsolatokban a különféle érték-láncok működését érintheti a bizalmi viszonyok hálózatának felértékelődése. Bár a modernitást többek között éppen a korábbi patrónus-kliens viszonyok felszámolása fémjelezte, a gazdasági kapcsolatok e személyes függőségi viszonyok köré rendeződő mintázatainak megjelenése újra a premodern korokat idézik.¹⁵ Nem véletlen, hogy a posztfordista kapitalizmus e formái sokszor történelmi korokra utaló elnevezéseket kapnak (neopatróniális, prebendalista, újfeudális kapitalizmus).

A közgazdaságtan társtudománya, a nemzetközi kapcsolatok kutatása a homogén, stabil nemzetállami-nemzetgazdasági keretek erodálódását neomedievalizmusnak nevezte el (Kelemen, 2019). A középkor „visszatérésére” vonatkozó asszociációk tehát nem példa nélküliek a társadalomtudományokban. Az ilyen elnevezések anynyiban megtevesztők, hogy azt sugallhatják: a személyes függőségi viszonyok megjelenése mögött kulturális okok vannak. Az ilyen helyzeteket kiválthatják a késő modern kapitalizmusból fakadó strukturális okok is. Ezek feltérképezése, illetve a személyes kapcsolatok koordináló erejének minél mélyebb feltárása további kutatási irányként a posztfordista kor vállalati működésének jobb megértéséhez segíthet hozzá. További perspektivikus kutatási irány lehet a téma nemzetközi gazdasági, azon belül a vállalatközi kapcsolatok kontextusában történő elemzése.

¹⁵ A formalizált főnök-beosztotti viszonyon próbál túllépni a munkatársait a szakmán belüli el lehetetlenítéssel fenyegető hollywoodi sztárproducer a globális gazdaság centrumában és a munkások gyerekeinek iskoláztatást ígérő afrikai farmtulajdonos, illetve a vállalati termőföldet a dolgozóknak átengedő szibériai vállalatvezető a világgazdaság periferiáján (Siegel, 2021; Polese et al., 2017).

Hivatkozások

- Adebanwi, W. & Obadare, E. (Eds.) (2011). *Democracy and Prebendalism in Nigeria. Critical Interpretations*. Palgrave Macmillan, New York.
- Ahmadjian, C. L. & Robinson, P. (2001). „Safety in Numbers: Downsizing and the Deinstitutionalization of Permanent Employment in Japan.” *Administrative Science Quarterly*, (46)4, 622–654. <https://doi.org/10.2307/3094826>
- Akerlof, G. & Kranton, R. (2000). „Economics and Identity.” *Quarterly Journal of Economics*, 65(3), 715–753. <https://doi.org/10.1162/003355300554881>
- Băgenholm, A. & Charron, N. (2020). „Accountable or Untouchable? Electoral accountability in Romanian local elections.” *Electoral Studies*, 66 (August). <https://doi.org/10.1016/j.electstud.2020.102183>
- Balog, Á. (2015). „Tax evasion and the shadow economy in Hungary.” *Society and Economy*, 37(1), 11–28. <https://doi.org/10.4337/9781781006740.00008>
- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Yale University Press, New Haven & London.
- Becker, U. (2013). „Measuring Change of Capitalist Varieties: Reflections on Method, Illustrations from the BRICs.” *New Political Economy*, 18(4), 503–532. <https://doi.org/10.1080/13563467.2012.717611>
- Bell, D. A. (2010). *China's New Confucianism: Politics and Everyday Life in a Changing Society*. Princeton University Press, Princeton.
- Benczes, I. (2016). From goulash communism to goulash populism: The unwanted legacy of reform socialism. *Post-Communist Economies*, 28(2), 146–166. <https://doi.org/10.1080/14631377.2015.1124557>
- Boda, Zs. (2001). *Conflicting principles of fair trade*. BKÁE Gazdaságtikai Központ, Budapest.
- Bohle, D. & Greskovits B. (2012). *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*. Cornell University Press, Ithaca–London.
- Bork, R. H. (1978). *The Antitrust Paradox*. Free Press, New York.
- Brinkerhoff, D. W. & Goldsmith, A. A. (2004). „Good governance, clientelism, and patrimonialism: New perspectives on old problems.” *International Public Management Journal*, 7(2), 163–185.
- Buhr, D. & Frankenberger, R. (2014). „Emerging varieties of incorporated capitalism. Theoretical considerations and empirical evidence.” *Business and Politics*, 16(3), 393–427. <https://doi.org/10.1515/bap-2013-0020>
- Carlton, D. W. & Perloff, J. M. (2000). *Modern Industrial Organization*. Addison-Wesley.
- Clark, J. M. (1940). „Toward a Concept of Workable Competition.” (Part 1). *The American Economic Review*, 30(2), 241–256.
- Colomy, P. (1998). „Neofunctionalism and Neoinstitutionalism: Human Agency and Interest in Institutional Change.” *Sociological Forum*, 13(2), 265–300.
- Corra, M. (2005). „Separation and Exclusion: Distinctly Modern Conditions of Power?” *Canadian Journal of Sociology*, 30(1), 41–70. <https://doi.org/10.1353/cjs.2005.0022>
- Czelleng, Á. & Losoncz, M. (2020). A jövedelemegyenlőtlenség makrogazdasági hatásai szimulációs megközelítésben. *Közgazdasági Szemle*, 67(5), 495–511. DOI:10.18414/KSZ.2020.5.495
- Derek, P. (1998). Körültekintés, erkölcsiség és a fogolydilemma. In Csontos, L. (szerk.). *A racionális döntések elmélete*. Osiris, Budapest.
- DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (1983). „The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields.” *American Sociological Review*, 48(2), 147–160. <https://doi.org/10.4324/9781315247533-34>
- DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (1991). Introduction. In DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 1–38). University of Chicago Press, Chicago.

- Doellgast, V., Bidwell, M., Colvin, & A. J. S. (2021). „New Directions in Employment Relations Theory: Understanding Fragmentation, Identity, and Legitimacy.” *ILR Review*, 74(3), 555–579. <https://doi.org/10.1177/0019793921993445>
- Eyal, G., Szelényi I., & Townsley, E. (2001). *Making Capitalism Without Capitalists: The New Ruling Elites in Eastern Europe*. Verso Books, Brooklyn.
- Farjoun, M. (2002). „The Dialectics of Institutional Development in Emerging and Turbulent Fields: The History of Pricing Conventions in the On-Line Database Industry.” *The Academy of Management Journal*, 45(5), 848–874. <https://doi.org/10.5465/3069318>
- Farkas, B. (2017). *Piacgazdaságok az Európai Unióban*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Feldmann, M. (2018). *Global varieties of capitalism*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Follett, M. P. (1949). *Freedom and co-ordination: Lectures in business organization by Mary Parkes Follett*. Management Publications Trust, London.
- Friedland, R. & Alford, R. R. (1991). Bridging society back in: Symbols, practices, and institutional contradictions. In DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 232–263). University of Chicago Press, Chicago.
- Galvin, P., Burton, N., Singh, P. J., Sarpong, D., Bach, N., & Teo, S. (2020). „Network rivalry, Competition and Innovation.” *Technological Forecasting and Social Change*, 161. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120253>
- Gedeon, P. (1992). „Demokrácia és piacgazdaság.” *Közgazdasági Szemle*, 39(5), 401–424.
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society*. Polity, Cambridge.
- Gittell, J. H. & Douglass, A. (2012). „Relational Bureaucracy: Structuring Reciprocal Relationships Into Roles.” *The Academy of Management Review*, 37(4), 709–733. <https://doi.org/10.5465/amr.2010.0438>
- Gottlieb, M. (1984). *A Theory of Changing Societies*. Academic Press, New York.
- Green, S. E., Li, Y., & Nohria, N. (2009). „Suspended in Self-Spun Webs of Significance: A Rhetorical Model of Institutionalization and Institutionally Embedded Agency.” *Academy of Management Journal*, 52(1), 11–36.
- Gregan-Paxton, J. & John, D. R. (1997). „Consumer Learning by Analogy: A Model of Internal Knowledge Transfer.” *Journal of Consumer Research*, 24(3), 266–284. <https://doi.org/10.1086/209509>, <https://doi.org/10.5465/amj.2009.36461725>
- Grusky, D. B. & Weeden, K. A. (2001). „Decomposition without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis.” *Acta Sociologica*, 44(3), 203–218. <https://doi.org/10.1080/000169901750528331>
- Gyulavári, T. (2009). „Munkaviszony, önfoglalkoztatás, és a közöttük lévő szürke zóna.” *Esély*, 20(6), 76–107.
- Hadler, M., Eder, A., & Mayer, C. (2019). „An Overview of Attitudes and Opinions On the Role of Government. A Cross-national Comparison Covering the Period of 1985 to 2016.” *International Journal of Sociology*, 49(3), 171–181. <https://doi.org/10.1080/00207659.2019.1605027>
- Hall, P. A. & Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press, Oxford.
- Hannan, M. T. & Freeman, J. (1986). „Where Do Organizational Forms Come from?” *Sociological Forum*, 1(1), 50–72. <https://doi.org/10.1007/bf01115073>
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and economic order*. Routledge–University of Chicago Press, London–Chicago.
- Hayek, F. A. (1964). The Theory of Complex Phenomena. In Bunge, M. (Ed.). *The Critical Approach to Science and Philosophy. Essays in Honor of K. R. Popper*. Free Press, New York.
- Holcombe, R. G. (2018). *Political Capitalism: How Economic and Political Power is Made and Maintained*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Höllerer, M. (2012). *Between Creed, Rhetoric Facade, and Disregard*. Peter Lang, Frankfurt am Main.
- Hundt, D. & Uttam, J. (2017). *Varieties of Capitalism in Asia. Beyond the Developmental State*. Palgrave Macmillan, London.

- Hutchens, A. (2009). *Changing big business: The globalisation of the fair trade movement*. Elgar, Cheltenham (etc).
- Ivaldi, M., Jullien, B., Rey, P., Seabright, P., & Tirole, J. (2003). *The Economics of Tacit Collusion*. IDEI, Toulouse.
- Jepperson, R. L. (1991). Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism. In DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (Eds.): *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 143–163). University of Chicago Press, Chicago.
- Kang, D. C. (2002). *Crony Capitalism. Corruption and Development in South Korea and the Philippines*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Katzenstein, P. J. (1985). *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Cornell University Press, Ithaca.
- Kelemen, Z. (2019). *A Historically Revised Model of Neomediaevalism and the European Union as „Regimen Mixtum”*. Doktori (PhD) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Kapcsolatok Doktori Iskola.
- Khatri, N. & Tsang, E. W. K. (2003). „Antecedents and Consequences of Cronyism in Organizations.” *Journal of Business Ethics*, 43(4), 289–303. https://doi.org/10.1007/978-1-137-58287-4_2
- Kollai, I. (2002). „The Many Meaning of Neo-Feudalism. Analysis of academic and public discourse alluding premodern social structures.” *Köz-Gazdaság*, 15(1), 122–132. <https://doi.org/10.14267/retp2020.01.12>
- Lemarchand, R. & Legg, K. (1972). „Political Clientelism and Development: A Preliminary Analysis.” *Comparative Politics*, 4(2), 149–178. <https://doi.org/10.2307/421508>
- Li, L. (2011). „Performing Bribery in China: guanxi-practice, corruption with a human face.” *Journal of Contemporary China*, 20(68), 1–20. <https://doi.org/10.2307/421508>
- Malinowski, B. (1972). *Baloma*. Gondolat, Budapest.
- Marx, K. (1909). *Capital. A Critique of Political Economy. Volume I. The Process of Capitalist Production*. Charles H. Kerr & Company, Chicago.
- Marx, K. & Engels, F. (2010). *Collected Works. Volume 5. Marx and Engels 1845–1847*. Lawrence & Wishart. Electric Book.
- Meyer, J. W. & Rowan, B. (1977). „Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony.” *American Journal of Sociology*, 83(2), 340–363. <https://doi.org/10.1086/226550>
- Milanovic, B. (2014). „The Return of “Patrimonial Capitalism”: A Review of Thomas Piketty’s Capital in the Twenty-First Century.” *Journal of Economic Literature*, 52(2), 519–534. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2014-9-127-144>
- Mizruchi, M. S. & Fein, L. C. (1999). „The Social Construction of Organizational Knowledge: A Study of the Uses of Coercive, Mimetic, and Normative Isomorphism.” *Administrative Science Quarterly*, 44(4), 653–683. <https://doi.org/10.2307/2667051>
- Myant, M. & Drahokoupil, J. (2011). *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. Wiley & Sons, Hoboken.
- O’Donnell, G. (1996). *Another Institutionalization: Latin America and Elsewhere*. Working Paper #222. The Helen Kellogg Institute for International Studies. <https://kellogg.nd.edu/documents/1517>
- Oliver, C. (1992). „The Antecedents of Deinstitutionalization.” *Organization Studies*, 13(4), 563–588. <https://doi.org/10.1177/017084069201300403>
- Ouchi, W. G. (1980). „Markets, Bureaucracies, and Clans.” *Administrative Science Quarterly*, 25(1), 129–141. <https://doi.org/10.2307/2392231>
- Panaccio, A., Henderon, D. J., Liden, R. C., Wayne, S., & Cao, X. (2014). „Toward an Understanding of When and Why Servant Leadership Accounts for Employee Extra-Role Behaviors.” *Journal of Business and Psychology*, 30(4), 1–19. <https://doi.org/10.1007/s10869-014-9388-z>
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.
- Pitcher, A., Moran, M. H., & Johnston, M. (2009). „Rethinking Patrimonialism and Neopatrimonialism in Africa.” *African Studies Review*, 52(1), 125–156. <https://doi.org/10.1353/arw.0.0163>

- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time*. Farrar & Rinehart, New York.
- Polese, A., Williams, C.C., Horodnic, I.A., & Bejakovic, P. (2017). *The Informal Economy in Global Perspective. Varieties of Governance*. Palgrave Macmillan, Cham.
- Powell, W. (1990). „Neither market nor hierarchy: Network forms of organization.” *Research in Organizational Behavior*, 12, 295–336. <https://pdodds.w3.uvm.edu/files/papers/others/1990/powell1990a.pdf>
- Prendergast, C. & Topel, R. (1996). „Favoritism in Organizations.” *Journal of Political Economy*, 104(5), 958–978. <https://doi.org/10.3386/w4427>
- Ricz, J. (2021). „The Anatomy of the Newly Emerging Illiberal Model of State Capitalism: A Developmental Dead End?” *International Journal of Public Administration*. 1–11. <https://doi.org/10.1080/01900692.2021.1874984>
- Robinson, J. A. & Acemoglu, D. (2006). „De Facto Political Power and Institutional Persistence.” *American Economic Review*, 96(2), 326–330. <https://doi.org/10.1257/000282806777212549>
- Roth, G. (1968). „Personal Rulership, Patrimonialism, and Empire-Building in the New States.” *World Politics*, 20(2), 194–206. <https://doi.org/10.2307/2009795>
- Rubin, P. H. (2015). „Crony Capitalism.” *Supreme Court Economic Review*, 23. <https://doi.org/10.1086/686474>
- Sayer, D. (1991). *Capitalism and Modernity: an excursus on Marx and Weber*. Routledge, London.
- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Scott, R. W. (1995). *Institutions and Organizations. Ideas, Interests and Identities*. Sage. Thousand Oaks.
- Scott, R. W. (2008). „Approaching Adulthood: The Maturing of Institutional Theory.” *Theory and Society*, 37(5), 427–442. <https://doi.org/10.1007/s11186-008-9067-z>
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Oxford University Press, Oxford.
- Shy, O. (1995). *Industrial Organization: Theory and Application*. MIT Press, Cambridge.
- Siegel, T. (2021). „Everyone Just Knows He’s an Absolute Monster”. *The Hollywood Reporter*, April 7. <https://www.hollywoodreporter.com/movies/movie-news/everyone-just-knows-hes-an-absolute-monster-scott-rudins-ex-staffers-speak-out-on-abusive-behavior-4161883>
- Smelser, N. J. & Swedberg, R. (1994). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton.
- Solomon, M. R. & Lowrey, T. M. (Eds.) (2018). *The Routledge companion to consumer behavior*. Routledge, London.
- Sosnick, S. H. (1968). „Toward a Concrete Concept of Effective Competition.” *American Journal of Agricultural Economics*, 50(4), 827–853. <https://doi.org/10.2307/1237622>
- Sundararajan, A. (2016). *The Sharing Economy: The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. MIT Press, Cambridge.
- Szanyi, M. (2018). „Varieties Of State Capitalism.” *Global Economic Observer*, 6(2), 140–146. <https://ideas.repec.org/a/ntu/ntugeo/vol6-iss2-18-140.html>
- Szelényi, I. (2016). „Weber’s theory of domination and post-communist capitalisms.” *Theory and Society*, 45, 1–24. <https://doi.org/10.1007/s11186-015-9263-6>
- Thaler, R. (2016). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton, New York.
- Török, Á. (2007). A versenyképesség egyes jogi és szabályozási feltételei Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 54(12), 1066–1084.
- Vahabi, M. (2009). „An Introduction to Destructive Coordination.” *The American Journal of Economics and Sociology*, 68(2), 353–386. <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2009.00641.x>
- Vasileva, A. (2017). „Trapped in Informality: The Big Role of Small Firms in Russia’s Statist-patrimonial Capitalism.” *New Political Economy*, 23(2), 1–17. <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1349090>

- Walter, A. & Zhang, X. (2012). *East Asian Capitalism: Diversity, Continuity and Change*. Oxford University Press, Oxford.
- Wang, B. X. & Rowley, C. (2016). Business Networks and the Emergence of Guanxi Capitalism in China: The Role of the 'Invisible Hand'. In Nolan, J., Rowley, C., & Warner, M. (Eds.), *Business Networks in East Asian Capitalisms. Enduring Trends, Emerging Patterns* (pp. 93–118). Chandos Publishing.
- Wank, D. L. (1996). „The Institutional Process of Market Clientelism: Guanxi and Private Business in a South China City.” *The China Quarterly*, 147, 820–838. <https://doi.org/10.1017/s030574100005181x>
- Weber, M. (1978). *Economy and Society. An outline of interpretive sociology*. Edited by Guenther Roth and Clus Wittich. University of California Press, Berkeley, Los Angeles, London.
- Zysman, J. (1983). *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and Politics of Industrial Change*. Cornell University Press, Ithaca.
- Zsolnai, L. (2014). *Beyond Self: Ethical and Social Dimensions of Economics*. Peter Lang Academic Publishers, Oxford, Bern, Berlin, Brussels, Frankfurt am Main, New York, Wien.