

PROMISIUNI ÎNCĂLCATE. EXPERIENȚA UNGARĂ*

JÁNOS KORNAI

Profesor de economie emerit, Universitatea Harvard și Universitatea Corvinus Budapesta

Abstract:

My main aim is to present the phenomena related to fulfillment and breach of promises and the economic, political and ethical problems arising from these. I discuss questions that we all meet with in daily life and see mentioned in the press, other forums of public discourse, gatherings of friends, or sessions of Parliament. There are some who complain that a building contractor has not done a renovation job properly according to contract. Economists argue over the outcome of late repayments on loans advanced for purchasing real estate. Opposition meetings chide the governing party over unfulfilled campaign promises. I am seeking what is common among these seemingly different cases. Can we see identical or similar behavior patterns and social mechanisms in them? Do they lead to similar decision-making dilemmas and reactions?

Key words: political promises, economic institutions, behaviour patterns, social mechanisms

JEL classification: H11, I31, N14, P10

Introducere

Eram încă în liceu când am citit pentru prima oară acea baladă tulburătoare scrisă de Friedrich Schiller, "Die Bürgschaft", chezașul (Schiller [1794] 2004)¹.

În baladă, un bărbat numit Damon se furișează în palatul vechii cetăți grecești Siracuza cu un pumnal sub toga sa, hotărât să îl înjunghie pe tiranul Dionisos, dar este arestat de gărzi și adus în fața tiranului, care îl condamnă la crucificare. Damon nu cere milă, dar solicită o eliberare condiționată timp de trei zile, pentru

* Sunt recunoscător pentru ajutorul pe care l-au adus acestei cercetări și sfaturile lor utile următorilor colegi: Zsuzsa Dániel, Tamás Keller, János Köllö, Sylvie Lupton, Boglárka Molnár, Mária Móra și István György Tóth. Vreau să le mulțumesc traducătorilor Brian McLean și László Tóth. Contribuția atentă și eficientă a asistentelor mele, Rita Fancsovits, Klára Gurzó și Andrea Reményi, înseamnă mult pentru mine. Și mulțumirile mele se îndreaptă către Universitatea Corvinus din Budapesta pentru mediul plin de inspirație și sprijinul acordat cercetării mele. Nu citați fără permisiunea autorului. E-mail-ul autorului: janos.kornai@uni-corvinus.hu. Pentru o variantă scurtă în limba maghiară, a se vedea *Élet és Irodalom*, 21 decembrie 2012, p. 25-28.

¹ Poezia lui Schiller a fost tradusă în engleză de mai multe ori. Mai jos citez traducerea lui Scott Horton, publicată în 2007. Horton traduce cuvântul german *Bürgschaft* "hostage" (ostatic) în titlu și în text la un anumit moment, deși acesta din urmă înseamnă mai degrabă *Giesel* în germană. În contextul studiului meu, cuvântul *guarantor* (chezaș) din engleză se potrivește mai bine și, din întâmplare, apare și în traducerea lui Horton.

a-i putea fi alături surorii sale în momentul căsătoriei. Va lăsa un prieten drept chezaș, care poate fi executat în locul lui dacă el nu revine. Tiranul este de acord și prietenul îi ia locul. Damon fuge la nuntă și încearcă să se întoarcă la fel de repede.

Dar vremea îi este potrivnică. Are loc o furtună îngrozitoare, care face ca râul să inunde și să rupă podul. Damon reușește să traverseze râul înot, dar apoi dă peste o bandă de tâlhari cu care trebuie să se lupte pentru a scăpa de ei. Până la urmă, ajunge la marginea orașului, dar aude că prietenul pe care l-a lăsat drept chezaș este ridicat pe cruce. Oamenii îl sfătuiesc să se salveze măcar pe el, dar el țâșnește prin mulțime pentru a-și îmbrățișa prietenul. Vestea ajunge la tiran, care este înduișat de cele prin care a trecut Damon și sacrificiul de sine dovedit de prietenul lui Damon, care a fost sigur că Damon nu își va încălca promisiunea. Tiranul se întoarce către cei doi și spune:

*Într-adevăr, fidelitatea nu este o iluzie învechită,
Așa că acceptați-mă și pe mine ca prieten al vostru,
Aș fi – acceptați-mi această rugămintă –
Al treilea în grupul vostru!*

Iar acum să revenim de pe tărâmul poeziei la cel al realității, de la Grecia antică la Ungaria de astăzi. Deseori merg la o pensiune pentru oamenii de știință, unde am ajuns să le cunosc bine pe chelnerițele drăguțe din sala de mese. Una din ele, Éva, a luat un împrumut bancar pentru a cumpăra un apartament și o mașină, iar conform condițiilor băncii era nevoie de semnăturile a doi garanți. Ea le-a rugat pe Vera și Klára, colege de multă vreme și prietene apropiate, care au acceptat să fie garanți². Éva s-a angajat în fața băncii și a celor două prietene că va achita împrumutul în mod corespunzător. În cele din urmă, ea nu și-a ținut promisiunea făcută. Ea nu a plătit ratele și nu și-a respectat obligațiile. Banca le-a imputat datoria celor doi garanți.

În baladă, este o chestiune de viață și moarte. Cel care a promis întâmpină multe obstacole pentru a-și respecta promisiunea. Garantul este lăsat liber. În cazul real, încălcarea contractului de către cel care își asumă angajamentul nu atrage moartea celor doi garanți, însă două femei cu propriile probleme financiare sunt lăsate să plătească datoria deoarece colega și prietena lor și-a încălcat promisiunea și nu și-a respectat obligațiile.

Care este semnificația respectării promisiunilor? De ce atât de mulți oameni își încalcă promisiunile? Care sunt consecințele acestui flux de încălcări ale promisiunilor? Acest studiu și-a propus să răspundă la aceste întrebări. Deși prezenta lucrare conține, în principal, exemple din Ungaria, presupun că problemele ridicate aici există și în altă parte, iar argumentația mea poate fi folosită pentru a analiza această problematică complexă dincolo de granițele Ungariei.

² Povestea este reală, dar am schimbat numele.

Explicația termenilor

Termenul *promisiune* este clar: cineva, *cel care face o promisiune* – o persoană sau un grup sau o organizație (de ex.: firmă, agenție de stat, partid sau guvern) – își asumă o obligație față de *cel căruia îi promite*, beneficiarul angajamentului. Acesta din urmă poate fi un grup sau o persoană (de ex.: populația unui oraș sau a unei țări) sau o organizație. În balada lui Schiller, Damon era cel care își lua angajamentul, iar tiranul și prietenul erau cei în fața cărora își lua angajamentul; în povestea maghiară, Éva, debitorul, era cea care făcea promisiunea, iar banca și cele două colegi care veneau ca garanți erau beneficiarii angajamentului.

Angajamentul poate fi unilateral, așa încât cel care face promisiunea nu se așteaptă la recompense din partea celui față de care promite, sau poate fi bilateral, astfel încât apar două promisiuni reciproce: cel care se angajează, respectiv A, stipulează la momentul formulării promisiunii că B, cel căruia îi promite, va face în mod simultan o promisiune al cărei beneficiar este A. Ambii își asumă o promisiune bazată pe reciprocitate. O astfel de promisiune se numește *contract* (Sharp 1934, 27). Îmi respect promisiunea atunci când înțeleg că și tu o respecti pe a ta.

Acest studiu analizează ambele tipuri simultan. Fac referire la diferența dintre acestea numai acolo unde argumentația o cere.

Adesea, promisiunea este făcută într-un mod *informal*. Dacă îmi comand prânzul într-un restaurant, nu încheiem un contract, ci implicit îmi asum angajamentul că voi plăti nota. Alte angajamente au un cadru *formal*, de ex.: un jurământ solemn este luat în prezența martorilor conform tradiției. Adesea, un contract este întocmit în scris și în el părțile contractante își precizează obligațiile.

Nu există o diferență clară între angajamentele formale și cele informale; sunt multe cazuri de tranziție. Posibilitatea de a pune în aplicare angajamentele depinde, printre altele, de modul formal sau informal în care a fost formulată promisiunea. Acest studiu nu ia în considerare, în mai multe rânduri, diferențele cu privire la modul de formulare a angajamentului.

Pentru a preîntâmpina neînțelegerile, permiteți-mi să subliniez că termenii de *respectare / încălcare a unui angajament* nu coincid cu alte expresii antonime frecvent amintite: *dacă o afirmație este adevărată sau falsă*. În ambele situații, sunt cuvinte care contrastează cu realitatea, însă acest studiu analizează o anumită formă de contrast. Problema *adevărat / fals* pune în contrast cuvintele rostite la un moment dat cu o anumită realitate din momentul prezent sau din trecut sau poate cu o realitate diferită a vorbitorului. Problema *respectarea / încălcarea unui angajament* contrastează cuvintele rostite în prezent ca o conduită ulterioară a vorbitorului și cu rezultatul final după un anumit timp.

Definirea subiectului în cauză

Obiectivul meu principal este de a prezenta fenomenele legate de îndeplinirea și încălcarea angajamentelor și problemele de natură economică, politică și etică care se pot desprinde. Discut chestiunile cu care noi toți ne confruntăm în viața curentă și pe care le vedem menționate în presă, în alte forumuri de dezbateri publice, la întruniri ale prietenilor sau în sesiuni parlamentare. Sunt persoane care se plâng că un contractor din domeniul construcțiilor nu și-a respectat contractul. Economisții discută despre rezultatul plăților efectuate cu întârziere în cadrul unui împrumut contractat pentru achiziționarea de proprietăți. Întâlnirile Opoziției critică partidul aflat la guvernare pentru promisiunile nerespectate din campanie. Încerc să găsesc puncte comune între aceste cazuri diferite în aparență. Putem depista în acestea tipare identice sau similare, precum și mecanisme sociale? Conduc acestea la dileme și reacții similare printre factorii de decizie?

Nu mi-am propus să mă refer la situația îndeplinirii promisiunilor în general. Nu pot afirma dacă lumea sau chiar Ungaria au înregistrat progrese sau insuccese în acest domeniu. Deși aici mă ocup de situații ce pot fi observate și în multe cazuri de evenimente măsurabile în mod obiectiv, din păcate dispun numai de date sporadice.

Studiul are în vedere sarcinile ce trebuie realizate pentru ca majoritatea promisiunilor să poată fi îndeplinite. Cu toate acestea, nu mi-am pus problema elaborării unui plan de acțiune în acest scop.

Lucrarea are la bază experiența Ungariei, care servește doar pentru a ilustra anumite fenomene, nu pentru a demonstra ipoteze cu caracter general.

O perspectivă inițială: cinci tipuri de promisiuni

Ar fi interesant de analizat modul în care sunt încălcate promisiunile făcute de o persoană unei alte persoane în viața de zi cu zi, ca de exemplu de către cei care lasă să se întrevadă perspectiva unei căsătorii, iar ulterior nu își respectă promisiunea. Prezentul studiu nu vizează însă viața privată, ci se concentrează asupra promisiunilor ce țin de sfera economică și politică. În opinia mea, există cinci tipuri principale:

A. *Promisiunile producătorilor față de utilizatori*, cu privire la produsul sau serviciul oferit, la termenul și la condițiile ofertei.

B. *Promisiunile utilizatorilor față de producători*, cu privire la suma, termenul și condițiile efectuării plății către producător pentru bunurile sau serviciile primite.

Tipurile A și B sunt, de regulă, complementare și sunt stipulate într-un contract oficial sau neoficial de vânzare-cumpărare. Cu toate acestea, este mai ușor să le discutăm separat, urmând să analizăm ulterior legătura dintre ele.

C. *Promisiunile debitorilor față de creditori* (de regulă, o bancă sau altă instituție financiară), cu privire la termenul și condițiile rambursării unei datorii.

D. *Promisiunile autorităților (centrale sau locale) față de cetățeni* – toți cetățenii sau o anumită categorie de cetățeni – cu privire la serviciile ce le vor fi livrate și la condițiile de livrare.

E. *Promisiuni politice* (ale politicienilor, partidelor sau mișcărilor politice) către alegători, cu privire la programul pe care îl vor implementa în cazul în care vor fi aleși.

Aceste cinci tipuri principale nu includ toate tipurile de promisiuni făcute în sfera economică și politică, dar sunt suficiente pentru a exemplifica conexiunile și problemele analizate în prezentul studiu.

A. *Promisiunile producătorilor față de utilizatori*

Întâmplări curente din viața noastră de zi cu zi: electricianul a promis că va veni până la ora zece, nu m-am dus la birou pentru a-l aștepta, dar el nu a venit; lucrătorul care repară acoperișul a promis să izoleze terasa, dar la prima ploaie a pătruns apa în încăperea de dedesubt.

În fiecare exemplu, autorul promisiunii este un meseriaș, iar beneficiarul promisiunii, o gospodărie. În analizele ulterioare, beneficiarii promisiunii sunt tot gospodăriile, dar sfera autorilor promisiunilor se extinde la toți furnizorii de produse sau servicii, de la frizer la șoferul de taxi, de la stomatolog la firma de cablu. "Producătorul" poate fi o firmă unipersonală sau o companie mică, medie ori mare.

Consumatorii din Ungaria se pot adresa mai multor organisme pentru eventualele reclamații. În *Figura 1*, sunt prezentate patru șiruri de date, în fiecare dintre acestea numărul reclamațiilor înregistrând o curbă ascendentă. Nu știm dacă problemele au devenit mai frecvente sau dacă s-a accentuat tendința de a depune reclamații oficiale. Datele nu vizează toate cazurile de încălcare a unui contract, având în vedere că în majoritatea cazurilor persoana nedreptățită nu se adresează autorităților pentru soluționarea problemei.

Privind astfel de evenimente din perspectiva consumatorilor, încălcarea unei promisiuni poate avea mai multe tipuri de consecințe. Poate afecta mediul în care trăiește consumatorul, prin faptul că nu se aprinde lumina în pivniță sau repararea tavanului este costisitoare. Dincolo de pierderile materiale, în cazurile grave pot exista și prejudicii morale aduse persoanei nedreptățite.

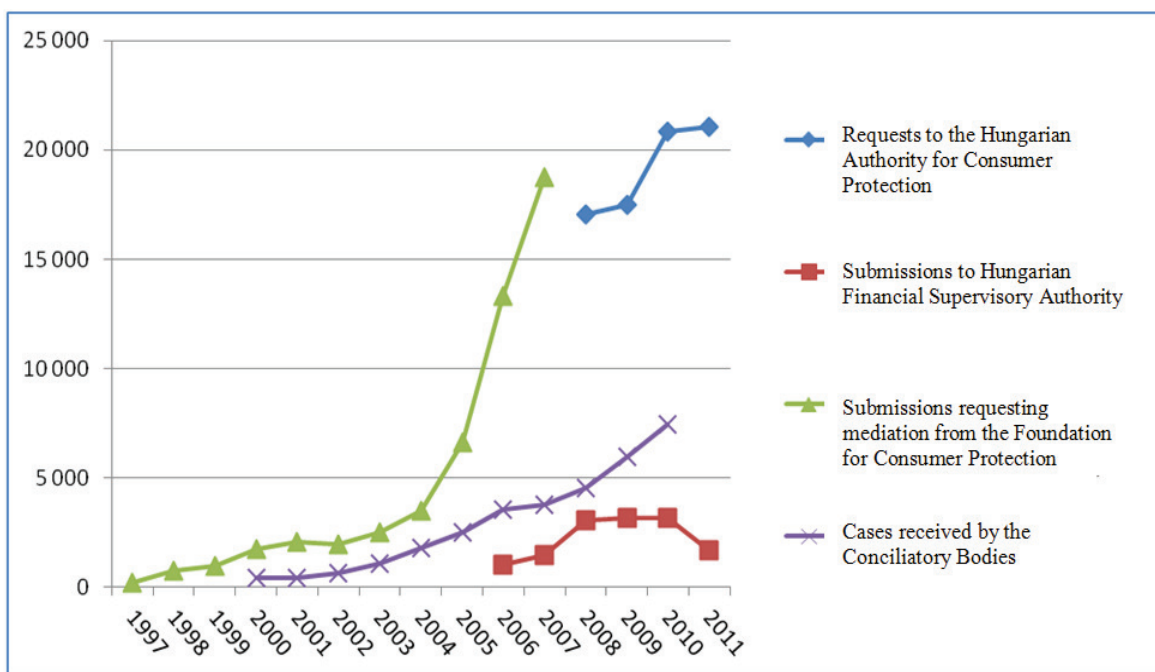
Beneficiarul unei promisiuni poate fi un alt producător, caz în care încălcarea promisiunii va genera disfuncționalități ale fluxurilor de intrare-ieșire dintre firme sau organizații. Un producător de componente care nu își respectă termenul de livrare promis afectează planul de producție al companiei utilizatoare. Acest fapt generează mai multe tipuri de pierderi: o întregă linie de producție trebuie să fie oprită, afectând astfel vânzările; angajații nu au de lucru. Dacă întârzierile se produc în mod repetat, firma utilizatoare va deveni precaută și va crește volumul stocurilor aflate pe inventar, fapt ce va duce la blocarea capitalului. De multe ori, problema nu constă în data livrării, ci în calitatea produselor livrate. Dacă

utilizatorul nu transmite o notificare cu privire la deficiențele produselor livrate și le încorporează ca atare în produsul său finit, va fi afectată calitatea propriului produs finit, fapt ce mai devreme sau mai târziu va genera pierderi din vânzări. Toate aceste posibile probleme duc în cele din urmă la diminuarea eficienței firmei utilizatoare sau a altei organizații.

În acest caz, la fel ca în cel al gospodăriilor, pagubele nu sunt doar de ordin material. Toate problemele cauzate de încălcarea promisiunilor de către furnizori îi irită pe utilizatori, de la lucrători până la manageri, și creează o atmosferă negativă. Aceste efecte psihologice se adaugă consecințelor directe ale încălcării promisiunilor.

Deosebit de grave sunt prejudiciile aduse în timp relației dintre producător și utilizator. Acestea se aplică în cazul tuturor proiectelor de investiții pe termen

Figura 1: Numărul reclamațiilor făcute de consumatori, 1997-2011



Note: *Autoritatea pentru protecția consumatorilor din Ungaria* este o agenție centrală de stat. *Autoritatea de supraveghere financiară din Ungaria* este o agenție centrală de stat, principala sa responsabilitate fiind monitorizarea băncilor, a societăților de asigurări și a altor instituții financiare. Printre activitățile sale se numără analiza reclamațiilor primite de la clienții instituțiilor financiare. *Fundația pentru protecția consumatorilor* este o organizație neguvernamentală care face recomandări și înaintează plângerile către agenția de stat cu atribuții în domeniu, dar nu are autoritatea unei instituții de stat. *Organismele de conciliere* sunt organizații de stat independente care mediază între părți pe baza cererilor scrise primite.

Surse: Nemzeti Fogyasztóvédelmi Tanács [Autoritatea pentru protecția consumatorilor din Ungaria] (2012a, b, c, d), Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Autoritatea de supraveghere financiară din Ungaria] (2012a, b, c) și Fogyasztóvédelmi Alapítvány [Fundația pentru protecția consumatorilor] (2012). Datele privind Organismele de conciliere provin din ultima sursă menționată.

lung, inclusiv al celor de construcții. La demararea proiectului, toți furnizorii își asumă o serie de obligații contractuale. Toți participanții la proiect trebuie să-și îndeplinească obligațiile asumate, într-o manieră disciplinată. Orice încălcare a contractului îi afectează și pe ceilalți participanți. Cu cât se produc mai multe încălcări ale prevederilor contractuale, cu atât mai grave vor fi neajunsurile, finalizarea proiectului va fi întârziată și se va diminua eficiența construcției și a investiției.

Utilizatorii își construiesc mecanisme de apărare. Acest lucru se poate observa și în cazul gospodăriilor. Pe Internet se pot găsi cu ușurință numele unor liber profesioniști sau firme, însă multă lume preferă să apeleze la un producător sau prestator de servicii testat și recomandat de un prieten sau o cunoștință. Unul dintre criteriile cele mai importante în astfel de situații este gradul de încredere: respectarea promisiunilor.

Acest lucru este valabil mai cu seamă în relațiile dintre firme. Departamentul de achiziții al unei firme utilizatoare nu caută întotdeauna toate sursele posibile sau nu cere de fiecare dată estimări multiple. Este posibil să plaseze pur și simplu comanda unui furnizor în care are deja încredere. Apar astfel rețele de producători și utilizatori care au încredere unii în ceilalți. Selecția prin intermediul sistemului de rețea are avantajele, dar și riscurile ei (Woodruff 2004). Asemenea rețele rigide reduc concurența și pot elimina de la început oferte potențial avantajoase. Nu sunt rare situațiile în care corupția își face loc în relațiile dintre partenerii care lucrează pe bază de exclusivitate: favorurile reciproce primează în fața condițiilor strict comerciale; firmele pot începe să privească cu mai multă îngăduință încălcarea contractelor.

B. Promisiunile utilizatorilor către producători

Poate părea de la sine înțeles într-o economie de piață că utilizatorii vor plăti pentru produsele și serviciile primite. Cei care cumpără dintr-un magazin sau apelează la serviciile unui coafor sau ale unui atelier de cizmărie pun în aplicare pe loc contractul nescris care stă la baza tranzacției, prin efectuarea plății. Situația este diferită atunci când evenimentele se întind în mod firesc pe o perioadă mai lungă de timp: pe de o parte, furnizarea produsului sau prestarea serviciului și, pe de altă parte, achitarea acestuia. Acesta este un lucru obișnuit în relațiile dintre firme, în special în domeniul construcțiilor sau al altor tipuri de proiecte de investiții. În cazul în care contractul conține o astfel de prevedere, o parte din preț trebuie plătită în avans. O altă plată va trebui efectuată într-un anumit termen de la livrare (de exemplu, 30 sau 60 de zile). O altă parte ar putea fi reținută până când cumpărătorul testează articolul primit (de exemplu, un echipament sau o clădire).

Din păcate, există foarte puține date disponibile cu privire la încălcarea promisiunilor de tip B.

Să începem cu consumatorii din categoria gospodăriilor. Nu știu să existe date cumulate sau detaliate privind datoriile gospodăriilor către producătorii privați,

dar datoriile către companiile de utilități sunt raportate cu regularitate (Sík 2011, Bernát 2012)³. În 2011, 20%, iar în 2012, 22% din gospodăriile erau în întârziere cu plata facturilor pentru utilități. Aceasta înseamnă de trei-patru ori mai mult decât media europeană, care este de 6%. (Mai multe detalii despre acest subiect se găsesc în Ingatlan és befektetés, 2012.)

Dacă firmele de utilități ar face presiuni pentru achitarea la timp a facturilor, gospodăriile care își încalcă contractul ar avea mari probleme, dat fiind că acești furnizori de servicii dețin un monopol natural. Curentul electric și apa curentă sunt practic indispensabile. La prima vedere, s-ar putea crede că această dependență determină o disciplină financiară strictă. De fapt, în contextul politic, social și cultural din Ungaria, lucrurile se desfășoară într-o manieră diferită, discutabilă și derutantă, iar efectul este invers. Întreruperea furnizării energiei electrice sau a apei are efecte atât de dramatice încât toată lumea ar manifesta compasiune față de cei care și-au încălcat contractele prin neefectuarea plăților, astfel încât companiile de utilități nu îndrăznesc în cele mai multe cazuri să procedeze în felul acesta nici chiar în situația în care reglementările ar permite-o, iar aspectele sociale și cele legate de nevoia existentă nu ar împiedica nici ele aplicarea acestei măsuri dure. Aceasta încurajează încălcarea contractelor și de către alții, care ar fi în măsură să își achite datoria, cel puțin în parte. (În aceleași timp, nu este un lucru neobișnuit ca familiile cele mai sărace și care au cea mai mare nevoie de solidaritate socială să fie lăsate fără utilități.)

Ponderea firmelor care nu își achită facturile la scadență și își încalcă contractele este foarte mare. Depășirea termenelor este un lucru obișnuit. De remarcat faptul că multe dintre organizațiile cu plăți restante sunt agenții de stat, instituții publice sau deținute de municipalitate, precum spitale, școli și universități⁴.

Firmele producătoare sau cele prestatoare de servicii sunt cele care suferă de pe urma întreruperii contractelor. Dacă nu dispun de lichidități și nu beneficiază de o rată bună de creditare, acestea pot fi afectate de pierderea sau întârzierea profitului. O mare parte dintre ele nu reușesc să răzbată.

Falimentul firmelor este în creștere. Acestea au ajuns să aibă probleme fie pentru că nu au reușit să găsească cumpărători într-o perioadă dominată de o scădere a cererii, fie pentru că serviciile sau produsele lor nu sunt căutate. De cele mai multe ori, acestea se încadrează în tipul A – nu-și respectă angajamentele privind livrarea produselor sau trimit produse neconforme. De asemenea, acestea mai pot fi victime ale tipului B de încălcare a promisiunilor – și-au respectat angajamentele de livrare, însă utilizatorii nu au plătit⁵.

³ Keller (2012) prezintă cifre interesante cu privire la îndatorarea gospodăriilor din țările grupului de la Visegrád. Datele din raportul Eurostat 2011, până în 2009, indică cea mai mare creștere a îndatorării gospodăriilor din Ungaria.

⁴ În mai 2012, facturile întârziate ale instituțiilor publice au atins suma de 42,2 miliarde de forinți (Nepszava 2012).

⁵ Un exemplu este construirea podului Megyer peste Dunăre, unde guvernul a încheiat un contract

Firmele prestatoare încearcă să se acopere, prin încheierea unor contracte în care se stipulează plata în avans (Raiser, Rouse și Stevens 2004), însă acestea oferă doar o protecție parțială. Pot acoperi cazurile în care cumpărătorul nu plătește nimic, însă nu pot împiedica întârzierile privind restul plății sau neplata dobânzii reziduale.

Pierderea venitului unei firme îi afectează pe proprietarii acesteia, periclitează locurile de muncă oferite de firmă, și dacă aceasta falimentează, angajații vor fi aruncați în stradă.

În ceea ce privește Tipul A menționat anterior, nu este vorba doar de pierderi materiale, ci acestea au ca rezultat lipsa unui confort psihic și a unei stări de siguranță. Oamenii devin nemulțumiți și furioși. Protestele antreprenorilor care nu sunt plătiți sunt destul de frecvente.

C. Promisiunile datornicilor

O firmă producătoare sau prestatoare de servicii oferă un împrumut comercial unei firme utilizatoare dacă nu insistă asupra unei plăți rapide din prețul de vânzare. Aceasta este o practică obișnuită în economiile de piață: contractele normale de vânzare-cumpărare prevăd perioada de amânare a unei plăți. Cu toate acestea, atunci când cumpărătorii au depășit termenul, se declanșează *împrumutarea forțată*: vânzătorul este obligat prin contract să mărească creditul comercial.

Să revenim la cealaltă componentă a creditului: împrumuturile bancare. Banca sau o organizație financiară similară oferă împrumutul, iar consumatorii casnici, firmele sau alte organizații (non-profit, agenții de stat, asociații voluntare, etc.) sunt debitori. Astfel că debitorii sunt cei care promit, iar băncile sunt cele cărora li se promite.

Dacă analizăm datoriile casnice, observăm că acestea au crescut în ultimii ani. O mare parte a sectorului public ungar a devenit dependent de credite. Din ce în ce mai multe persoane au contractat multe credite în ultimii zece ani pentru a cumpăra mașini sau pentru a demara construcția de locuințe. Un procentaj foarte mare al împrumuturilor cu ipotecă au fost obținute în valută, în special în franci elvețieni, deoarece aveau o dobândă mult mai mică decât cele în forinți, moneda națională a Ungariei⁶.

Au avut loc două schimbări după contractarea împrumuturilor. Ungaria a fost implicată în criza financiară internațională, ceea ce a dus la pierderea locurilor de muncă a unora dintre debitori sau la scăderea dramatică a veniturilor acestora. În acest timp, forințul a pierdut rapid în fața francului elvețian și a altor valute

cu un contractor principal, care a angajat la rândul său numeroși subcontractori. Lucrarea a fost executată, însă guvernul nu a plătit, iar contractorul principal nu și-a putut respecta obligațiile financiare. Firmele subcontractante au protestat de câteva ori.

⁶ Rata de îndatorare a persoanelor, inclusiv problema debitorilor în valută, este analizată în mai multe studii. Vezi, de exemplu, European Economic Advisory Group 2012, p. 125-127, Hudecz 2012.

externe. Obligațiile financiare asumate de consumatorii casnici au crescut foarte mult. Procentajul debitelor personale în arierate a crescut rapid. Această tendință alarmantă este ilustrată în alineatele 2 și 3 din Tabelele 1 și 2.

Ca să ne exprimăm în termenii folosiți de acest studiu, un procentaj destul de mare de consumatori casnici și-au încălcat angajamentele față de creditori. O mare parte dintre ei încă plătesc parțial sau în arierate: ei și-au încălcat doar pe jumătate angajamentele. Alții au devenit insolvenți, deci și-au încălcat angajamentele în întregime. Intenția acestui studiu este de a observa acest fenomen, fără a intra în detalii de culise. Vreau doar să mai adaug că vina pentru această situație nu le aparține în întregime celor care au făcut promisiunile, segmentul casnic fiind cel care nu și-a respectat angajamentele asumate. În toți acești ani, băncile au sperat că își vor recupera bunurile și i-au convins pe viitorii datornici să accepte împrumutul, de cele mai multe ori fără să verifice situația consumatorului. Cu alte cuvinte, cei care și-au luat angajamentele au căzut singuri în plasă.

Recesiunea și stagnarea economică au redus de asemenea solvabilitatea

Tabelul 1: Creșterea împrumuturilor neperformante, 2008-2011

(datele din decembrie 2008 = 100)

Tipuri	Dec. 2008	Dec. 2009	Dec. 2010	Dec. 2011
Toate împrumuturile	100	134,8	164,6	194,3
Împrumuturi către consumatori casnici	100	145,8	188,3	228,6
Împrumuturi ipotecare către consumatori casnici	100	168,1	232,1	310,6
Împrumuturi către alte sectoare	100	124,8	143	163,1

Sursa: Autoritatea de Supraveghere Financiară Ungară (2012d).

Tabelul 2: Ponderea plăților de împrumuturi neperformante, 2008-2011

(procente)

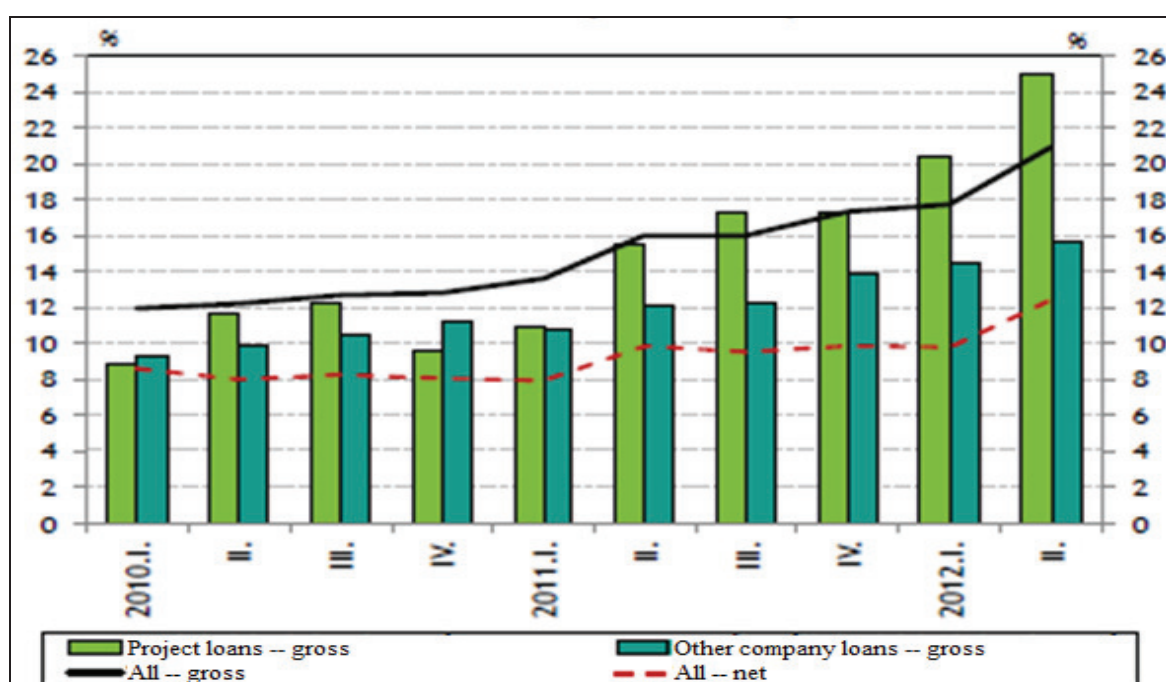
Tipuri	Dec. 2008	Dec. 2009	Dec. 2010	Dec. 2011
Toate împrumuturile	12,3	17,5	20,9	25,2
Împrumuturi către consumatori casnici	16,7	24,5	28,3	34,7
Împrumuturi ipotecare către consumatori casnici	12,5	20,2	24,5	32,4
Împrumuturi către alte sectoare	9,9	13,5	15,8	18,7

Notă: "Ponderea" în legătură cu toate împrumuturile din categorie (de exemplu, împrumuturile neperformante către consumatorii casnici au reprezentat 16,7% din toate împrumuturile către consumatorii casnici în decembrie 2008).

Sursa: Autoritatea de Supraveghere Financiară Ungară (2012d).

sectorului corporatist. Numărul împrumuturilor acordate firmelor și neachitate la timp a crescut alarmant. Această tendință îngrijorătoare este ilustrată în Figura 2, precum și în ultimele rânduri ale Tabelor 1 și 2 (“Alte sectoare” din cele două tabele reprezintă împrumuturile acordate către sectorul de firme și proiecte finanțate de UE și de statul ungar). Figura 2 arată faptul că un sfert din totalul proiectelor de împrumut intră în categoria neperformantă. Acest număr este foarte ridicat.

Figura 2: Ponderea împrumuturilor cu termen depășit



Notă: Împrumuturile pentru care se înregistrează întârzieri la plată mai mari 90 de zile sunt denumite împrumuturi cu termen depășit de către Banca Națională Ungară.

Sursa: Banca Națională Ungară (2012), p. 33.

D. Guvernul (central sau local) promite cetățenilor

Unele măsuri de reglementare formulează clar obligațiile asumate de către stat, în timp ce altele fac promisiuni tacite implicite. Să ne uităm la acele măsuri de reglementare, ale căror obligații pe termen lung au căzut pe umerii statului. Cei vizați, beneficiarii reglementărilor, s-au încrezut în promisiunile statului și, în consecință, și-au organizat viețile, bugetul familiei și obiceiurile de economisire pe termen lung.

Vă ofer un singur exemplu, unul cu greutate. În anii 2010-2011, guvernul ungar a modificat în mod neașteptat și radical sistemul de pensii. Până în prezent, o proporție fixă din contribuțiile de pensii colectate la nivel central a fost alocată fondurilor de pensii private, numite “al doilea pilon” al sistemului de pensii. Noile măsuri au închis această componentă importantă a practicii anterioare. De atunci,

totalitatea contribuțiilor obligatorii de pensie merg în fondul de pensii de stat. Capitalul acumulat în fondurile private de pensii a fost transferat rapid la bugetul de stat. Mare parte din acesta a fost deja risipit pe cheltuielile publice de zi cu zi (Simonovits 2011; European Economic Advisory Board 2012, 128). Acest studiu nu și-a propus să decidă dacă noile legi îndeplinesc cerințele Constituției și protejează drepturile omului. Avocați de renume din țară și străinătate au răspuns cu un răspuns "nu" la aceste întrebări. Voi renunța la comentariile cu privire la legalitatea deciziilor și mă voi concentra asupra subiectului. Bineînțeles, asiguratul a privit această situație ca o promisiune a statului că acumularea capitalului provenit din contribuțiile în fondurile private de pensii rămâne în proprietatea lui. În opinia acestuia, modificarea radicală a sistemului, care este eliminarea "celui de-al doilea pilon", înseamnă că statul și-a încălcat promisiunea. Este încă nesigur efectul acestor schimbări asupra veniturilor viitoare ale pensionarilor. Nu va fi nimeni capabil, nici chiar în viitor, să ofere o estimare a pierderilor sau câștigurilor, din cauza lipsei unei baze pentru realizarea comparației. Nimeni nu va putea spune retrospectiv ce ar fi însemnat venitul primit din fondurile private de pensii, dacă nu ar fi fost abolit. În orice caz, există dezamăgire, indignare, din cauza promisiunii încălcate a statului, și anxietate în ceea ce privește viitorul, printre cei aflați sub presiunea statului, în abandonarea venitului așteptat ce rezultă din contribuțiile plătite la fondurile de pensii private.

E. Promisiuni politice (realizate de către politicieni, partid sau mișcări) către alegători

Cetățenii din toate democrațiile parlamentare se plâng adesea din cauza faptului că, în timpul campaniilor electorale, politicienii fac o sumedenie de promisiuni, pe care apoi nu reușesc să le onoreze. Dezamăgirea vehementă pricinuită de partid și de politicienii aflați la conducerea țării s-a făcut adesea auzită în Ungaria, după ce sistemul multipartid a fost reintrodus.

Nu ne ajunge spațiul din acest articol pentru a examina relația dintre politicieni și promisiunile politice din ultimii 22 de ani. Să privim doar ultimele alegeri din anul 2010. Liderii partidelor și candidații electorali au susținut diverse promisiuni. Fidesz, partidul care a câștigat alegerile, a fost precaut în a face promisiuni pentru care ar fi putut fi tras la răspundere mai târziu. Totuși, a lăsat o mare impresie asupra votanților cu o anumită cifră pe care aceștia au oferit-o: 1 milion de locuri de muncă (Matolcsy 2010). (De altfel, Ungaria are o populație de circa 10 milioane de locuitori.) Durata pe care aceștia au estimat-o pentru atingerea obiectivului a fost de 10 ani. Mai târziu, când Fidesz a format guvernul, un politician economist aflat la conducere a prezentat promisiunea într-un mod mai precis: pe durata celor 4 ani ai mandatului lor, se va crea, în mod egal pentru fiecare an, un total de 400.000 de locuri de muncă (Varga 2010).

Până în prezent, guvernul nu și-a îndeplinit promisiunea în ceea ce privește locurile de muncă ce ar fi trebuit create în primii 2 ani, creșterea ratei ocupării forței de muncă fiind mult mai lentă decât cea promisă. Dacă detaliem în cifre

ocuparea forței de muncă, se dovedește faptul că numărul este exagerat de așazisele locuri de muncă la stat, ce înlocuiesc cel mai adesea beneficiile sociale cu locuri de muncă part-time, plătite cu salarii minime de către stat. Numărul locurilor de muncă din anumite sectoare, cu ocuparea efectivă a forței de muncă, a scăzut.

Promisiunea a fost adresată, în primul rând, celor care ar fi acceptat cu plăcere un loc de muncă. Aceștia suferiseră o pierdere financiară semnificativă. De asemenea, trebuie să menționăm dezamăgirea oamenilor. Șomajul generează teamă printre cei care încă au un loc de muncă, aceștia simțindu-se nesiguri din cauza amenințării șomajului. Grijile multor oameni au fost înlăturate de speranța ce a venit odată cu promisiunea partidului ce le solicita voturile; acum, aceștia sunt consternați din cauza faptului că promisiunea a fost încălcată.

Interacțiuni

Efecte colaterale în producție și în sistemul de credite

Pentru fiecare tip de bază de încălcare a promisiunilor, discutate în prima secțiune a lucrării, s-a stabilit că acestea nu au cauzat doar pierderi materiale celor afectați, ci, de asemenea, acestea au afectat atât starea mentală, dispoziția, cât și bunăstarea oamenilor. Fiecare tip de prejudiciu a fost examinat separat. În realitate, există mai multe tipuri de interacțiuni între mii sau sute de mii de micro-evenimente.

Cea mai cunoscută interacțiune este cea între plățile întârziate sau omise, de exemplu, efectele colaterale de încălcare a promisiunilor de tip B, în terminologia acestei lucrări. Firmele G, H, I ar trebui să-i plătească firmei M pentru produsele primite, dar acestea își încalcă contractele și eșuează în a mai plăti. Firma M datorează la rândul ei bani firmelor X, Y, Z, și, din cauza faptului că nu și-a încasat creanțele, la rândul său, împotriva voinței sale, încalcă promisiunea și nu achită. Firmele X, Y, Z se află acum în incapacitatea de a-și achita alte obligații, și așa mai departe. În jargonul economic ungar, fenomenul se numește lanț de îndatorare. Fiecare verigă din lanț semnalează existența unui debitor în întârziere și a unui creditor forțat să aștepte în zadar pentru banii săi. Îndatorarea circulară apare atunci când lanțurile formate de restanțele de plăți se leagă între ele. Aceste probleme formează o spirală, un cerc vicios, o aprofundare a gradului de îndatorare. De exemplu, gradul de îndatorare circulară este estimat la 400 miliarde de forinți în industria construcțiilor, ceea ce înseamnă aproximativ un sfert din valoarea acestor producții. Situația este bine descrisă de un comunicat de presă pe tema: "Nicio cale de ieșire din cercul vicios al îndatorării circulare?" (MTI - Stop 2012; a se vedea și MTI - Figyelő 2012).

Una după alta, firmele îndatorate încep să eșueze, iar tipurile de încălcări de tip B și C se transformă în A. Producătorii sau firmele furnizoare aflate în mare

strâmtoare financiară nu-și pot îndeplini obligațiile de a produce sau de a presta servicii. Această situație are efecte colaterale bine cunoscute în știința economică a ciclurilor de comerț. Decelerarea creșterii producției poate cauza recesiunea. Conracțiunile economiei reale ar putea perturba din nou pozițiile financiare ale firmelor, care accelerează spirala îndatorării. Situația se agravează din cauza încălcărilor promisiunilor de tip C, a căror victimă este sectorul bancar. Cu toate acestea, băncile pot fi de vină pentru că au permis ca proporția împrumuturilor restante și a creditelor neperformante să crească atât de mult, consecința fiind deteriorarea gravă a legăturilor de afaceri în sectorul bancar. Acesta este unul din factorii ce stă în spatele scăderii alarmante a nivelului activității bancare de creditare. Acest lucru împiedică creșterea producției și poate contribui la procesul de recesiune. Apare apoi în lanțul de cauze și efecte o altă consecință menționată anterior: în gospodării și sectoarele corporatiste, nivelul de lichidități este redus, fapt ce produce spirale suplimentare de încălcare a promisiunilor.

Aparițiile în masă ale încălcărilor micro-promisiunilor de tip A, B, și C duc, în cele din urmă, la perturbări macroeconomice grave.

Spirale de stare proastă de spirit - exemplu negativ

Economiștii, citând teoriile relevante bine cunoscute, recunosc cu ușurință spiralele ce înghit sistemul de creditare și producția, precum și efectul multiplicator, ale cărui interacțiuni cu o mie de micro-încălcări de promisiuni se transformă într-o criză la nivel macroeconomic. Cu toate acestea, este mai mult o sarcină a psihologilor sociali de a descrie modul în care disconfortul și indignarea cauzate de încălcarea promisiunilor se răspândesc de la o persoană la alta. O persoană părăsește furioasă casa pentru că instalatorul nu a reușit să rezolve treaba cu o zi înainte, astfel încât, în dimineața următoare nu i-a curs apa caldă prin țevi. Aflându-se în trafic, aceasta strigă jignitor către un pieton ce traversează strada, care, de asemenea, sfârșește prin a avea o stare de spirit proastă, ce își lasă amprenta și asupra colegilor de muncă ai acestuia, cu care pornește certuri. La sfârșitul zilei, toți acești oameni se întorc acasă cu o stare de iritate și nervozitate. Aceștia își transmit furia și starea de spirit asupra membrilor familiei. Acest temperament negativ și tensiunile se răspândesc ca o boală de la o persoană la alta.

Problema nu este limitată doar la starea de spirit. Exemplele negative se răspândesc de asemenea precum o infecție. Mulți oameni își pun următoarea întrebare: "Dacă alții își încalcă în mod repetat promisiunile, de ce trebuie să fiu eu persoana corectă care întotdeauna își respectă cuvântul?". Cu cât întâlnesc mai multe exemple negative, oamenii se întrebă de ce ei ar trebui să fie o excepție și să-și respecte angajamentele făcute, în propriul lor detriment. Aceste efecte colaterale de la o persoană la alta cauzează răspândirea și agravarea acestui cerc vicios: neonorarea promisiunilor generează și mai multe încălcări de promisiuni.

Persoanele din sfera politică / guvern și cele din mediul de afaceri nu sunt izolate unele de altele. Cei mai talentați sau mai deștepți dintre ei trec în mod

repetat prin ușile rotative dintre sfere, deținând pe rând poziții politice, administrative și comerciale. Odată ce s-au obișnuit cu promisiunile iresponsabile și încălcarea responsabilității într-una dintre sfere, ei vor utiliza acest tipar comportamental și în cealaltă.

Este deosebit de periculos ca sentimentul potrivit căruia “cei de la putere”, din vârful puterii politice, nu-și pot onora promisiunile să apară în rândul oamenilor obișnuiți. Tabelele 3 și 4 arată rezultatele unui studiu internațional. Tabelul 3 clasează țările în funcție de ponderea celor care se îndoiesc puternic de credibilitatea politicianilor. Ungaria se numără printre primele țări din acest clasament; două treimi din populație afișează un puternic sau foarte puternic dezacord în ceea ce privește declarațiile optimiste susținute de politicieni în perioadele de campanie electorală.

Tabelul 3: Opinia publică: Își respectă politicienii promisiunile?

Țara	Ponderea cetățenilor care pun la îndoială credibilitatea politicianilor	Țara	Ponderea cetățenilor care pun la îndoială credibilitatea politicianilor
Italia	77,8%	SUA	51,1%
Letonia	67,4%	Germania (de Vest)	49,5%
Ungaria	66,7%	Noua Zeelandă	47,9%
Rusia	65,1%	Suedia	46,5%
Japonia	61,0%	Marea Britanie	46,4%
Spania	60,1%	Australia	44,8%
Israel (Evreii)	59,2%	Canada	42,4%
Germania (de Est)	59,1%	Cipru	35,4%
Slovenia	56,6%	Norvegia	33,9%
Franța	56,6%	Elveția	32,8%
Irlanda	55,0%	Insulele Filipine	30,8%
Cehia	52,7%	Bulgaria	23,7%
Polonia	52,5%	Israel (Arabii)	18,2%
Total	49,0%		

Notă: Sondajul a fost realizat în cadrul “International Social Survey Programme”, în perioada 1994-1995. Informații privind metodologia de colectare a datelor este descrisă în sursa citată, după cum urmează. Au fost puse următoarele întrebări: Cât de mult sunteți de acord sau împotriva următoarei declarații: “Personele pe care le-am ales pentru pozițiile de parlamentari încearcă să-și țină promisiunile pe care le-au făcut în timpul alegerilor. 1. Întru totul de acord; 2. De acord; 3. Nici de acord, nici dezacord; 4. Nu sunt de acord; 5. Dezacord total; 6. Nu pot alege, nu știu; 7. Refuz să răspund”.

S-a ajuns la procente de mai sus prin calcularea proporției celor care aleg 4 sau 5 la toate răspunsurile, iar țările au fost enumerate în ordine descrescătoare în funcție de valoarea procentuală. Tabelul a fost întocmit de Tamás Keller.

Sursa: Programul Internațional de Anchetă Socială (1996).

Tabelul 4 prezintă clasamentul bazat pe proporția celor care susțin puternic credibilitatea politicianilor. În acest tabel, Ungaria se numără printre ultimele țări. Doar unul din zece unguri crede că politicianii își vor respecta promisiunile susținute în timpul campaniei electorale.

“Dacă cei de mai sus pot scăpa fără nici o consecință ca urmare a faptului că nu-și respectă promisiunile, atunci de ce ar trebui eu, un om mărunț, să-mi respect 100% promisiunile făcute?” Este dureros faptul că acest gând le-a trecut prin minte multor oameni.

Tabelul 4: Opinia publică: Își respectă politicianii promisiunile?

Țara	Pondere cetățenilor care au încredere în politicieni	Țara	Pondere cetățenilor care au încredere în politicieni
Israel (Arabii)	44,2%	Germania (de Vest)	19,7%
Insulele Filipine	41,0%	Slovenia	18,5%
Cipru	32,7%	Israel (Evreii)	16,5%
Bulgaria	31,7%	Polonia	14,8%
Irlanda	29,5%	Spania	14,8%
Australia	28,4%	Cehia	14,6%
Norvegia	27,6%	Germania (de Est)	14,3%
Canada	25,7%	Suedia	14,2%
Noua Zeelandă	24,5%	Japonia	12,9%
SUA	24,2%	Italia	10,4%
Elveția	23,5%	Rusia	10,3%
Franța	21,2%	Ungaria	10,2%
Marea Britanie	21,1%	Letonia	8,8%

Notă: Informațiile privind sondajul sunt disponibile în tabelul 3.

La procente de mai sus s-a ajuns prin calcularea proporției celor care aleg 1 sau 2 pentru toate răspunsurile, țările fiind enumerate în ordinea descrescătoare, în funcție de procentul lor.

Tabelul a fost întocmit de Tamás Keller.

Sursa: Programul Internațional de Anchetă Socială (1996).

Judecata morală a îndeplinirii și încălcării promisiunilor

Numeroase tipuri de îndoială pot invada inimile oamenilor. Totuși, sper ca majoritatea să creadă în continuare că promisiunile trebuie respectate. De ce să creadă ei asta? Răspunsul nu este de la sine înțeles, deoarece, de multe ori, cel care promite beneficiază de pe urma încălcării propriului cuvânt. Aici, subiectul lucrării ne conduce la o problemă mult mai mare, la judecata morală a acțiunilor realizate de indivizi.

Nu există niciun argument printre filosofi în ceea ce privește răspunsul la

întrebările fundamentale ce țin de etică. Nu am competența necesară pentru a comenta dezbaterile dintre diferitele școli de filosofie. Aș dori să pornesc de la o abordare diferită. Cum judecă oamenii de pe stradă, agenții de rând ai economiei și politiciii, încălcarea promisiunilor?

Cu câteva pagini în urmă, atunci când analizam principalele tipuri de încălcare a promisiunilor, un comentariu apărea în mod repetat; victimele promisiunilor neonorate sunt iritate și supărate. De fapt, ele condamnă chiar simplul fapt al încălcării promisiunilor, din moment ce regulile bunului simț impun ca toată lumea să își respecte cuvântul. “Eu îmi respect promisiunea, drept pentru care mă aștept la același lucru de la tine. La ce s-ar ajunge dacă fiecare persoană ar face promisiuni, pentru ca mai târziu să nu le mai pese deloc de cuvântul dat?” Mulți oameni gândesc în acest fel, poate chiar marea majoritate a indivizilor. Chiar dacă nu ne-a trecut niciodată o carte de filosofie prin mâini, aici ne apropiem de poziția kantiană, de școala de filosofie care oferă principii etice de la ideea unui contract social.

Lucrarea mea, la început, prin discutarea principalelor tipuri și, mai apoi, prin introducerea interacțiunilor dintre formele de încălcare a promisiunilor, a pus în lumină, cu accent deosebit, consecințele negative ale fenomenului. Gândirea persoanelor este similară atunci când acestea povestesc cât de mare este pierderea suferită de ele, ca rezultat al încălcării promisiunilor de către cealaltă parte interesată. În aceste tipuri de situații, argumentul se apropie de linia de gândire a unei alte școli de filosofie. Trebuie să ne purtăm în mod etic, să respectăm promisiunile pe care le facem altora, pentru că un comportament lipsit de etică are consecințe negative. Această linie de gândire este clară pentru aproape toți economiștii.

Când citesc literatura de specialitate scrisă de filosofi cu privire la această aspect, am impresia că abordările alternative menționate mai sus probabil nu sunt incompatibile între ele din punct de vedere teoretic. În orice cauză, acestea coexistă, se completează și se consolidează reciproc în judecata morală a oamenilor obișnuiți.

Să luăm un exemplu concret. Pacientul este nervos, deoarece doctorul care îl tratează la un nivel înalt al prețurilor în cabinetul său privat i-a promis că îl va primi la o anumită oră, însă a fost lăsat să aștepte o lungă perioadă. Dată fiind această realitate, pacientul vede situația ca o încălcare a regulilor bunului simț. “Ce părere ar avea doctorul dacă ar fi pus în situația să-și aștepte cu orele avocatul pe care îl plătește la un nivel al onorariului foarte ridicat, sau dacă ar trebuie să stea după mecanicul său auto?” Și, bineînțeles, pacientul consideră că sunt importante consecințele pe care el trebuie să le sufere din cauza încălcării promisiunii de către medicul său și timpul pierdut așteptând. Acesta face o comparație, face un fel de calcul al costurilor și beneficiilor aduse de această situație: nu ar fi așteptat mai mult decât la medicul cu cabinet privat și ar fi salvat costul aferent onorariului medicului dacă s-ar fi dus la o clinică de stat gratuită.

După ce depășim stările de enervare și indignare cauzate de încălcarea promisiunii și începem să facem judecați morale, ca în cazul hotărârilor luate în cadrul sistemului de autoritate judiciar, nu se pot aplica formule, scheme simpliste. Nu putem fi satisfăcuți de declarația: toate încălcările de promisiuni ar trebuie să fie condamnate din punct de vedere moral. Trebuie să evaluăm circumstanțele în care s-au desfășurat evenimentele.

Nu am găsit astfel de opere în literatura de specialitate scrise de cercetători juridici, sociologi sau filosofi în care să se relateze pe baza observării sistematice sau pe bază de chestionar părerile populației maghiare în ceea ce privește această problemă. Cu toate acestea, există studii americane relevante disponibile. Bineînțeles, este posibil ca distribuția reacțiilor americanilor să fie diferită de cea a ungarilor în situații similare, dar, chiar și în acest caz, ar putea fi edificatoare (cel puțin din punct de vedere al metodologiei de cercetare aplicată) prezentarea câtorva studii americane.

Titlul lucrării lui Shavell (2006) se potrivește perfect cu subiectul lucrării noastre: "Este încălcarea contractului imorală?". Autorul a realizat un mic sondaj. De exemplu, acesta a prezentat următoarea situație celor intervievați. Să presupunem că un individ a realizat un contract cu un proprietar pentru a-i renova acestuia bucătăria. Apoi, renovatorul descoperă că realizarea lucrării ar costa mult mai mult decât anticipase el. Astfel, renovatorul nu și-a respectat promisiunea. Întrebare: Va considera interviuatul ruperea contractului ca fiind lipsită de etică? Intervievații aveau la dispoziție o scală ce cuprindea 5 grade: începând cu "Gradul 1 - cu siguranță lipsit de etică" și sfârșind cu "Gradul 5 - cu siguranță etică". 38 din 41 de răspunsuri au fost repartizate între gradul 1 și gradul 3, și doar 3 răspunsuri au clasificat situația ca fiind de "Grad 4 - oarecum etică". Nici unul dintre cei intervievați nu a clasificat situația ca fiind de "Gradul 5 - cu siguranță etică". Totuși, distribuția răspunsurilor s-a schimbat în mod semnificativ în momentul în care întrebarea originală a fost suplimentată cu un detaliu important: "Au discutat, în prealabil, care va fi atitudinea adoptată în cazul în care prețurile vor crește peste nivelul preconizat inițial? Au stabilit, în prealabil, validitatea contractului chiar și în situația creșterii prețurilor față de cele la care se așteptau inițial? Au căzut de acord cu privire la o anumită indemnizație în cazul în care cel ce se ocupa de renovare nu reușește să-și țină promisiunea?". Respondenții au înțeles că pot exista circumstanțe atenuante dacă judecă atent situația.

Lucrarea lui Wilkinson-Ryan și Baron (2009) încearcă să ancheteze judecățile morale ale oamenilor, cu privire la încălcarea contractelor, prin intermediul unor exemple la fel de realiste. Au fost puse întrebări în legătură cu diverse situații ipotetice și au fost studiate pozițiile diferitelor probe. De exemplu, într-una din situațiile oferite intervievaților pentru a fi comentate, a apărut următoarea problemă. Un cuplu închiriaza un restaurant pentru o petrecere de aniversare. Cu toate acestea, proprietarul restaurantului vrea să renunțe la contract pentru că a primit pe neașteptate o ofertă mai bună. Continuarea acestei situații are două

versiuni. În prima versiune, proprietarul propune o întâlnire în care să fie discutată problema și să se ajungă la o înțelegere în legătură cu valoarea plății. În a doua versiune, nu există nicio negociere directă între părți, proprietarul cere un mediator pentru a ajuta la stabilirea nivelului indemnizației. Toate studiile experimentale demonstrează că, prin cunoașterea termenilor contractului și a circumstanțelor legale de încălcare a contractului, cei ce-și formează o judecată morală asupra situației sunt semnificativ influențați de aceste cunoștințe.

Sociologii și experții juridici maghiari au avut, în ultimii ani, material pentru studii de caz empirice, din moment ce aproape jumătate de țară dezbată problema acordării de ajutor pentru datornicii în valută. Aceștia ne-ar putea scuti de poveștile artificiale inventate, pentru că evenimentele reale au produs acele situații în care oamenii ar fi putut fi trași la răspundere din punct de vedere moral. Este păcat că oamenii de știință maghiari nu au profitat de această ocazie.

În acest moment, este util să rezumăm, într-o manieră generală: care sunt acele circumstanțe ce necesită a fi cântărite pentru persoanele ce sunt pe cale să-și formeze o judecată morală cu privire la orice încălcare de promisiune.

1. Cel care a promis a făcut-o într-o manieră de bună credință? Sau știa de la început că nu-și poate îndeplini promisiunea, dar într-un mod înșelător și-a susținut în continuare promisiunea?
2. Buna-credință este o precondiție necesară realizării promisiunii. Necesară, dar nu suficientă. S-a gândit cel ce a făcut promisiunea dacă într-adevăr aceasta poate fi realizată? Eroul lui Schiller era pregătit pentru orice luptă și efort îndrăzneț pentru a-și ține cuvântul. Dar a fost suficient de atent atunci când a promis că se întoarce în 3 zile? Nu ar fi fost nicio problemă în legătură cu cele 3 zile dacă nu ar fi plouat, nu ar fi avut loc inundații și jefuitorii nu ar fi atacat. Cel care a promis – și acesta este un fenomen comun – își ia cel mai scurt termen pentru îndeplinirea promisiunii, care ar funcționa, dacă nu ar apărea niciun obstacol neașteptat. Cu toate acestea, în realitate se întâlnesc destul de frecvent piedici, și tocmai din această cauză termenul realist pentru îndeplinirea promisiunii ar trebui stabilit cu o marjă de eroare, cu un timp de rezervă. Săracul Damon, care tocmai a fost condamnat de către tirani să fie răstignit, nu s-a gândit prea mult la timpul de rezervă. Cu toate acestea, în cazul altora, în situații mult mai calme, ne putem aștepta la un calcul mult mai atent în ceea ce privește timpul necesar îndeplinirii promisiunii. Și acest lucru este valabil nu numai pentru cel care promite, cât și pentru beneficiarul promisiunii. Revenind la exemplul datornicilor în valută, atât debitorul, cât și creditorul au calculat în mod neglijent și iresponsabil, ignorând riscul apariției unor dificultăți neprevăzute.
3. În cazul unei promisiuni unilaterale sau în cazul unui acord bilateral, s-au oferit în avans termeni de siguranță împotriva neîndeplinirii promisiunii? Și care ar fi tipurile de compensație care ar trebui primite într-un astfel de caz?
4. Care au fost motivele care l-au determinat pe cel care a făcut promisiune să o

- încalce? Își încalcă promisiunea pentru un profit individual mai mare? Sau factorii externi au împiedicat realizarea parțială sau chiar totală a promisiunii?
5. În cazul întâlnirii unor obstacole neprevăzute, cel care a realizat promisiunea a făcut tot posibilul pentru a-și îndeplini promisiunea măcar parțial, dacă nu total? Îl respectăm pe eroul lui Schiller, pentru că acesta s-a luptat și a făcut un efort eroic pentru a-și îndeplini promisiunea.
 6. Independent de obstacole, cel ce promite urmărește cu precauție îndeplinirea promisiunii sau din neglijență nu-și îndeplinește promisiunea?
 7. În cazul ruperii contractului, acesta neavând descrisă o compensare exactă, cel responsabil de îndeplinirea promisiunii încearcă să ajungă la un acord cu partea vătămată? Sau a pus cealaltă parte în fața faptului împlinit? Sau poate stă la distanță pentru a nu oferi compensația convenită părții vătămate?

Cei care doresc să ofere o judecată morală cu privire la încălcarea unei promisiuni trebuie să cântărească în mod responsabil atât factorii atenuanți, cât și pe cei agravanți. Dacă această judecată este realizată de către victima încălcării promisiunii, victima trebuie să facă față întrebării referitoare la măsura în care ea însăși este responsabilă. Cei care au comis încălcarea promisiunii adesea aplică ca mecanism de apărare tactica învinovățirii victimei. Acest tip de replică este în mod întemeiat respinsă de partea vătămată. Indiferent cât de justificată este în acest caz respingerea unui astfel de atac, totuși, această situație nu oferă o derogare automată pentru victimă de la a se analiza singură: poate și ea este responsabilă pentru ce s-a întâmplat. Adesea și ea poate comite cel puțin o greșeală pe care o recunoaște, dacă nu în fața unei terțe persoane, măcar în fața oglinzii: și anume că poartă cel puțin o parte din responsabilitate. În cadrul unui angajament înșelător, sunt necesari doi parteneri: unul care oferă o falsă promisiune, și celălalt care se încrede în ea.

Motive pentru a îndeplini sau a încălca promisiunile; urmărirea obiectivului

Nu doresc să restrâng argumentarea la cazurile de încălcare a promisiunii. Potrivit impresiei mele, chiar dacă acest lucru nu se poate dovedi prin observații sistematice și date statistice, din fericire, împlinirea promisiunii este mai frecventă decât încălcarea acesteia. Voi discuta despre motivele din spatele celor două fenomene aflate în opoziție.

Aș vrea să vorbesc nu numai despre motivele *celui care face promisiunea*, dar și despre motivele *beneficiarului promisiunii*. Mai mult decât atât, pe lângă cei doi actori din "relația" promisiunii, va exista o discuție despre actorii din afara relației, care influențează sau care *ar putea* influența cursul evenimentelor. Termenul "motivație" se referă la acte voluntare. În paralel, vom discuta, de asemenea, despre fenomenul de *onorare a promisiunii*.

Stimulente morale

Aici, vom urmări, de fapt, continuarea liniei de gândire care a început în secțiunea anterioară a lucrării. Marea majoritate a celor care fac promisiuni sunt oameni cinstiți, care fac un angajament sincer și depun eforturi în mod curajos ca să-și îndeplinească promisiunea.

Să aruncăm o privire la lumea afacerilor din economia de piață. Ar fi o mare greșeală să credem că fiecare tranzacție este reglementată de contracte formulate din punct de vedere legal de avocați. Multe tipuri de fluxuri de intrare și ieșire au loc fără nicio promisiune specială, prin repetarea, aproape de rutină, a “afacerilor ca de obicei”. Sau chiar dacă producătorul și cumpărătorul au semnat un contract, aceasta nu înseamnă deloc că totul este reglementat până la cele mai mici detalii. Părțile, încrezându-se în onestitatea celuilalt, lasă multe întrebări deschise în contracte. Macaulay (1963), profesor de drept, a efectuat un sondaj în rândul oamenilor de afaceri americani și a descoperit că ei consideră această informalitate naturală, și nici măcar nu încearcă să-și construiască relațiile de afaceri pe contracte cuprinzătoare. De altfel, “teoria contractului”, dezvoltată în economie furnizează o dovadă matematică strictă privind imposibilitatea unui *contract “perfect”* și că nu ar fi nici măcar economic să depună eforturi pentru un astfel de contract (Hart 1998a și 1998b; Bolton și Dewatripont 2005).

Încălcarea promisiunilor ar putea deveni mai puțin frecventă, în cazul în care stimulentele morale privind motivația asupra împlinirii promisiunilor ar fi mai puternice. Nu doresc să încep o predică morală aici, deoarece ar fi în mod evident primită cu un zâmbet ironic. Evident că este nevoie de o educație puternic întipărită în creierul persoanelor, la care părinții, toate instituțiile de învățământ, managerii de la toate locurile de muncă ș.a.m.d. ar trebui să ia parte. Din multitudinea de sarcini din educația morală, voi evidenția două elemente.

Unul dintre ele este rolul mass-mediei. Rare sunt zilele în care o anomalie sau chiar un scandal în jurul împlinirii unei promisiuni să nu apară pe ecrane, în “marea” de scrisori a mass-mediei scrise sau pe Internet. Dar aproape niciodată nu apare sau cineva nu aude despre o asemenea analiză care evidențiază în mod obiectiv și intens partea etică a evenimentelor și ar fi gata să ofere o judecată morală. Abundența știrilor superficiale cu privire la încălcarea promisiunilor dă naștere la cinism. “Dacă așa mulți o fac – de ce nu ar trebui să fac și eu același lucru?”

Cealaltă problemă pe care aș dori să o menționez, cu privire la discuția despre stimulentele morale, are legătură cu fenomenul pe care eu îl denumesc în lucrările mele “Sindromul constrângerii bugetare relaxate”. În prima parte a studiului meu, atunci când se discută despre tipurile B și C de încălcare a promisiunii, acei debitori (gospodării cu datorii, firme, spitale, guverne locale și alte organizații care au probleme financiare) nu și-au îndeplinit obligațiile financiare. Ar trebui să fie salvați? Sau ar trebui să îi lăsăm în pace, să iasă singuri din situația lor dificilă?

Atunci când subiectul apare în legătură cu un episod dat, comentatorii aduc numeroase argumente economice în favoarea salvării sau împotriva acesteia: cum s-ar influența producția, ocuparea forței de muncă, starea sistemului bancar și bugetul de stat și așa mai departe. Cu toate acestea, aspectul etic al problemei, de obicei, se pierde. Fenomenul de *“bail-out”* care se întâmplă des are un efect pedagogic. El învață debitorul să se simtă liber să-și încalce promisiunile; nu este nimic rușinos în a face acest lucru. Dar a nu plăti o datorie este într-adevăr rușinos – chiar dacă există circumstanțe atenuante! Niciodată nu am recomandat că toți, fără nicio excepție, care nu pot ieși din necazuri pe cont propriu, ar trebui să fie lăsați de izbeliște.

Cu toate acestea, acest lucru nu ar trebui să se facă în proporții mari, într-un mod în care chestiunea responsabilității debitorilor nu ar apărea aproape niciodată; foarte rar apare vreun cuvânt vorbit despre aspectele morale ale încălcării promisiunii.

Asta este exact ceea ce s-a întâmplat în Ungaria, atunci când guvernul a anunțat că-și va asuma integral datoria publică a aproximativ 1.500 de municipalități mici și o mare parte a ceea ce municipiile mai mari de asemenea datorau – în medie, cam jumătate. În al doilea caz, proporția de salvare nu este una uniformă, ci ar depinde de cât de bogată sau săracă este fiecare comunitate. Astfel, marja de salvare nu ar depinde de cât de mult din datorie a rezultat din iresponsabilitatea și risipa liderilor locali. Ideea responsabilității morale a celor care au contractat datoriile nu a fost nici măcar menționată în anunțul de salvare. “De ce să fii cumpătat, dacă cei care luptă pentru a reduce cheltuielile și se străduiesc să-și păstreze promisiunile sunt tratați la fel ca și cei care sunt iresponsabili și irosesc banii comunității?” – mulți lideri locali au comentat.

Voi ilustra ideea cu un alt episod ciudat și greu de crezut din lunga istorie a “debitorilor în valută”, care a fost menționată și mai devreme. Episodul, cu aplicarea la scară largă a așa-numitei scheme de “rambursare preferențială din total” de la începutul anului 2012, merită o mențiune specială. Să ne gândim la două povești tipice.

Persoana din prima poveste este un om sărac, cu puține studii, care este capul familiei; el locuia în condiții rele când a primit oportunitatea de a obține un apartament mai bun cu ajutorul unui împrumut. Banca practic i-a “pus în buzunar” împrumutul fără să-l informeze îndeajuns cu privire la riscurile existente. Povestea continuă într-o manieră tristă. La momentul obținerii împrumutului, bărbatul încă avea serviciu însă, între timp, și-a pierdut locul de muncă. Din cauza deprecierei forintului, ratele sale au crescut. Astfel, nu a fost în stare să le plătească pentru mai mult timp. Din moment ce apartamentul în care el și familia sa locuiau a fost folosit ca ipotecă, probabil vor fi în curând evacuați. În cazul lui, într-adevăr două principii etice se reunesc: principiul solidarității, care ne obligă să-i ajutăm pe cei aflați în necaz, și principiul responsabilității individuale, conform căruia fiecare individ este responsabil pentru propriile decizii, chiar și

pentru decizia sa de a obține un împrumut, decizie care s-a dovedit a fi una proastă. În acest caz, conform propriului meu simț moral, principiul solidarității cântărește mai mult: acest om și familia lui trebuie să fie salvați de la situația dificilă.

Persoana din a doua poveste este competentă, informată, bine plătită, cu o educație economică sau juridică. Unii dintre cei de acest tip lucrează ca oficiali guvernamentali. El locuiește într-un apartament frumos. A luat un împrumut mare, deoarece a considerat că părea a fi o investiție bună clădirea unei case, prețurile locuințelor crescând lună de lună. S-a dovedit că a luat o decizie proastă; el a pierdut foarte mult din această afacere. Mai are încă locul de muncă și încă își plătește la timp ratele. Evacuarea nu îi amenință stilul obișnuit de viață, deoarece domiciliul prezent nu a fost folosit ca ipotecă. A cumpărat sau construit un alt apartament / casă. El nu o să rămână pe străzi în cazul în care această locuință suplimentară i-ar fi luată. În cazul său, nu văd o problemă morală. Dacă ar fi făcut profit prin investiția sa, nu l-aș fi invidiat. Dacă ar fi pierdut, ar fi trebuit să fie problema sa⁷.

Ei bine, “procesul preferențial de rambursare integrală”, care a fost în mod legal adoptat de forța politică de la guvernare, a făcut posibil ca “debitorul în valută” să-și ramburseze împrumutul într-o sumă forfetară. Aplicarea procedurii a fost constrânsă de mai multe condiții.

Conform primei condiții, debitorii trebuiau să-și fi plătit ratele în mod corect în ultimele 6 luni. Prin aceasta, deja a fost exclusă persoana din prima poveste, care era într-un pericol atât de mare încât nici nu și-a putut plăti ratele la timp. Cea de-a doua condiție este aceasta: datoria reziduală trebuie să fie plătită imediat, printr-o singură plată. Cum ar putea omul nostru sărac să adune atât de mulți bani? În schimb, primele două condiții pot fi cu ușurință îndeplinite de către omul din povestea a doua. Cea de-a doua poveste include oameni din straturile superioare sociale, care primesc favoruri speciale în schimbul suportului politic.

Rambursarea integrală preferențială a trebuit să fie plătită în forinți maghiari, la o rată de schimb impusă băncilor de către guvern, schimbul făcându-se la o rată semnificativ mai mică decât rata reală a pieței. Oamenii care aplică schema “rambursării complete preferențiale” (mulți dintre ei asemănători cu persoana din cea de-a doua poveste) împreună au câștigat 370 de miliarde forinți cu această oportunitate, în special pe cheltuiala băncilor, și, într-o măsură mai mică, pe cheltuiala trezoreriei (cu alte cuvinte, a contribuabililor) (Pénzügyi Szervezetek Állami Szervezete 2012e)⁸. Aceasta este o sumă uluitoare de mare, căreia, în mod

⁷ Problema există de ani de zile, însă nici guvernul, nici băncile sau instituțiile de cercetare nu au organizat sondaje la nivel mare pentru a descoperi distribuția socială și economică a gospodăriilor îndatorate. Nicio estimare aproximativă nu a fost disponibilă pentru a se urmări proporțiile celor nevoiași, care din punct de vedere etic trebuie să fie sprijiniți, și cei pentru care împrumutul reprezintă o investiție.

⁸ Pentru a ilustra magnitudinea cantității, menționez faptul că este mai mult decât jumătate din

inexplicabil, nu i-a fost acordată o mare importanță în timpul dezbaterilor politice. Grupul de guvernământ politic a oferit un exemplu extrem de relaxare a constrângerilor bugetare. Toată lumea poate să învețe din asta. Merită să încalci o promisiune – în acest caz: angajamentul de a rambursa împrumutul într-un mod adecvat. Dacă ai luat un împrumut cu scopul de a face profit și aparții stratului societății favorizate de guvern, nu te vei confrunta cu nicio rușine. Chiar ai putea obține un bonus, o mare parte a datoriei tale ar putea fi plătită înapoi de alții.

Contra acestei “pedagogii”, naivul avertisment al părintelui sau profesorului (Ai grijă copilul meu să nu faci vreo promisiune în mod iresponsabil!) nu are un efect prea mare.

Reputație

Pentru a-și menține reputația, cei care fac promisiuni sunt motivați să se țină de cuvânt. Încălcarea așa multor promisiuni mici sau chiar o incapacitate de a îndeplini un angajament mare poate distruge o reputație.

Firmele au mai multe tipuri de motivații disponibile pentru a-și crește reputațiile. Popularitatea îi ajută să-și vândă produsele și serviciile. Așa cum am menționat, clienții se bazează bucuroși pe furnizori familiari și recunoscuți. Reputația mai bună îi dă companiei un avantaj semnificativ în fața rivalilor.

Acest lucru este completat și chiar consolidat de efectele psihologice. “Suntem printre primii”. “Toată lumea are o părere foarte bună despre noi” – acest sens pe bună dreptate fletează vanitatea managerilor companiilor.

Același lucru poate fi spus despre reputația organizațiilor și a partidelor politice. Este evident faptul că alegătorii nu-și bazează votul numai pe succesele și eșecurile zilelor dinaintea alegerilor, ci pe reputație, care s-a dezvoltat pe o perioadă lungă de timp și care joacă un rol important. O reputație mai bună crește șansele câștigării alegerilor și a obținerii puterii. Dar nu doar lupta pentru putere îi motivează să-și crească reputația. Politicianului îi face plăcere să aibă o bună reputație, să se bucure de recunoaștere și popularitate – acest lucru este ușor de înțeles din punct de vedere psihologic.

Cel care promite își îndeplinește promisiunea. De ce? Pentru că aceasta e ceea ce îi spune conștiința sa, simțul său moral sănătos să facă? Sau deoarece știe că un comportament onest, transformarea vorbelor sale în fapte vor face o impresie bună asupra altora și îi vor crește reputația – și se poate folosi de asemenea de acest lucru printr-un avantaj în competiția economică sau în arena politică? Este dificil să separăm cele două – cele două tipuri de motivații exercită un efect comun.

Gradul de reputație nu este o variabilă continuă care uneori poate fi crescută cu o rată arbitrară, sau uneori scăderea ei poate fi acceptată fără întârziere. Este unul dintre acele fenomene sociale a cărui viteză schimbătoare – pornind de la un

deficitul bugetar planificat pe 2012.

anume punct – depinde de direcția schimbării. Reputația unei firme, a unui partid politic, a unui lider economic sau politic de multe ori crește încet și treptat, așa cum numărul experiențelor pozitive crește printre oamenii care urmăresc munca sa. Dar în cazul în care se află că și-a încălcat promisiunea, reputația lui se poate prăbuși dintr-o dată.

Cel de-al treilea factor care motivează îndeplinirea promisiunilor este sistemul legal și juridic care impune îndeplinirea. O să ajungem la punctul acesta curând, dar aici aș vrea să ofer deja o remarcă. În lumea afacerilor, primul și al doilea factor, într-o anumită măsură și în anumite circumstanțe, pot să-l înlocuiască pe cel de-al treilea (Macaulay 1963; Kornhauser 1983).

Cu cât este mai puternică motivația morală internă a celui care își ia angajamentul de a îndeplini promisiunile și contractele, și cu cât se străduiește să-și crească mai mult reputația, cu atât mai puțin va fi nevoie să se recurgă la justiție referitor la consecințele cauzate de încălcarea promisiunii.

Punerea în aplicare a contractului prin mijloace legale

Aici ne putem limita fără probleme la contractele de afaceri. Încălcarea promisiunilor iresponsabile făcute în campania electorală nu este interzisă prin lege. Acest tip de încălcare a promisiunii este pedepsită de către alegător – cu condiția ca el să recunoască infracțiunea comisă împotriva lui și să dorească (și să fie capabil) să folosească metoda de pedepsire prin cabina de votare.

Statul de drept modern aplică legislația sofisticată pentru a pedepsi încălcarea contractelor. În procesele private, se acordă despăgubiri. Pentru promisiuni false, înșelătoare, precum și pentru neglijență gravă care duce la lipsa îndeplinirii unui contract, procurorul poate depune plângere și sancțiuni pot fi impuse de către instanța de judecată. Legislațiile speciale reglementează procedurile de faliment, vânzarea bunurilor sechestrate pentru a achita datoriile, evacuările ca urmare a executărilor silite ipotecare ș.a.m.d. Rigoarea legii nu are doar menirea de a ajuta la compensarea părții vătămate pe cât posibil. În același timp, se așteaptă și un efect de descurajare în acest sens: cel care face promisiuni ar trebui să se teamă de consecințele nerespectării promisiunii.

Chiar și în țările cu cea mai veche tradiție a statului de drept, aparatul menit să pună în aplicare îndeplinirea contractelor nu funcționează întotdeauna eficient.

Din păcate, în Ungaria această mașinărie “scârțâie” mult mai mult decât în alte țări democratice dezvoltate. Mulți avocați și procurori sunt mai puțin pricepuți decât omologii lor din Vest.

Litigiile sunt prelungite pentru mult timp. Hotărâri eronate sunt uneori întâlnite.

Manipularea firmelor falimentare merită o atenție specială. Dacă se află că o companie nu își mai poate plăti datoriile, atunci va rezulta o procedură de faliment. Acest lucru este în competența instanțelor judecătorești; acestea vor

desemna un lichidator (un comisar pentru faliment), care, pe baza legislației relevante, decide, printre altele, cum să vândă proprietățile rămase ale firmei și cum și în ce măsură ar trebui să fie despăgubit creditorul. Aici suntem departe de îndeplinirea completă a obligațiilor de plată contractate; mai degrabă, beneficiile îndeplinirii parțiale și activele rămase ale firmei trebuie să fie distribuite între părțile vătămate dintre creditori. Există mai mulți factori care complică această ultimă îndeplinire parțială a contractelor.

Unul dintre factorii de risc este bine-cunoscuta instituție a capitalismului modern: ideea de *răspundere limitată*. Proprietarii unei corporații sau ai unui SRL sunt responsabili doar pentru datoriile acumulate de către societate la valoarea capitalului investit. În cel mai rău caz, acesta se poate pierde în totalitate; activele rămase vor fi transferate către creditorii nedreptățiți. Cu toate acestea, proprietarul nu este responsabil cu averea sa privată. Astfel, în cazul în care proprietarii și directorii ar fi fost inteligenți – undeva între legalitate și ilegalitate –, în ultimul moment ar fi transferat o bună parte din averea companiei, lăsând nu prea mult pentru despăgubirea creditorilor. Există multe lacune juridice care să faciliteze acest tip de înșelăciune – în beneficiul părților care încalcă promisiunea, precum și pe cheltuiala părților vătămate. Avocați inteligenți specializați în cunoașterea de lacune juridice scriu contractele de la început în așa fel încât clientul lor – fără a încălca legea în sine – să se poată sustrage spiritului legii, care ar proteja interesul ambelor părți într-un mod echitabil.

Este totuși răul cel mai mic, în cazul în care compania aflată în faliment chiar există. Unele companii dispar pur și simplu atunci când apare sentimentul de “sufocare”. Jargonul de afaceri maghiar numește acest tip de firme “societăți fantomă”. Ele apar pe scenă, promet “câte în lună și în stele”, utilizează produsele și serviciile comandate – dar în momentul în care trebuie să plătească, dispar. Nu există nimeni care să fie chemat pentru plata datoriei.

Ne așteptăm de la stat să impună cu instrumente proprii îndeplinirea contractelor private, și, făcând lucrul acesta, să consolideze astfel “sanctitatea” respectării contractelor. Pe parcursul ultimilor ani, în Ungaria a avut loc exact situația inversă, în multe cazuri. Guvernul a dat lovituri grele în ceea ce privește prestigiul contractelor private. Vă prezint trei cazuri; fiecare a creat agitație în cadrul publicului.

În anul 2009, “Compania de Transport Budapesta” (BKV), deținută de municipalitate, a plătit uriașe sume compensatorii către mulți directori de rang înalt care au părăsit compania. Plățile s-au bazat pe contracte de muncă valabile și legale. Vestea a creat un scandal public. Fidesz, partidul de guvernământ actual, care era la momentul respectiv în opoziție, a început o campanie uriașă – însoțit de simpatia publicului – și a cerut rambursarea acestor plăți compensatorii. În urma alegerilor parlamentare, acum dominate de Fidesz, se adoptă o nouă legislație în grabă, care reglementează plățile compensatorii retroactive (!) pentru câțiva ani în urmă. Potrivit acesteia, în ceea ce privește plățile compensatorii de peste o anumită

valoare acordate după 2005, un impozit suplimentar de 98% a fost impus în sectorul de stat (autorități bugetare, companiile deținute de stat, etc.)⁹. Da, dar prin intermediul acestui impozit suplimentar nu s-au recăpătat doar plățile compensatorii imoral de mari ale unor directori de transport pentru trezorerie, dar s-au confiscat și despăgubiri (părți sau chiar totalul) ale unor foști profesori, doctori sau alți lucrători care, printr-o viață de lucru sârguincios, au obținut dreptul unei modeste despăgubiri, situate puțin peste limita legală stabilită de legislația confiscării.

Partidul de guvernământ și majoritatea parlamentară dominată de aceștia, abuzând de oportunitățile legale, a zdrobit în mod retroactiv contractele de muncă private încheiate în mod liber de către angajați și angajatori cu mulți ani în urmă; contracte care includeau prevederile plăților compensatorii.

Celălalt exemplu este conectat la lanțul evenimentelor despre care am discutat deja de mai multe ori: povestea “debitorilor în monedă străină”. Banca și debitorul au semnat un contract propriu-zis. Astăzi, pare sigur că părți semnificative din aceste contracte conțineau multe elemente care au cauzat rău uneia sau mai multor părți, iar distrugerile au tulburat celelalte părți ale economiei naționale. Revizia masivă a acelor contracte a fost în totalitate justificată. Cu toate acestea, acest lucru ar fi trebuit să fie făcut *în mod voluntar* de către cele două părți contractante. Guvernul îi poate convinge să facă asta, le poate oferi orientări cu privire la conținut, și le pot oferi stimulente economice pentru a facilita schimbările. De asemenea, *instanțele* pot anula contractele și le pot oferi posibilitatea părților de a semna un nou contract. Dar, în conformitate cu statul de drept, ramurile executive și legislative ale guvernului nu pot forța *în mod retroactiv* părțile contractante să modifice contractul împotriva propriei voințe. Cu toate acestea, asta este exact ceea ce s-a întâmplat în mod repetat, în principal pe seama sectorului bancar. Directorii băncilor și-au arătat indignarea, dar, într-un final, după presiunile guvernului, au acceptat faptul ca atare și au fost gata să aplice schimbările contractuale, fiind forțați să facă acest lucru. Aceste intervenții de stat au redus cu siguranță foarte mult prestigiul contractului privat.

Al treilea exemplu este de asemenea legat de povestea relațiilor dintre guvern și sectorul bancar. Un stadiu important în negocierile cu privire la împrumutul în monedă străină a avut loc pe 15 decembrie 2011, când un “Memorandum de Înțelegere” formulat în maghiară și engleză a fost semnat de Ministrul György Matolcsy și Secretarul de Stat Gyula Pleschinger în numele guvernului și al Dr. Mihály Patai, președinte, și Daniel Gyuris, vice-președinte al Federației Bancare. (Pentru declarația emisă, a se vedea Bankszövetség 2011, 5 și 9.) Primul punct afirma: “Guvernul declară că taxa asupra bazei și ratei dobânzii va rămâne neschimbată în 2012 față de reglementarea în vigoare, în timp ce rata va fi scăzută

⁹ O discuție detaliată asupra excepțiilor și scutiților de la plată este dincolo de preocuparea acestei lucrări.

cu 50% în 2013. Guvernul declară, de asemenea, că nu va exista nicio taxă bancară în 2014 mai mare decât taxa bancară definită de normele legale ale Uniunii Europene sau mai mare decât media taxelor bazelor și ratelor dobânzii existente în prezent în statele membre”. Totuși, bugetul pentru 2013 oferit de către Parlament în toamna lui 2012 a lăsat taxa ratei speciale a băncii neschimbată, în loc de reducerea sa cu 50%. Guvernul nu și-a ținut promisiunea.

În concluzie

În dictatură, tiranul nu face promisiuni poporului¹⁰. Nu se ridică iarăși și iarăși în fruntea țării prin competiția deschisă a forțelor politice alternative; ci mai degrabă acest lucru se întâmplă prin “mașinăria” represiunii și a violenței; adică sistemul instituțional al dictaturii îi servește pentru a-l menține la putere. În opoziție, în democrație, promisiunile partidelor aflate în competiție directă joacă un rol important. Cel care votează – dacă are memorie bună – poate să-și dea seama câte din promisiunile făcute înainte de alegerile trecute au fost îndeplinite de către partidul la putere. Dacă și-a îndeplinit promisiunile, atunci va fi mai puternic, dacă le-a încălcat, atunci i se va slăbi încrederea. Desigur, compararea promisiunilor și a acțiunilor nu este singurul criteriu conform căruia candidații sunt analizați, dar fără îndoială este unul dintre cele mai importante. Aceia care slăbesc încrederea în promisiunile politice subminează *unul dintre fundamentele democrației*.

Economia socialistă de comandă poate avea loc fără promisiuni. Coordonarea verticală se face prin comenzi care sunt date de la superior la subordonat. O comandă este o comandă – nu este nevoie de promisiuni; comanda trebuie îndeplinită. În opoziție, în economia capitalistă de piață, coordonarea orizontală se face, în principal, prin contractele private voluntare dintre cumpărători și vânzători. Desigur, îndeplinirea contractelor private, a promisiunilor făcute între cumpărător și vânzător, creditor și debitor este doar unul dintre tipurile de procese de coordonare, dar fără îndoială unul dintre cele mai importante. Aceia care slăbesc prestigiul contractelor private subminează *unul dintre fundamentele economiei capitaliste de piață*.

Este un lucru de temut faptul că în Ungaria exact acest lucru – slăbirea fundamentelor – are loc chiar în fața ochilor noștri (și ai lumii întregi). Nu știu ce se confruntă alții în țările lor cu privire la fenomenele hidoase detaliate mai sus – cercetătorii de acolo sunt așteptați să le descopere și să le analizeze. Sunt sigur, totuși, că populația Ungariei suferă ca urmare a rutinei aproape zilnice a încălcării promisiunilor.

¹⁰ Nu este o coincidență faptul că Napoleon este cel căruia i se atribuie această afirmație: “Cea mai bună formă de a își păstra cuvântul este de a nu i-l da”.

Bibliografie

- Bernát, Anikó. 2012. *A magyarok negyede továbbra is küzd a havi számlákkal. [A quarter of Hungarians still struggling with the bills].* TÁRKI Zrt. http://www.tarki.hu/hu/news/2012/kitekint/20120620_szamla.html (Last download: October 31, 2012).
- Bolton, Patrick and Mathias Dewatripont. 2005. *Contract Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- European Economic Advisory Group. 2012. *The Hungarian Crisis. The EEAG Report on the European Economy: 115-130.* München: CESifo, München.
- EUROSTAT. 2011. *Eurostat regional yearbook 2011.* Luxembourg: European Commission. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-HA-11-001/EN/KS-HA-11-001-EN.PDF.
- Fogyasztóvédelmi Alapítvány [Foundation for Consumer Protection]. 2012. *Milyen panaszlehetőségeink vannak? Hova fordulhatunk, ha megkárosítanak? [What complaint possibilities are there? Where can we turn to when suffering damage?].* Downloadable: http://fogyasztovedelem.hu/Varia_x/panasz.htm#panaszlehetoseg (Last download: June 3, 2012).
- Ingtatlan és Befektetés* [Real Estate and Investment; a Hungarian journal]. 2012. *A háztartások eladósodottsága fordulóponthoz ér 2012-ben [Households' indebtedness reaches a turning point in 2012].* Downloadable: <http://www.ingatlanbefektetes.hu/cikkek/a-haztartasok-eladosodottsaga-forduloponthoz-er-2012-ben-22-nem-tudja-kozuzemi-dijat-fizetni> (Last download: June 16, 2012).
- International Social Survey Programme. 1996. *Role of Government III (ISSP 1996).* <http://zacat.gesis.org/webview/index.jsp>. Study No.: ZA2900.
- Hart, Oliver. 1988a. *Incomplete Contracts and the Theory of the Firm.* *Journal of Law, Economics and Organization* 4(1), Spring.
- Hart, Oliver and John Hardman Moore. 1998b. *Incomplete Contracts and Renegotiation.* *Econometrica* 56.
- Horton. 2007. *Schiller's "The Hostage".* *Harper's Magazine*, September 16. Downloadable: <http://www.harpers.org/archive/2007/09/hbc-90001221> (Last download: June 16, 2012).
- Hudecz, András. 2012. *Párhuzamos történetek. A lakossági devizahitelezés kialakulása és kezelése Lengyelországban, Romániában és Magyarországon.* *Közgazdasági Szemle* 59: 349-411.
- Keller, Tamás Szerk. 2012. *Javaslat a fenntartható fejlődés társadalmi indikátorainak mérésére.* Budapest: TÁRKI.
- Kornhauser, Lewis A. 1983. *Reliance, Reputation and Breach of Contract.* *Journal of Law and Economics* 26: 691-706.
- Macaulay, Steward. 1963. *Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary*

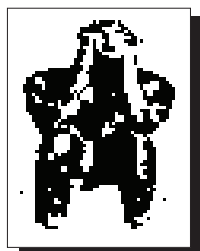
- Study. *American Sociological Review* 28(1): 55-67.
- Matolcsy, György. 2010. Nemzeti ügyek politikája [The politics of national issues]: 27. Downloadable:
http://static.fidesz.hu/download/481/nemzeti_ugyek_politikaja_8481.pdf
 (Last download: June 15, 2012).
- Magyar Nemzeti Bank [Hungarian National Bank]. 2012. Jelentés a pénzügyi stabilitásról [Report on the financial stability] November 2012. Downloadable:
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_stabil/mnbhu_stab_jel_201211/jelentes_penzugyi_stabilitas_201211_hu.pdf
 (Last download: November 5, 2012).
- MTI - Figyelő. 2012. Hároméves költségvetési keretet kér az építőiparnak az ÉVOSZ [A three-year budget is requested by EVOSZ]. Downloadable:
http://www.figyelo.hu/cikk_print.php?cid=377736_haromeves_koltsegvetesi_keretet_ker_az_epitoiparnak_az_evosz (Downloaded: November 12, 2012)
- MTI - Stop. 2012. Nincs kiút a körbetartozások ürdögi köréből? [No way out from the vicious circle of circular indebtedness?] Downloadable:
<http://www.stop.hu/gazdasag/nincs-kiut-a-korbetartozasok-ordogikorebol/1083388/> (Last download: November 12, 2012).
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection]. 2012a. Beszámoló a 2008-es évről [Report on 2008]. Downloadable:
http://www.nfh.hu/data/cms13403/beszamolo_2008.pdf (Last download: June 8, 2012).
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection]. 2012b. Beszámoló a 2009-es évről [Report on 2009]. Downloadable:
http://www.nfh.hu/data/cms29775/beszamolo_2009.pdf (Last download: June 8, 2012).
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection]. 2012c. Beszámoló a 2010-es évről [Report on 2010]. Downloadable:
http://www.nfh.hu/data/cms40651/beszamolo_2010.pdf (Last download: June 8, 2012).
- Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hivatal [Hungarian Authority for Consumer Protection]. 2012d. Beszámoló a 2011-es évről [Report on 2011]. Downloadable:
http://www.nfh.hu/data/cms49597/2011_eves_beszamolo.pdf
 (Last download: June 8, 2012).
- Népszava* [a Hungarian daily paper]. 2012. Ötven milliárd az intézmények tartozása [Institutional debt 50 billion]. Downloadable:
http://www.nepszava.hu/articles/article.php?id=553569&referer_id=
 (Last download: June 15, 2012).
- Patterson, Dennis M. 1992. The Value of a Promise. *Law and Philosophy* 11: 385-402.
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority]. 2012a. Tájékoztató a Felügyelet 2007. első negyedévi panaszügyi tevékenységéről [Summary on the Authority's complaint management, first

- quarter 2007.] Downloadable:
https://www.pszaf.hu/data/cms422928/paszafhu_panaszstatisztika20071.pdf
 (Last download: June 6, 2012).
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority]. 2012b. Tájékoztató a Felügyelet 2009. I. negyedévi panaszkezelési tevékenységéről. [Summary on the Authority's complaint management, first quarter 2009]. Downloadable:
https://www.pszaf.hu/data/cms2014511/Panaszkezel_si_t_j_koztat_.pdf
 (Last download: June 6, 2012).
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority]. 2012c. Összefoglaló a felügyelet fogyasztóvédelmi célú 2012. I. negyedéves hatósági tevékenységéről. [Summary on the Authority's consumer protection activity, first quarter 2012.] Downloadable:
https://www.pszaf.hu/data/cms2350942/fogyved_hatosagi_tev_2012Q1.pdf
 (Last download: June 6, 2012).
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority] (2012d): Kockázati jelentés. 5. Melléklet – ábrák és táblázatok. [Risk report. Appendix 5 – figures and tables.] Downloadable:
http://www.pszaf.hu/data/cms2352358/kockazati_jelentes_2012_I_mellekletek.pdf (Last download: June 14, 2012).
- Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete [Hungarian Financial Supervisory Authority]. 2012e. Sajtóközlemény: Közel százhetvenezer család végtörlesztett a záróráig [Press announcement: Nearly 170,000 families exploit preferential full repayment by the deadline] March 12, 2012. Downloadable:
http://www.pszaf.hu/bal_menu/jelentesek_statisztikak/statisztikak/vegtorleszesi_stat (Last download: June 15, 2012).
- Raiser, Martin, Alan Rousso, and Franklin Steves. 2004. Measuring Trust in Transition: Preliminary Findings from 26 Transition Economies. János Kornai, Bo Rothstein, and Susan Rose-Ackerman (eds.). *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*: 55-70. New York. Palgrave Macmillan.
- Schiller, Friedrich. [1799] 2004. Die Bürgschaft. *Sämtliche Werke* I: 352-356. Carl Hanser Verlag, München-Wien.
- Sharp, F.C. 1934). The Ethics of Breach of Contract. *International Journal of Ethics* 45: 27-53.
- Shavell, Steven. 2006. Is Breach of Contract Immoral? *Emory Law Journal* 56: 439-460.
- Simonovits, András. 2011. The Mandatory Private Pension Pillar in Hungary: An Obituary. *International Social Security Review* 64: 81-98.
- Sik, Endre. 2011. *A magyarok ötöde nem tudja fizetni a számlákat*. [A fifth of Hungarians cannot pay their bills]. TÁRKI Zrt. Downloadable:
<http://www.tarki.hu/hu/news/2011/kitekint/20110830.html>
 (Last download: June 3, 2012).

- Stanford Encyclopedia of Philosophy. 2008. Promises. Downloadable: <http://plato.stanford.edu/entries/promises>. (Last download: June 15, 2012).
- Varga, Mihály. 2010. Év végére már jobb lehet [It can be better by the end of the year]. Interview given to the journal *Demokrata*, February 17, 2010. Downloadable: http://www.demokrata.hu/ujsagcikk/ev_vegere_mar_jobb_lehet (Last download: June 15, 2012).
- Wilkinson-Ryan, Tess and Jonathan Baron. 2009. Moral Judgment and Moral Heuristics in Breach of Contract. *Journal of Empirical Legal Studies* 6: 405-423.
- Woodruff, Christian. 2004. Establishing Confidence in Business Partners: Courts, Networks, and Relationships as Pillars of Support. János Kornai, Bo Rothstein, and Susan Rose-Ackerman (eds.). *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*: 111-125. New York: Palgrave Macmillan.

SOCIETATEA ROMÂNĂ DE ECONOMIE

INSTITUTUL ROMÂN PENTRU LIBERA ÎNTREPRINDERE



I.R.L.I.

anul XXII

2013

1

Cuprins |

TEMA NUMĂRULUI:

“«INFRASTRUCTURI CRITICE» ALE ECONOMICULUI ȘI POLITICULUI”

Promisiuni încălcate. Experiența ungară	5
<i>János KORNAI</i>	
Raportarea financiară, între bun simț și normare juridică	37
<i>Vasile IUGA</i>	
Beyond the usual suspects: rethinking the mechanisms of paradigm shifts in macroeconomic policy	49
<i>Cornel BAN</i>	
Cercetarea științifică în har și cunoașterea profetică. O aplicație pe cazul științei economice	71
<i>Pr. Petre COMȘA, Costea MUNTEANU</i>	
Economia imaginației creative. Puncte de reper.....	107
<i>Dumitru MOLDOVAN</i>	
O carte inovatoare (Recenzie la “Politica monetară: Ipostaze neconvenționale”, de Lucian Croitoru)	121
<i>Aurel IANCU</i>	