

A NÖVEKEDÉS PUHA TÉNYEZŐINEK RENDSZERE

A SYSTEM OF SOFT FACTORS INFLUENCING ECONOMIC DEVELOPMENT

Bartha Zoltán

egyetemi docens, Miskolci Egyetem, 3515 Miskolc-Egyetemváros, +3646/565-111/2346,
zolib@hu.inter.net

ÖSSZEFOGLALÁS

A standard formalizált elméleti modellek klasszikus tényezői a gazdasági növekedés csekély részét képesek megmagyarázni. Az empirikus statisztikai tesztek számos olyan indikátorra hívták fel a figyelmet, amelyek szignifikáns kapcsolatban állnak a gazdasági növekedéssel, ezek viszont a kapcsolat okságának magyarázatában nem túl erősek. Ezen okból fordult a kutatók figyelme a növekedés ún. puha tényezői felé, amelyek közül az irodalom a kultúra összetevőit és a gazdasági döntések különböző szinten megjelenő ösztönző rendszereit tárgyalja a leggyakrabban. A témában született legújabb eredmények áttekintése segítségével az cikk arra törekszik, hogy a puha tényezők olyan átfogó rendszerét mutassa be, amely a meglévő kapcsolat mellett a háttérben meghúzódó összefüggéseket is megvilágítja. Ezzel a vállalással a cikk azokhoz az írásokhoz kapcsolódik, amelyek az intézmények mibenlétét igyekeznek felfejteni.

SUMMARY

The classical factors used by standard formalised theoretical models only explain a small part of economic growth. Empirical tests have uncovered a number of indicators that significantly influence economic development, but these tests are not necessarily strong at explaining the causality between the tested variables. For these reasons the focus of growth research was shifted toward the so called soft factors of development. The two most notable groups of such factors are the one of culture, and the one of incentive systems appearing at different levels of human interaction. This paper surveys the latest literature written on the topic, and tries to present a system of soft factors that emphasises the interconnections lying behind them. By doing so, this study is part of the literature that tries to unbundle institutions.

BEVEZETÉS

Az intézmények számítanak (institutionsmatter) – a kilencvenes évek második felétől kezdődően egyre több cikk indított ezzel a kifejezéssel, és mára a szófordulat az új intézményi közgazdaságtan (ÚIK) egyfajta mottójává vált. Maga az ÚIK megjelölést Oliver Williamson vezette be még 1975-ben (ld. pl. Snowdon, 2016, 114. old.), de az igazi áttörésre még várni kellett pár évet. Amint Voigt megjegyzi (2012, 2. old.), a mantraként ismételtetett kifejezés térhódítása különösen annak tükrében szembetűnő, hogy még a kilencvenes években is jó pár közgazdasági alapmű büszkén deklarálta, hogy a gazdasági hatások mentesek mindenféle intézményi háttértől, és a növekedésemélet sokáig kizárta az intézményeket a lehetséges befolyásolók közül.

Miközben az intézmények fontosságát hangsúlyozó mottót az ÚIK legfontosabb üzeneteként is kezelhetjük, az iskolának nagyon szerteágazó gyökerei vannak, és ebből következően még abban sincs teljes egyetértés, mit nevezhetünk intézménynek. Az új institucionalizmus egyik fontos pillére Ronald Coase-ra vezethető vissza (1937 és 1960), aki a gazdasági aktorok közötti tranzakciókra fókuszált. Oliver Williamson-nal közösen ők ketten az intézményi

vizsgálódások mikroszemléletű megközelítésének legnagyobb alakjai. A makroszemléletű vizsgálódások kétségkívül legtöbbet hivatkozott kutatója Douglas North, aki eredetileg a neoklasszikus modellt használó új gazdaságföldrajz uralkodóvá válásában játszott kulcsszerepet. Amint a Snowdon-nak adott interjújában jelezte, 1966-67-es párizsi és genfi tartózkodása során jött rá, hogy a neoklasszikus modell nem használható jól az országok fejlődési pályájának leírására (Snowdon, 2016, 130. old.). Míg addigi munkáiban az Egyesült Államokra fókuszált, melynek gazdasági rendszerében már korán a piaci elemek kerültek túlsúlyba, az európai gazdaságok fejlődésének leírását csak más keretek között tudta elképzelni. Ezen tanulságok nyomán született meg az Intézmények, intézményi változás és gazdasági teljesítmény című könyve, amelyben bevezette „a társadalom játékszabályai” metaforát, és amely az új intézményi közgazdaságtan egyik alapművévé vált (North, 1990).

Fontos sajátossága az új intézményi iskolának, hogy a felvetett problémák interdiszciplináris megközelítést tesznek lehetővé és követelnek meg. A tranzakciós költségek szorosan kötődnek a korlátozott racionalitás gondolköréhez (Simon, 1947), így természetesnek mondható a viselkedéstudományok, a pszichológia érintettsége. Az államot, valamint az állam és polgárainak kapcsolatát vezérlő szabályszerűségek kutatása azt eredményezte, hogy a politika- és jogtudományok is jelentős pillérré léptek elő. A tulajdonjogok vizsgálata (Demsetz, 1967), a kollektív fellépés modellezése és annak folyamányainak bemutatása (Olson, 1965; Ostrom, 1991), a csoporton belüli együttműködés leírása (Axelrod, 1997), a szavazással záruló közösségi döntések elemzése (Arrow, 1950; Shepsle-Wingest, 1982) mind klasszikus interdiszciplináris területek az ÚIK-ban. Ráadásul a közösségen belüli viselkedés modellezésében általánosan használt a játékelmélet, ami tovább erősíti az interdiszciplináris jelleget.

A sokszínűség bemutatásánál érdemes arra is utalni, hogy az új institucionalizmus, számos ponton kapcsolódik a „hagyományos” intézményi iskolához. Williamson rendszeresen hivatkozik John R. Commons munkáira (pl. Commons, 1934), aki szintén a tranzakciók feltérképezésén dolgozott (Nelson-Sampat, 2001, 35. old.). Hodgson (2006), miközben kísérletet tesz arra, hogy szabatos definíciót adjon az intézmények fogalmára, részletesen tárgyalja Thorstein Veblen megközelítését. Hayek fontosabb munkái ugyancsak rendszeresen visszatérnek a definíciós kérdések tárgyalásánál (pl. Hodgson-nál is).

Mindezt azért volt fontos hangsúlyozni, hogy érzékelhető legyen az iskola sokszínűsége. E sokszínűség legnagyobb hátulütője, hogy nehéz egységes fogalmi alapokra helyezni a különböző irányzatokat és megközelítéseket. Tekintve, hogy az új intézményi iskola kiemelt fontosságúnak tartja a minél formalizáltabb tárgyalást, az ellenőrizhető és empirikusan tesztelhető következtetéseket, a fogalmi bizonytalanságot különösen kényesnek érzik nemcsak a bírálók, hanem maguk az érintett kutatók is. Ebben a cikkben összefoglalom az intézményekkel kapcsolatos dilemmákat, rámutatva az eltérő nézőpontok mögött meghúzódó tényezőkre. Az ismertetés során nagyobb hangsúlyt kapnak a makroszemponatok, aminek az a magyarázata, hogy elsősorban a gazdasági fejlődés oldaláról tárgyalom az intézményeket.

AZ INTÉZMÉNYI SZERKEZET BEMUTATÁSA

Az ÚIK egyes pillérei közül jelenleg a fejlődés-gazdaságtani ág a legelterjedtebb a saját kutatási területén belül. Amint Roland (2004, 192. old.) megjegyzi, nyugodtan használni lehetne a Nixon parafrázist a szakmán belül: „Mindannyian institutionalisták vagyunk”. De még a fejlődés-gazdaságtan institutionalista irányzatában is sok heterogenitás fedezhető fel, a fontos befolyásolók összetételétől kezdve a közöttük tapasztalható kölcsönhatások irányáig. North szkeptikusan nyilatkozott, amikor arról kérdezték, kialakulhat-e valaha is az általános egyensúlyelmélethez hasonló nagy összefoglaló elmélet az ÚIK-ban, mert a gazdasági

fejlődés kérdése annyira komplex, hogy nem lehet formalizált modellbe foglalni (Snowdon, 2016, 132. old.). Ezt is figyelembe véve ebben a fejezetben az institucionalizmus kiindulópontjait mutatom be.

1. Miért van szükség intézményekre?

A mikroökonómia oldaláról közelítve a kérdéshez, intézményekre a döntési probléma megoldása miatt van szükség. A neoklasszikus modell válasza erre a problémára az önérdéküket követő, tökéletesen informált, racionális egyének haszonmaximalizáló viselkedésének feltételezése. Az ilyen egyének közötti tranzakciók súrlódásmentesek, és (további feltételek teljesülése mellett) az erőforrások hatékony elosztásához vezetnek (Arrow-Debreu, 1954). Amennyiben viszont feltételezéseinket közelítjük a valósághoz, és a korlátozottan racionális döntéshozók bizonytalan körülmények között hozott döntéseit elemezzük, a haszonmaximalizálás mellett egyéb magyarázókat is találnunk kell az egyének viselkedésére. Itt használhatók az intézmények, amelyek korlátozzák a döntéshozókat, de bizonyos értelemben irányt is szabnak az egyének viselkedésének, ezen keresztül pedig csökkentik a tranzakciók bizonytalanságát és költségét.

Az intézmények bizonyos lépéseket jutalmaznak, másokat büntetnek, vagy egyenesen tiltanak. Amint annak okait később látni fogjuk, az intézmények országról-országra eltérőek lehetnek, ami egyben azt jelenti, hogy bár az alap döntési szituációk és a döntéshozók is elméletileg hasonlóak (emberek egymás közötti kapcsolatai), maguk a kimenetek eltérőek lehetnek. Ez a kapcsolódási pont a mikro- és a makroszemlélet között. Makroszemletpontból ugyanis az intézmények a fejlődési probléma megoldásában segítenek. A 20. század második felében egymás után merültek fel a meglévő főáramú keretek közt nehezen megválaszolható kérdések: minek tudhatók be a hatalmas fejlettségbeli különbségek a világban; miért zárkóztak fel a kistigrisek, és miért nem sikerült ez több országnak; miért volt sikeresebb a kínai átmenet, mint az orosz; miért szembesültek a kelet-európai országok olyan sok problémával az átmenet során stb. Ezekre a kérdésekre a neoklasszikus növekedésméletek mellett számos más válasz született, de napjainkban az intézményi válasz hangzik a legmeggyőzőbben. E szerint az emberek viselkedését befolyásoló intézmények között található hatékonyabb vagy kevésbé hatékony erőforrás elosztást eredményező döntéseket ösztönöző változatok, ráadásul az intézmények kialakulása (melynek magyarázatára többféle érvelés létezik) pályafüggő (North, 1990). Azért vannak tehát hatalmas eltérések az egyes országok fejlettségi szintje között, mert az intézményeik is különböznek, egész pontosan már régóta különböznek, ami azt eredményezte, hogy nagyon eltérő volt átlagos növekedési ütemük az elmúlt évtizedek és évszázadok során (Richter-Timmons, 2012).

2. Milyenek az intézmények?

Acikkben felmerülő kérdések közül egyértelműen ez igényli a legrészletesebb tárgyalást. Ehhez képest az itt bemutatott gondolatok igencsak vázlatosak, és kiegészítésre szorulnak. Hodgson (2006) egy igen alapos cikket szánt a témának, az itt következők részben az általa leírtakra támaszkodnak.

Az intézményekkel foglalkozó irodalomban az alábbi fogalmak bukkannak még fel szinonimaként vagy rokon fogalomként: civilizáció, kultúra, konvenciók, társadalmi tőke, bizalom, hitek és meggyőződések, értékek, normák, szabályok, törvények, ösztönzők. Túl azon, hogy a felsorolt fogalmak nem jelölhetik mind ugyanazt, a túlzottan kimerítő kategorizálások azért sem szerencsések, mert – amint Voigt (2012) megjegyzi –, ha az intézmények gazdasági hatását kívánjuk vizsgálni, olyan modellt célszerű felállítanunk a

minket körülvevő világról, amiben az intézményektől eltérő, más jelenségek is helyet kapnak (2. old.).

Az nem kétséges, hogy egy-egy gazdaságban nagyon sok intézmény létezik. Ezeket kategorizálva sokféle kettőségre, és sajátos belső hierarchiára bukkanhatunk. Roland (2004) indításként a funkcionális és makrorendszerű csoportosítás lehetőségét veti fel. Funkcionálisan közelítve a kérdést, ahhoz, hogy hatékony erőforrás elosztáshoz juthassunk, szükségünk van olyan intézményekre, amelyek az erőforrások fölötti rendelkezést, a szerződési feltételeket, a be nem tartás következményeit tisztázzák, lehetővé teszik a bíróságok, a munkaerőpiac, a tőkepiac működését. A sort még nagyon sokáig folytathatnánk. Strukturális (makrorendszer szerinti) szempontból megállapítható, hogy az intézmények egy része a társadalmi viselkedést befolyásolja, megint másik része a politikai rendszerben érvényes, míg vannak jogi, gazdasági intézmények is.

Jellemzően akkor sem állhatunk meg, ha összegyűjtöttük a fontosnak tartott intézményeket, mert alaposabb vizsgálat után további, kevésbé összetett elemekre bonthatjuk le őket. Például a demokratikus választások rendszere egy tipikus politikai intézmény, aminek része az általános választójog, aminek része a választások megszervezésének rendje, aminek része a szavazatok mandátumokká konvertálásának rendje, és így tovább. Közben nagyon sok intézménnyel számolhatunk, ezek egészen biztosan nem moduláris szerkezetűek: ha működőképes rendszert szeretnénk, nem lehet a sokféle intézmény tetszőleges kombinációját összerakni (Kornai, 1993). Ennek magyarázata az intézmények közötti kapcsolatok természetében rejlik. Néha az intézmények helyettesíthetik egymást (például ha bírósági úton nehéz a szerződési feltételeknek érvényt szerezni, a tranzakciókban előtérbe kerül a szereplők közötti bizalom; Johnson et al., 2002a), de az intézményrendszer egyes elemei között rendszerint erős a komplementaritás.

A komplementaritás nem horizontális, egyes intézmények fontosabbak, mint mások. Ebből következik, hogy ha egy erősebb intézménnyel olyan gyengébbet párosítanak, ami nem egészíti ki azt, a gyengébb viselkedés ösztönző, korlátozó szerepe nem fog érvényesülni. Az erősebb intézmény felülírja a gyengébbet. Voigt (2012) ezért különbséget tesz de jure és de facto intézmények között; Ostrom ezt a papíron érvényes (rules-in-form) és a tényleges (rules-in-use) szabályok megkülönböztetésével írja le (Ostrom, 2005, 138. old.).

Ez a kettőség abból fakad, hogy az intézmények miként fejtik ki a hatásukat, amire egy későbbi pont visszatér. Ugyanakkor az intézmények közötti hierarchikus viszony a kategorizálásban is tükröződik. North 1990-es művében az intézményeket formális és informális korlátokra osztotta. Hodgson-nal való levelezésében formális szabályokat és informális normákat említ (Hodgson, 2006, 11. old.; ugyanez a forma jelenik meg 2003-as előadásában, ld. North, 2003, 9. old.). Menger bő száz évvel korábbi interpretálásában a kettőség az intézmények pragmatikus (megtervezett) vagy organikus (önszervező) változatában mutatkozik meg (Chavance, 2013). Tuomela (1995) szabályok és normák elkülönítését javasolja.

Egyes szerzők igyekeznek az informális elemeket leválasztani az intézményekről, így náluk a határ az intézmények és a kultúra között húzódik (pl. Greif, 2006; Tabellini, 2010; Maseland, 2013). Bár nincs egyetértés abban, hogy a kultúra intézménynek minősül-e, a későbbiekben bemutatandó összefüggések miatt a legtöbb szerző úgy véli, sok olyan elem, ami a kultúra része, intézményként értelmezendő, és annak informális (North) kategóriájába tartozik.

Bár megjelenés szerint lehetnek formálisak és informálisak is, abban teljes az egyetértés, hogy az intézmények ember alkotta ösztönzők, vagyis a természeti szabályszerűségek, a génjeinkkel örökölt viselkedési minták nem intézmények. Roland (2004) rámutat arra is, hogy az intézmények emberek közötti viszonyokra vonatkoznak, ezért a természeti környezet, vagy a fizikai világ működéséről, az emberek és a fizikai-természeti környezet kapcsolatáról vallott hitek, ismeretek (így például a gazdasági szempontból különösen fontos technológia) nem

számítanak intézménynek, még akkor sem, ha nyilvánvalóan befolyásolják az aktorok viselkedését.

Létezik az emberi viselkedést alakító ember alkotta ösztönzőknek egy olyan csoportja, amelyek mikroszinten rendkívül fontosak, makroszinten viszont az elemzők rendszerint figyelmen kívül hagyják őket. Ezek a szervezetek, amelyek saját működési szabályokkal, hierarchiával rendelkeznek. A szervezetek mikroszempontról roppant fontosak, hiszen alapvetőek a tranzakciós költségek csökkentésében (amint arra Coase, majd Williamson is rámutatott). A gazdasági fejlődést vizsgáló elemzésekben viszont a szervezetek jellemzően csak mint piaci aktorok kapnak szerepet. Hodgson (2006) megfogadható javaslata szerint tehát a szervezetek olyan intézmények, amelyek érvényesülésétől a makroelemzésekben eltekinthetünk.

3. Minek a teljesítményérehatnak az intézmények?

Az intézmények hatását mérő empirikus tesztek mikro- és makroszinten egyaránt elterjedtek. Előbbiek a vállalatok, utóbbiak pedig az államok valamilyen teljesítménymutatóját használják függő változóként. A vállalatok teljesítményében azért vannak eltérések, mert a jó intézmények csökkentik a tranzakciós költségeket; az államok teljesítményében pedig azért, mert a jó intézmények nagyobb erőfeszítésre ösztönzik az aktorokat (egyéneket, vállalatokat, szervezeteket) a munkavégzés, megtakarítás, felhalmozás és fejlesztés terén, aminek köszönhetően magasabb az ország növekedési rátája, és az egy főre jutó jövedelme.

Példák a vállalati teljesítmény empirikus tesztjeire:

- Ghánán belül egyes farmerek tulajdona jobban védett, mint másoké, aminek a beruházási döntésekben is megmutatkozik a hatása (Besley, 1995);
- a tulajdonjogok gyengébb védelme eltántorítja a cégeket a nyereségük újrabefektetésétől (Johnson et al., 2002b);
- az átmeneti gazdaságok intézményeinek színvonala hatással van arra, hogy a náluk megtelepedő multinacionális vállalatok milyen belépési/beruházási módot választanak (Dikova-Witteloostuijn, 2007);
- Kína azon régióiban, ahol a szerződések betartatása erősebb, jobban biztosítottak a tulajdonjogok és alacsonyabb a korrupció, az amerikai vállalatok szívesebben fektetnek be (Du et al., 2008);
- a kevésbé szabályozott környezetben (Nagy-Britannia) létrejövő start-upok kisebb mérettel indulnak, és gyorsabban növekednek, mint a jobban szabályozott környezetben (Spanyolország) lévők (Capelleras et al., 2008);
- a nemzetközi projektek során lényeges tranzakciós költségeket okoz a másik ország kultúrája, normái és intézményei ismeretének a hiánya (Orr-Scott, 2008);
- az intézmények olyan mérőszámai, mint a trösztellenes szabályok erőssége, a képzetlen munkaerő piacának rugalmassága vagy a termékfelelősség szabályozásának erőssége hatnak a vállalatok teljesítményére (Chacar et al., 2010);
- Kínán belül megfigyelhető, hogy a tulajdonjogot jobban védő városokban a vállalatok termelékenysége magasabb (Lu et al., 2011).

Példák a nemzetgazdasági teljesítmény és az intézmények közötti kapcsolatot tesztelő, sokat hivatkozott tanulmányokra:

- a magántulajdont védő intézmények befolyásolják a beruházások szintjét és a gazdasági növekedés ütemét (Knack-Keefe, 1995);
- az egy főre jutó kibocsátás befolyásolójaként az ún. társadalmi infrastruktúrát azonosítják, amit két indexszel mérnek, mégpedig a torzítás ellenes kormányzati politikák és a nemzetközi kereskedelem nyitottsága indexeivel (Hall-Jones, 1999);

- a magántulajdon védelmének intézményei fontosak a hosszú távú növekedés, a beruházások és a pénzügyi fejlődés szempontjából, míg az ún. szerződési intézmények csak a pénzügyi közvetítés minőségében játszanak szignifikáns szerepet (Acemoglu-Johnson, 2005);
- a személyek közötti bizalom (mint a társadalmi tőke mérőszáma), és a kormányzás minőségének indikátora (mint az intézmények minőségének mérőszáma) egyaránt hatást gyakorolnak a gazdasági növekedés mértékére, és a bizalom hatása ott erősebb, ahol az intézmények minősége gyengébb (Ahlerup et al., 2009);
- az európai regionális vizsgálatok szerint a kultúra olyan mérőszámai, mint a bizalom, mások tisztelete szignifikáns kapcsolatban áll a gazdasági fejlődéssel (Tabellini, 2010);
- a toxoplazmózis elterjedtségét, mint a zártabb, alacsonyabb bizalomszintű kultúra indikátorát használva megállapítható, hogy ezek a kulturális jegyek alacsonyabb minőségű intézményekkel, és alacsonyabb egy főre jutó jövedelemmel, start-up vállalati számmal és innovációs potenciállal állnak kapcsolatban (Maseland, 2013).

4. Hogyan hatnak az intézmények?

Douglas North 2005-ös művében a következőképpen fogalmaz: „Az emberek a világról kialakított felfogásukat arra használják, hogy a környezetük szerkezetbe foglalása révén lecsökkentsék az emberek közötti kapcsolatok bizonytalanságát. De az, hogy kinek a világfelfogása számít, és miként képes az átalakítani az emberi környezetet, az intézményi szerkezet következménye, ami pedig formális szabályok, informális korlátok és a kikényszerítésük módjainak kombinációja” (North, 2005, 6. old.). Az idézet jól foglalja össze a makroszemléletű intézményi megközelítés fő üzenetét. Az intézmények korlátoznak bennünket a cselekvésben, ami költséget jelent, de ezt az árat két okból lehet érdemes megfizetnünk. Egyrészt a korlátok mindenki másra is érvényesek, így az ő viselkedésük kiszámíthatóbb, előreláthatóbb lesz. Másrészt a jó korlátok olyan kimenetekhez vezethetnek, amik hozzájárulnak a közösség jólétéhez. Ugyanakkor a viselkedési keretek csak akkor működnek, ha valamilyen kikényszerítési mechanizmus is kapcsolódik hozzájuk. A kérdés az, mennyire térhetnek le az aktorok az intézmények által lehatárolt cselekvési pályákról.

Kivételes esetekben senkinek nem fűződik érdeke a pályaelhagyáshoz. A koordinációs játékok bizonyos típusaiban, pl. az ún. szarvasvadászat játékban (Sugden, 1989; McAdams, 2009) olyan keretfeltételek léteznek, amelyek mellett mindenkinek az az érdeke, hogy együttműködjön a másik féllel. Searle (1995) kifejti, hogy a nyelv a legalapvetőbb intézmény, ami egyben jó példa az ilyen típusú koordinációs játékokra: mivel a játékosok célja az, hogy megértsék magukat és megértsék a másikat, mindenkinek érdeke, hogy a nyelv szabályait megtartsa. Ha valaki eltér a szabálytól, és külön nyelvet alkot magának, senkivel sem fogja tudni megértetni magát. Szintén gyakori példaként említik a közlekedés jobbra tarts, balra tarts szabályát, aminek betartása ugyancsak minden szereplőnek érdekében áll (Greif-Kingston, 2011).

A döntési szituációk zömében előny származhat abból, ha mi kitérünk, mindenki más viszont a szabályok kijelölt korlátok között marad. Két elméleti irányzat is magyarázattal szolgál arra, hogy miért nem lépnek ki az aktorok a korlátok közül: az egyik az intézmények szabály jellegét hangsúlyozza (amik költségessé teszik a kitérést); a másik pedig az intézmények egyensúlyteremtő hatását (ami a keretek betartására motivál) (Greif-Kingston, 2011). Bár a két irányzat kiindulási pontja miatt elkülönül egymástól, a valóságban az intézmények korlátozó és ösztönző hatása valószínűleg a kettő kombinációján keresztül érvényesül.

A szabályjellegű megközelítésben a kitérésnek adotta várható hozama, amit a kitérés költségével vetnek össze a szereplők. Ez utóbbi függ a szankció mértékétől, és az

alkalmazásának valószínűségétől. Sok esetben viszont a szankció nehezen számszerűsíthető: a szegény, a kiközösítés vagy megbélyegzés mind a büntetés lehetséges formái. Voigt (2012) különbséget tesz külső és belső intézmények között, és azt mondja, a külső intézmények szankcióit a külön erre a célra létrehozott szervezetek (állam, rendfenntartók, bíróság stb.) érvényesítik, a belsőket viszont a közösség (nem specializálódott) tagjai. Ez egyben visszavezet az intézmények kettős – formális és informális – voltahoz, amennyiben a formális szabályok alapvetően külső kikényszerítésűek, az informális normák viszont belsőek. A csak papíron érvényes és a tényleges korlátok kettősége abból adódik, hogy a belső normák és szankciók erősebbek, így amikor az informális szabálynak ellentmond a formális, akkor mindig az előbbi érvényesül.

Az egyensúlyteremtő intézményi megközelítés szorosan kötődik a belső kikényszerítés fogalmához. Ha a szereplőknél jól látható (például egy reputációs rendszer miatt), hogy ki a tisztességes és ki a szabályszegő, mindenki abban lesz motivált, hogy ne térjen le a lekorlátozott pályáról, vagyis tisztességes legyen, betartsa a belső szabályokat, normákat. Binmore egy olyan koncepciót vázol fel, amelyben magát a méltányosságot tekinti intézménynek, azzal érvelve, hogy a méltányosság iránti igény lehetett az egyik legelső közösség-szervező norma az emberi közösségekben (Binmore, 2010). Összességében az intézmény azért fejt ki hatását, mert a közösség tagjai egyfajta elvárásként támasztják az adott viselkedési korlátot egymással, és saját magukkal szemben (például a közösségek jelentősen különböznek egymástól a tekintetben, hogy hol elvárás az adók befizetése, és hol nem).

5. Hogyan alakulnak ki és változnak az intézmények?

Az intézmények kifejlődése és átalakulása központi kérdés a fejlődéstudományban, hiszen a gyorsabb növekedést az intézmények megváltoztatásán keresztül lehet elérni. Európa volt szocialista államai, vagy a latin-amerikai, afrikai országok politikai-gazdasági átmenetének problémái sok kutató figyelmét irányították a kérdésre. Két domináns elmélet magyarázza az intézmények változását (Kingston-Caballero, 2009), bár a két magyarázat a gyakorlatban kiegészíti egymást. Ennek megfelelően az intézmények lehetnek közösségi döntések (publicchoice), érdekeiket tudatosan érvényesítő aktorokalkuinak eredményei (pl. Ostrom, 2005), vagy pedig egy evolúciós fejlődés végtermékei (pl. Williamson, 2000).

A közösségi döntések értelmezése szerint az intézményi szabályokat központilag deklarálják, méghozzá egyének és csoportok önérdékkövető alkuinak, lobbizásának és egyéb politikai akcióinak hatására (Libecap, 1989). Az érdekérvényesítésnek megvannak a maga hierarchikus szabályai, és a szereplők az alkuk során a magasabb szintű szabályokat adottságként kezelik. Ostrom javaslata szerint a legelső szinten helyezkednek el a működés szabályai, ezek fölött található a közösségi döntés szabályai, és legfelül pedig az alkotmányos szabályok (Ostrom, 2005). A tudatos tervezés-alakítás kritikájaként megemlítenő, hogy az aktorok korlátozottan racionálisak (és nem képesek tökéletesen átlátni, hogy a szabályozók miként érintik a jólétüket), ill. az, hogy az informális intézményeknél a központi tervezés elképzelhetetlen.

Evolúciós irányból közelítve a klasszikus darwini fogalmakat és elveket alkalmazhatjuk az intézményi változás leírására: a külső környezet hatására az intézmények különböző változatai (mutációk) jönnek létre, amelyek közül a környezet kiválasztja a sikereseket, majd ezek a sikeres egyedek rögzülnek, továbböröklődnek (Kingston-Caballero, 2009). A szelekció tehát decentralizáltan történik, a központi tervezésnek legfeljebb egy-egy változat (mutáció) kidolgozásában juthat szerep. A tranzakciós költségek elmélete ilyesfajta fejlődést feltételez, amikor azt vetíti előre, hogy az intézmények addig változnak, míg végül lehetővé válik a tranzakciók minimális tranzakciós költségek melletti lebonyolítása. Ehhez az irányzathoz kapcsolható Hayek is, aki a normák kialakulásával kapcsolatban megjegyzi, hogy a mostani

viselkedési szabályok azért figyelhetők meg, mert sikeresebbek voltak, mint a többi, és ezért fennmaradhattak (Hayek, 1973). Kritikaként itt egyrészt az fogalmazható meg, hogy többféle intézményi megoldás is kifejlődött, amelyek közül jó néhány szuboptimális (nem minimalizálja a tranzakciós költségeket), másrészt az állami szabályok nagy része központilag tervezett és bevezetett.

A leírt kritikák miatt a legtöbb szerző a két típus kombinációjára törekszik. Ilyen kombinációs kísérletből több nagy hatásút is találhatunk. Ezek egy része egyben túl is mutat az intézményi változás szorosabb témakörén, inkább fejlődés-gazdaságtani koncepciónak nevezhető. Itt csak röviden ismertetem a legjelentősebbeket.

- Lassan és gyorsan mozgó intézmények (Roland, 2004). A normarendszer változására jellemző, hogy fokozatos és lassú, a tudatos befolyásolás, változtatás pedig szinte lehetetlen. Az informális intézmények tehát a lassan mozgók (slow-moving) közé tartoznak. A törvények és szabályok fejlődése viszont sokkal gyorsabb, és ugrásszerű is lehet. Ezért a formális intézmények gyorsan mozgók. Az összefüggések leírására Roland a tektonikát használja metaforaként: a normák, mint a földlemezek, lassan mozognak a mélyben, és a keletkezett feszültséget a formális szabályok bizonyos időközönként bekövetkezett ugrásszerű, ha úgy tetszik: földrengésszerű változása vezeti le.
- Új Fejlődés-gazdaságtan (Boettke et al., 2008). Boettke és szerzőtársai bevezetik az intézményi ragadósság fogalmát, és a regressziós tételt használva azt állítják, hogy minden javasolt intézményi változás sikere az adott intézmény belső szereplőkkel való előző időszakbeli státuszának függvénye (vagyis ha a javaslat olyan, ami a szereplők normáival egybevág, vagy közel esik hozzá, akkor sikeres lehet, ha pedig nagy a távolság, akkor érvényesül az intézményi ragadósság). Ezek után különbséget tesznek külső (külföldi) és belső (hazai) bevezetésű, valamint exogén és endogén intézmény között. Az endogén intézmények spontán alakulnak ki evolúciós fejlődés útján; az exogén intézményeket viszont tudatosan tervezik és vezetik be. Következésképpen az endogén intézmény csakis belső bevezetésű lehet (BBN), az exogén pedig lehet belső (BBX) és lehet külső (KBX) is. A BBN az ún. métisz, helyi tudás része, amit az aktorok ösztönösen elfogadnak; a BBX ettől távolabb van, míg a KBX jó eséllyel nagy távolságban van a métisztől.
- Korlátozott és nyílt hozzáférésű rend (North et al., 2009). Northék az ismert emberi történelem három társadalmi rendjét különítették el, amelyek közül a neolitikumi forradalom után kettő alakult ki: a korlátozott hozzáférésű rend (mely sok országban máig fennmaradt), és a nyílt hozzáférésű rend (mely ma a fejlett nyugati országokat jellemzi). A szerzők véleménye szerint a neolitikumtól kezdődően az államok legnagyobb kihívása az erőszak kezelése volt. Ezt a korlátozott hozzáférésű államok az elit privilégiumaival, és a tömegek lényeges szervezetekből és intézményekből való (részleges) kizárásával oldották meg. A korlátozott hozzáférésű rend mérsékli az erőszakot, de visszafogja a növekedést. Azok az országok, ahol sikerül elérni a nyílt hozzáférésű rendet, az erőszak állami monopóliummá válik, amit a polgárok ellenőrzésük alatt tartanak a joguralom, a demokratikus berendezkedés és a szabad sajtó révén. A nyílt hozzáférésű rend nyitja meg az utat a növekedést segítő gazdasági intézmények bevezetése előtt.
- Befogadó és kizsákmányoló intézmények (Acemoglu-Robinson, 2012). Daron Acemoglu és James Robinson gondolatmenete szerint az intézmények vagy kizsákmányolóak (egy szűk elit érdekeit szolgálják), vagy befogadóak (egyenlő lehetőséget biztosítanak mindenkinek). Bár a kizsákmányoló intézmények a többségnek kedvezőtlenek, mégis fennmaradhatnak, mégpedig azért, mert a politikai intézmények lehetővé teszik az elit számára a politikai hatalom, és ezen keresztül az

intézmények alakítása jogának kisajátítását. Vagyis hierarchikus viszony van a gazdasági és politikai intézmények között, és az előbbiek csak akkor változtathatók a befogadó irányba, ha előtte a politikai intézmények is befogadók lesznek. Erre külső sokkok esetén nyílhat lehetőség, de ezek a sokkok ritkák, és a rájuk adott reakció eltérő lehet (pl. a 14. század pestisjárványa, ami a munkaerő drasztikus csökkenését okozta, nyugaton emelkedő béreket és a jobbágyság megszűnését hozta, keleten viszont a röghöz kötést, és a második jobbágyság kialakulását) (Acemoglu, Robinson, 2012, 4. fejezet).

Az intézményi változás elméleteinek két fontos tanulsága, hogy a formális és informális intézmények között nem lehet túl nagy a távolság, mert akkor a formális szabályok hatása elsikkad, és éppen ezért az átmenet során a politikai-gazdasági reformokkal általában nem célszerű sokkterápia-szerűen előrerohanni. Nagy kérdés, hogy miként erősíthetők azok a társadalmi normák, amik a nyílt hozzáférésű rend, a befogadó politikai intézmények létrejöttének kedveznek.

ÖSZEFoglalás

Az intézmények emberek alkotta konstrukciók, amik az emberek közötti kapcsolatokat alakítják. Korlátozzák a döntési szabadságot, meghatározott döntésekre ösztönöznek, de ezzel csökkentik a környezet bizonytalanságát, és a közösségi jólét optimumához közelítő kimenetekhez segítenek. A viselkedési korlátok – amelyek formálisak és informálisak is lehetnek – kikényszerítése belső és külső szankciókon keresztül történik. A külső szankciók deklarált költséget rendelnek a kitéréshez, a belső szankciók pedig közösségi nyomásként értelmezhetők. A korlátok egy részével (főleg az informálisokkal) a közösség tagjai teljesen azonosulnak, magukénak vallják, így ezeknek a szankciókkal való kikényszerítésére nincs is szükség, mert megtartásuk automatikus az egyén számára.

Az intézmények befolyásolják a tranzakciók hatékonyságát, ezen keresztül a szervezetek eredményességét, és így a makrogazdasági teljesítményt is. A gazdasági fejlődés gyorsítása ezért az intézmények váltásán vagy javításán keresztül képzelhető el, aminek legalább két komoly akadálya van. Az egyik, hogy az informális intézmények (amikkel a közösség tagjai értékvilágukban is azonosulnak) csak lassan változnak, és a belső azonosulás miatt erősebbek, mint a formálisak. Ha tehát olyan formális intézmények jelennek meg, amelyek nincsenek összhangban az informálisokkal, ezek csak papíron lesznek jelen, pozitív hatásuk nem érzékelhető (pályafüggő fejlődés). A másik ok, hogy a politika intézményei olyan közösségi döntéshozatali rendszert alakíthatnak ki, amiben a nagy beleszólással rendelkező szereplők nem érdekeltek a „jobb” intézmények bevezetésében.

A tanulmányban legalább három fontos kérdésre nem tértem ki részletesen. Egyrészt csak implicit módon utaltam arra, hogy az intézmények valószínűleg endogének abban a neoklasszikus értelemben, hogy nemcsak befolyásolják a növekedést, hanem egyben a növekedés is hatással van rájuk. Ez a sajátosság átvezet a másik fontos kimaradóhoz: az intézmények mérésnek problémájához. Bár nagyon sok empirikus teszt készült (ezek egy részét a 3. pont bemutatja), még mindig kérdéses, hogy valóban az intézményeket mérik-e ezek a kísérletek, és ha igen, akkor jól mérik-e őket. Végül az intézmények megváltoztatásának kapcsán az itt bemutatottnál részletesebben kell elemezni az állam és a politikai döntéshozók szerepét, mert a legújabb nagy munkák (North et al., 2009; Acemoglu-Robinson, 2012) ezek kulcsszerepét hangsúlyozzák.

IRODALOMJEGYZÉK

- Acemoglu, D. - Johnson, S. (2005): Unbundling Institutions, *Journal of Political Economy*, CXIII(5), pp. 949-995.
- Acemoglu, D - Robinson, J. A. (2012): *Why Nations Fail?* Crown Publishing Group, New York.
- Ahlerup, P., Olsson, O. & Yanagizawa, D. (2009): Social capital vs institutions in the growth process, *European Journal of Political Economy*, XXV(1), pp. 1-14.
- Arrow, K. J. (1950): A Difficulty in the Concept of Social Welfare, *Journal of Political Economy*, LVIII(4), pp. 328–346.
- Arrow, K. J. – Debreu, G. (1954): Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy, *Econometrica*, XXII(3), pp. 265-290.
- Axelrod, R. (1997): *The Complexity of Cooperation*, Princeton University Press, Princeton.
- Besley, T. (1995): Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana, *The Journal of Political Economy*, CIII(5), pp. 903-937.
- Binmore, K. (2010): Game theory and institutions, *Journal of Comparative Economics*, XXXVIII(3), pp. 245-252.
- Boettke, P. J., Coyne, C. J. & Leeson, P. T. (2008): Institutional Stickiness and the New Development Economics, *American Journal of Economics and Sociology*, LXVII(2), pp. 331-358.
- Capelleras, J. L., Mole, K. F., Greene, F. J. & Storey, D. J. (2008) Do More Heavily Regulated Economies Have Poorer Performing New Ventures? Evidence from Britain and Spain, *Journal of International Business Studies*, XXXIX(4), pp. 688-704.
- Chacar, A. S., Newbury, W. & Vissa, B. (2010): Bringing Institutions into Performance Persistence Research: Exploring the Impact of Product, Financial, and Labor Market Institutions, *Journal of International Business Studies*, XLI(7), pp. 1119-1140.
- Chavance, B. (2013): Institutions as seen by the Austrian school and ‘ordoliberalism’, *Zarządzanie Publiczne*, 23-24, pp. 53-62.
- Coase, R. (1937): The nature of the firm, *Economica*, IV(16), pp. 386–405.
- Coase, R. (1960): The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, III(Oct), pp. 1–44.
- Commons, J. R. (1934): *Institutional Economics*. University of Wisconsin Press, Madison.
- Demsetz, H. (1967): Toward a theory of property rights, *American Economic Review*, LVII(2), pp. 347–359.
- Dikova, D. - van Witteloostuijn, A. (2007): Foreign direct investment mode choice: Entry and establishment modes in transition economies, *Journal of International Business Studies*, XXXVIII(6), pp. 1013–1033.
- Du, J., Yi, L. & Tao, Z. (2008): Economic institutions and FDI location choice. Evidence from US manufacturing firms in China, *Journal of Comparative Economics*, XXXVI(+), pp. 412–429.
- Greif, A. (2006): *Institutions and the Path to the Modern Economy; lessons from medieval trade*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Greif, A. - Kingston, C. (2011): *Institutions: Rules or Equilibria?* In: N. Schofield and G. Caballero (eds.), *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*, Springer, Berlin, pp. 13-43.
- Hall, R. E. - Jones, C. I. (1999): Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, CXIV(1), pp. 83–116.
- Hogson, G. M. (2006): What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, XL(1), pp. 1-25.

- Johnson, S., McMillan, J. & Woodruff, C. (2002a): Courts and Relational Contracts, *Journal of Law, Economics, and Organization*, XVIII(1), pp. 221-277.
- Johnson, S., McMillan, J. & Woodruff, C. (2002b): Property Rights And Finance, *American Economic Review*, XCII(5), pp. 1335-1356.
- Kingston, C. - Caballero, G. (2009): Comparing theories of institutional change, *Journal of Institutional Economics*, V(2), pp. 151-180.
- Knack, S. - Keefer, P. (1995): Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures. *Economics and Politics* VII(3), pp. 207-227.
- Kornai, J. (1993): *Útkeresés*, Századvég Kiadó, Budapest.
- Libecap, G. D. (1989): *Contracting for Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lu, Y., Png, I. P.L. & Tao, Z. (2011): Do institutions matter in China? Evidence from manufacturing enterprises, *Journal of Comparative Economics*, XLI(1), pp. 74-90.
- Maseland, R. (2013): Parasitical cultures? The cultural origins of institutions and development, *Journal of Economic Growth*, XVIII(2), pp. 109-136.
- McAdams, R. H. (2009): Beyond the Prisoners' Dilemma: Coordination, Game Theory, and Law, *Southern California Law Review*, LXXXII(2), pp. 209-258.
- Nelson, R. R. – Sampat, B. M. (2001): Making sense of institutions as a factor shaping economic performance, *Journal of Economic Behavior & Organization*, ILIV(1), pp. 31-54.
- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, D. C. (2003): Understanding the Process of Economic Change, Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth, Forum 7, Washington.
- North, D. C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
- North, D. C., Wallis, J. J. & Weingast, B. R. (2009): Violence and the Rise of Open-Access Orders, *Journal of Democracy*, XX(1), pp. 55-68.
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge.
- Ostrom, E. (1991): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ostrom, E. (2005): *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton.
- Orr, R. - Scott, R. (2008): Institutional Exception on Global Projects: A Process Model, *Journal of International Business Studies*, XXXIX(4), pp. 562-588.
- Richter, B. K. – Timmons, J. (2012): Why not adopt better institutions? *Oxford Development Studies*, XL(2), pp. 272-281.
- Roland, G. (2004): Understanding institutional change: Fast-moving and slow-moving institutions, *Studies in Comparative International Development*, XXXVIII(4), pp. 109-131.
- Searle, J. R. (1995): *The Construction of Social Reality*, The Free Press, New York.
- Shepsle, K. - Weingast, B. (1982): Institutionalizing majority rule: a social choice theory with policy implications, *American Economic Review*, 72, pp. 367-371.
- Simon, H. E. (1947): *Administrative Behavior: a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, Macmillan, New York.
- Snowdon, B. (2016): Institutions, Economic Growth and Development: A Conversation with Nobel Laureate Douglass North, *World Economics*, XVII(4), pp. 107-152.
- Sugden, R. (1989): Spontaneous Order, *Journal of Economic Perspectives*, III(4), pp. 85-97.

- Tabellini, G. (2010): Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe, *Journal of the European Economic Association*, VIII(4), pp. 677-716.
- Tuomela, R. (1995): *The Importance of Us: A Philosophical Study of Basic Social Notions*, Stanford University Press, Stanford.
- Voigt, S. (2012): How (Not) to Measure Institutions, *Journal of Institutional Economics*, IX(1), pp. 1-22.
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- Williamson, O. E. (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, XXXVIII(3), pp. 595-613.