

Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar  
Közgazdaságtudományi Doktori Iskola

Versenyképesség, globalizáció és regionalitás című doktori program

**Piaci intézmények és gazdasági növekedés: a modern osztrák iskola nézőpontja**

Doktori értekezés

Czeglédi Pál

Témavezető: Dr. Kapás Judit, egyetemi docens

Debrecen, 2006. december

## Tartalomjegyzék

Ábrák jegyzéke .....	5
Táblázatok jegyzéke .....	7
Köszönetnyilvánítás .....	8
<b>1. Bevezetés .....</b>	<b>9</b>
<b>2. A gazdasági növekedés elméletei.....</b>	<b>16</b>
2.1. Kiindulópont: a Solow-modell és hiányosságai .....	16
2.1.1. A Solow-modell következtetései .....	16
2.1.2. A Solow-modell hiányosságai .....	19
2.2. Az új növekedéselmélet.....	21
2.2.1. Az új növekedéselmélet főbb irányzatai.....	21
2.2.2. Learning-by-doing modellek .....	24
2.2.2.1. Arrow modellje .....	24
2.2.2.2. Romer-féle modellek.....	25
2.2.3. Tőkefelhalmozásra koncentráló modellek.....	27
2.2.3.1. A kétszektoros alapmodell .....	27
2.2.3.2. Lucas modellje .....	29
2.2.4. Innováció .....	32
2.2.4.1. A Romer-modell .....	33
2.2.4.2. A schumpeteri modell .....	36
2.2.5. Intézmények az új növekedéselmélet modelljeiben .....	40
2.2.6. Verseny a schumpeteri modellben.....	43
2.2.6.1. A kereslet rugalmassága mint a verseny mértéke .....	44
2.2.6.2. A belépési költség mint a verseny mértéke.....	45
2.2.6.3. A profit nagysága mint a verseny mértéke.....	46
2.3. A gazdasági növekedés új intézményi magyarázatai .....	51
2.3.1. A társadalmi elemzés szintjei: a williamsoni struktúra .....	51
2.3.2. Az új intézményi megközelítés .....	54
2.3.2.1. Kiindulópont: North modellje .....	54
2.3.2.2. Az intézményrendszer hatása más szerzők szerint .....	55
2.3.2.3. A North-i elmélet továbbfejlesztései.....	56
2.3.2.4. A tulajdonjogok és az állam.....	58
2.4. Konklúzió: egységesülő növekedéselmélet.....	63
<b>3. Az intézményrendszer és a növekedés.....</b>	<b>67</b>

3.1. A gazdasági növekedés tényei.....	67
3.1.1. A gazdasági növekedés modern jelenség, avagy az intézmények számítanak...	69
3.1.2. A gazdasági növekedés nem lassul.....	72
3.1.3. Nem csak a tényezőfelhalmozás számít .....	76
3.2. A gazdasági szabadság vizsgálata .....	85
3.2.1. A gazdasági szabadság koncepciója és szerepe a növekedéelméletben .....	86
3.2.2. A gazdasági szabadság (EFW) indexe .....	89
3.2.3. A gazdasági szabadság összetett indexére vonatkozó vizsgálatok.....	90
3.2.4. Az intézményi mix komponenseinek hatása .....	94
3.3. Konklúzió: az intézmények elsődlegessége .....	99
<b>4. Az intézmények és a növekedés: az osztrák iskola különállása .....</b>	<b>101</b>
4.1. Intézmények: két megközelítés .....	101
4.1.1. A játékszabályok és kikényszerítésük .....	101
4.1.2. Az intézményi struktúra szintjei .....	103
4.1.3. Organikus és pragmatikus intézmények.....	106
4.1.4. Egy közös pont: a régi intézményi iskola.....	110
4.1.5. A modern osztrák iskola helye .....	113
4.2. A gazdasági növekedés és a fejlődés fogalma.....	116
4.2.1. Növekedés, haladás, fejlődés.....	116
4.2.2. A fejlődés mint a társadalmi jólét növekedése .....	118
4.2.3. A fejlődés szubjektivista felfogása.....	121
4.2.4. Az aggregált növekedés és a „céltalan” katallaxia.....	124
4.2.4.1. A komplexitás és a katallaxia.....	124
4.2.4.2. A jólét aggregálása.....	125
4.3. Konklúzió: a normatív álláspontok különbségei .....	127
<b>5. A növekedés mint piaci folyamat .....</b>	<b>129</b>
5.1. A vállalkozás modern osztrák elmélete.....	129
5.1.1. A tudásprobléma és a piac.....	130
5.1.2. A kirzneri vállalkozó és a piaci folyamat.....	132
5.1.3. A vállalkozó szerepe a növekedés folyamatában .....	135
5.2. Az intézmények szerepe a kirzneri vállalkozás elméletében.....	137
5.2.1. A kirzneri vállalkozás intézményi feltételei és a gazdasági szabadság.....	137
5.2.2. Produktív vállalkozás .....	140
5.2.3. A verseny és a monopólium szerepe .....	141

5.2.4. Tökéletlen intézmények.....	145
5.2.4.1. Tökéletlen tulajdonjogok .....	145
5.2.4.2. A szerződések nem tökéletes kikényszerítése.....	148
5.3. A piaci folyamat és az állam .....	152
5.3.1. Az állami beavatkozás folyamata.....	152
5.3.2. A kirzneri vállalkozó és az intervencionizmus folyamata.....	155
5.3.3. Az intervencionista folyamat intézményi feltételei.....	156
5.4. Konklúzió: az aktív piac és a reaktív állam.....	160
<b>6. Az intézményi koherencia.....</b>	<b>163</b>
6.1. Az fejlett országok intézményi koherenciájának kvantitatív vizsgálata.....	165
6.1.1. Három tény a piacszabályozás és a növekedés összefüggéséről .....	165
6.1.2. A módszer: klaszterelemzés .....	168
6.1.2.1. A módszer indoklása .....	168
6.1.2.2. A vizsgálat dimenziói és koordinátái .....	169
6.1.3. Eredmények.....	171
6.1.3.1. K-középpontú klaszterezés .....	172
6.1.3.2. A klaszterek jellemzése.....	174
6.1.3.3. Következtetések .....	176
6.1.4. Külső intézményrendszer és szabályozás.....	181
6.2. Az intézményi koherencia kvantitatív vizsgálata a fejletlen országokban.....	184
6.2.1. Változók .....	184
6.2.2. Klaszterek.....	185
6.3. A klaszterelemzés konklúziója .....	190
6.4. Első kvalitatív illusztráció: Botswana .....	192
6.4.1. Botswana, a gazdag szegény ország.....	192
6.4.1.1. Kiinduló feltételek.....	192
6.4.1.2. Gazdasági és intézményi fejlődés .....	193
6.4.3. A siker titka: intézmények és gazdaságpolitika.....	196
6.4.3.1. Nem csak a természeti adottságok számítanak .....	196
6.4.3.2. Jó intézmények, jó gazdaságpolitika vagy mindkettő?.....	198
6.4.4. Nem szándékolt következmények .....	201
6.4.5. Konklúzió: javuló intézmények és növekvő állami beavatkozás.....	205
6.5. Második kvalitatív illusztráció: Új-Zéland.....	206
6.5.1. Miért fontos az új-zélandi reform? .....	206

6.5.2. A reformok előzménye és története.....	207
6.5.2.1. Kiinduló feltételek.....	207
6.5.2.2. Makrogazdasági reformok .....	208
6.5.2.3. Strukturális reformok .....	210
6.5.3. Tényleg elmaradt a meglepetés? .....	213
6.5.4. Három lehetséges ok .....	216
6.5.4.1. Elszigeteltség .....	216
6.5.4.2. A reformok sorrendje és késleltetett hatása .....	219
6.5.4.3. Visszafordult reformok? .....	221
6.5.5. Következtetés: munkapiac és nyitottság.....	222
6.6. Az esettanulmányok tanulságai .....	223
<b>7. Következtetések .....</b>	<b>225</b>
7.1. Összefoglalás .....	225
7.2. A dolgozat új tudományos eredményei .....	228
7.3. A feloldható feltevések mint további kutatási irányok.....	235
<b>8. Függelék .....</b>	<b>237</b>
8.1. A gazdasági növekedés stilizált tényei különböző szerzők szerint .....	237
8.2. A gazdasági szabadság index komponensei .....	241
8.3. A külső intézményrendszer és a szabályozás kapcsolata a fejlett országokban.....	244
8.4. A kikényszerítés és a többi szabályozási változó együttmozgása .....	245
8.5. A 6.5.3. alfejezet regresszióinak eredményei .....	248
<b>Hivatkozások.....</b>	<b>249</b>

## Ábrák jegyzéke

1. ábra. Az alapmodellek csoportosítása .....	23
2. ábra. A Romer-modell struktúrája.....	34
3. ábra. A társadalmi elemzés szintjei .....	53
4. ábra. A north-i modell struktúrája .....	54
5. ábra. Acemoglu, Johnson és Robinson modellje.....	57
6. ábra. A Djankov et al. (2003)-féle elemzési keret.....	59
7. ábra. Az egy főre eső jövedelem alakulása az elmúlt 500 évben.....	69
8. ábra. Az egy főre eső jövedelem alakulása az elmúlt 500 évben néhány országban .....	69
9. ábra. A világ egy főre eső GDP-jének alakulása.....	72
10. ábra. A gazdasági növekedés különböző intézményi-földrajzi környezetben .....	74
11. ábra. Az egy főre eső jövedelem alakulása néhány nyugat-európai országban .....	74
12. ábra. Növekedési ráták a gazdasági növekedés öt maddisoni fázisában.....	75
13. ábra. A technológia eltéréséből adódó jövedelemkülönbségek .....	78
14. ábra. Az egy főre eső jövedelem és az intézmények.....	83
15. ábra. A gazdasági növekedés és az intézmények .....	84
16. ábra. A beruházás és az intézmények.....	84
17. ábra. A fejlődési index (HDI) és az intézmények .....	85
18. ábra. A vállalkozó kétféle szerepének illusztrációja .....	136
19. ábra. A klaszterközéppontok elhelyezkedése.....	177
20. ábra. Néhány szabályozási változó mozgása az országok keresztmetszetében.....	180
21. a. ábra. A vállalat indítására és bezárására, illetve a külkereskedelem szabályozására vonatkozó szabályozás együttmozgása a kikényszerítésre vonatkozóval .....	181
21. b. ábra. Az engedélyek megszerzésére, a tulajdonjogok bejegyzésére és az alkalmazottak elbocsátására vonatkozó szabályozás együttmozgása a kikényszerítésre vonatkozóval...	181
22. ábra. A fejlett országok körében kialakított klaszterek átlagos gazdasági szabadság indexértékei .....	182
23. ábra. A gazdasági szabadság index területeire vonatkozó értékek a fent kialakított klaszterekre.....	183
24. ábra. A klaszterközéppontok elhelyezkedése a fejletlen országok esetében.....	186
25. ábra. Néhány szabályozási változó mozgása a fejletlen országok keresztmetszetében. ..	188
26. a. ábra. A vállalat indítására és bezárására, illetve a külkereskedelem szabályozására vonatkozó szabályozás együttmozgása a kikényszerítésre vonatkozóval. ....	189

26.b ábra. Az engedélyek megszerzésére, a tulajdonjogok bejegyzésére és az alkalmazottak elbocsátására vonatkozó szabályozás együttmozgása a kikényszerítésre vonatkozóval...	189
27. ábra. Botswana egy főre eső GDP-je 1960 és 1999 között .....	193
28. ábra. A gazdasági szabadság index értékei Botswanában és a többi szub-szaharai országban átlagosan.....	195
29. ábra. A gazdasági szabadság szerkezete Botswanában .....	196
30. ábra. A kormányzati kiadások változása Botswanában .....	203
31. ábra. A gazdaság szabadság index Új-Zélandra vonatkozó értékei. ....	207
32. ábra. Új-Zéland államháztartási egyenlege a GDP százalékában .....	210
33. ábra. Az egy főre eső GDP alakulása Új-Zélandon .....	213
34. ábra. A reál GDP éves növekedési rátái Új-Zélandon .....	213
35. ábra. Új-Zéland növekedési elmaradása az 1995-ös intézményi szint alapján .....	215
36. ábra. Új-Zéland növekedési elmaradása az intézményi reform nagysága alapján.....	215
1.F. ábra. Regressziók a külső intézményrendszer elemei és a szabályozási változók között	244
2.F. ábra. Regressziók a kikényszerítésre vonatkozó és más szabályozási változók között. .	247

## Táblázatok jegyzéke

1. táblázat. A monopólium és az externália növekedési rátára gyakorolt hatása a Romer-modellben .....	35
2. táblázat. A szerződést kikényszerítő intézmények csoportosítása .....	105
3. táblázat. A K-középpontú klaszterezési eljárással kialakított klaszterek tagjai .....	173
4. táblázat. A klaszterközéppontok távolsága .....	173
5. táblázat. Klaszterközéppontok .....	174
6. táblázat. A piacsabályozás egyes területeinek együttmozgása .....	178
7. táblázat. A K-középpontú klaszterezési eljárással fejletlen országok körében kialakított klaszterek tagjai .....	185
8. táblázat. Klaszterközéppontok a fejletlen országok esetén .....	186
9. táblázat. A klaszterközéppontok távolsága .....	187
10. táblázat. A piacsabályozás egyes területeinek együttmozgása .....	188
1.F. táblázat. A regressziók koefficiensei és t-statisztikái .....	244
2.F. táblázat. A regressziók koefficiensei. ....	247
3.F. táblázat. A 6.5.3. alfejezet regressziójának eredménye .....	248
4.F. táblázat. A 6.5.3. alfejezet regressziójának eredménye .....	248



## Köszönetnyilvánítás

A dolgozat megírásában a Doktori Iskolán belül és kívül számosan nyújtottak segítséget, vagy láttak el hasznos tanácsokkal. Az alábbiakban nekik mondok köszönetet.

Mindenekelőtt köszönet illeti, témavezetőmet, *Kapás Juditot*, aki az általam írt minden kéziratot az utolsó betűig elolvasott és kommentált, továbbá maximális segítséget nyújtott abban, hogy egy-egy tanulmányomat publikálhassam, és több külföldi konferencián is megmérethessem magam. Nagyrészt az ő tolmácsolásában ismerkedtem meg az intézményi közgazdaságtannal és az osztrák iskolával is. Folyamatosan segített, és hasznos tanácsokkal látott el *Csaba László*, akit köszönet illet azért is, mert mindig volt ideje véleményt mondani a legkülönbözőbb színvonalú (és terjedelmű) írásaimról is. Részletes kommentárjai folyamatosan arra ösztönöztek, hogy újra meg újra átgondoljam (és átírjam) a dolgozatot. Az ő segítése nélkül a publikációs listám is rövidebb lenne. Folyamatos biztatást és ösztönzést kaptam *Muraközy Lászlótól*, aki tanszékvezetőként sokat tett azért, hogy szűkös erőforrásaim minél nagyobb részét áldozhassam a dolgozat elkészítésének, és mindig kész volt támogatni az ezzel kapcsolatos különböző tevékenységeimet. *Kormos Jánost* nemcsak dékánként illeti köszönet, de azért is, mert még szakdolgozati témavezetőmként kutatásra ösztönzött, így az ő témavezetése alatt ismerkedtem meg a növekedéstudomány alapmodelljeivel és az idősor-elemzés alapvető technikáival. Természetesen ez a dolgozat nem készült volna el a Doktori Iskola, és *Polónyi István* támogatása nélkül. A Doktori Iskola segített abban, hogy részt vehessek a *Ronald Coase Institute* workshopján, ahol több résztvevőtől kaptam konstruktív ötleteket.

Köszönet illeti továbbá a *Széchenyi Ösztöndíj Alapítványt*, amely segítséget nyújtott abban, hogy egy hónapot tölthessek a torinói CLEI-ben, ahol hasznos tanácsokat kaptam *Enrico Colombattótól*. Nemcsak a kutatásra, de az oktatásra vonatkozó kérdéseimmel is mindig fordulhattam *Jankovics Lászlóhoz*. Bármilyen ökonometriával kapcsolatos problémámra tudta (és meg is mondta) a megoldást *Földvári Péter*. Hálás vagyok továbbá doktori iskolabeli hallgatótársaimnak, különösen *Kun Andrásnak*, *Pálosi-Németh Balázsnak* és *Siklós Balázsnak*. Az értekezés korábbi változatának munkahelyi vitáján elhangzottak, és különösen a két opponensem, *Muraközy László* és *Bekker Zsuzsa* véleménye nagyban segítette azt, hogy a dolgozat a végső védésre is alkalmassá váljon.

A mindezek után fennmaradt hibákért csak én vagyok a felelős.

## 1. Bevezetés

A modern osztrák iskola nem vesz részt a jelenkori növekedéseméleti kutatásokban. Mi ennek az oka, és mégis mivel tudna hozzájárulni a modern osztrák iskola a gazdasági növekedés elméletéhez? Ez dolgozatom fő kérdése. Ebben a bevezető részben ezt a kérdést fejtem ki bővebben. Egyrészt röviden felvázolom az osztrák iskola történetét és a közgazdasági mainstreamtől való különállásának okait. Másrészt érveket hozok fel amellet, hogy ez a kérdés releváns, és valóban rejtvény („puzzle”) az, hogy a modern osztrák iskola elméleti meglátásai szinte egyáltalán nem jelennek meg a növekedéseméletben. A fenti két kérdéskör szorosan összekapcsolódik, mert az osztrák iskola különállását meghatározó fő jellemzők azok, amelyek párhuzamba állíthatók a növekedésemélet fő kérdéseivel.

Az osztrák iskola, amelyre talán Friedrich August von Hayek 1974-es Nobel-díja hívta fel leginkább a figyelmet, Carl Menger munkásságával indult útjára<sup>1</sup>, akit Walras és Jevons mellett a „neoklasszikus forradalom” zászlóvivőjeként tartanak számon az elmélettörténészek (Bekker 2000:216-222). Menger mellett Friedrich Wieser és Eugen von Böhm-Bawerk tartozik az osztrák iskola alapító atyjai közé (Boettke – Leeson 2003a). Bár egyes szerzők rámutatnak arra, hogy az osztrák iskola már ekkor, a kezdetek kezdetén is elkülönült az angol-amerikai iskolától, és nem volt neoklasszikus (Mirowski 1984), maguk az iskola tagjai is úgy látták, hogy a fő nézeteik később, az 1930-as évekre beépültek a közgazdaságtan főáramába (Kirzner 1997). Ezt csak erősítette az, hogy az osztrák iskola tagjai vitába keveredtek a német nyelvterületen akkor mainstreamnek számító történeti iskolával (ekkor kapta a nevét az osztrák iskola), hiszen a közgazdasági elmélet és a deduktív logika alkalmazása mellett érvelve ugyanazt az álláspontot képviselték (mindenekelőtt természetesen maga Menger (Hayek 1976)), amelyet az angol-amerikai közgazdászok. A harmadik és a negyedik generáció legnagyobb alakjai Ludwig von Mises illetve Friedrich August von Hayek is úgy látták, hogy az osztrák iskola fő meglátásai beépültek a mainstream közgazdaságtanba. Azonban éppen az ő munkásságuknak köszönhetően, ugyanebben az időszakban a távolodás is elkezdődött. A neoklasszika és az osztrák közgazdaságtan viszonyának fordulópontja a 20-as - 30-as években folyó kalkulációs vita volt (Boettke 1998). Ekkor kezdtek el kikristályosodni azok a *modern* osztrák jellegzetességek, amelyeket az Amerikai Egyesült Államokban élő és dolgozó, az ötödik (Ludwig Lachmann, Israel Kirzner, Murray Rothbard),

---

<sup>1</sup> Az osztrák iskola főbb gondolatairól elmélettörténeti áttekintést ad Madarász (2002), Solt (2003), Mátyás (2004).

a hatodik (Mario Rizzo, Donald Lavoie) és a hetedik (Peter Boettke, David Prichytko) generációhoz tartozó közgazdászok fejlesztettek tovább.

Kérdésselvetésem alapjául az szolgál, hogy azok a harmincas évektől formálódó és a huszadik század utolsó negyedében explicit módon is megfogalmazott különbségek, amelyek a modern osztrák iskolát elválasztják a neoklasszikus iskolától, éppen olyan kérdések körül csoportosulnak, amelyeket majdnem ugyanabban az időben a gazdasági növekedés kutatói is felvetettek. Paradox módon azonban ez a két elméleti vonulat nem találkozott egymással. Mivel a dolgozat jelentős részét annak fogom szentelni, hogy az iskolának ezeket a megkülönböztető jegyeit és azok következményeit részletesen kifejtssem, itt csak röviden, problémafelvetésként foglalom össze ezeket. Mi szól tehát amellet, hogy valóban paradoxon az, hogy a modern növekedéstudományból hiányoznak a modern osztrák iskola elméleti hozzájárulásai?

A kalkulációs vitában két olyan érv is megfogalmazódott, amely egybeváág a mai növekedéstudomány egy-egy fő kérdésével. Az egyik Hayek, a másik Mises nevéhez fűződik, de tulajdonképpen mindkettő ugyanannak a problémának a két oldalát jelenti. Hayek azt hangsúlyozta, hogy a legfőbb gazdasági probléma a tudásprobléma, azaz a decentralizáltan fellelhető szétszórt tudás társadalmi hasznosítása. Az új növekedéstudomány szintén erre a kérdésre fekteti a legnagyobb hangsúlyt. A második fejezetben fogom kifejteni, hogy az „endogén” növekedéstudomány modelljei mind a tudás és a tudás terjedésének valamilyen mechanizmusára építik a növekedés elméletét. Ludwig von Mises a Hayekétől eltérő aspektusban fogalmazta meg a szocializmus lehetetlensége mellett szóló érvet, amikor elindította a kalkulációs vitát 1920-ban (Mises 1920): bizonyos intézmények – konkrétan magántulajdon, tőkepiac és pénz – nélkül a gazdasági szereplők nem tudnak racionálisan kalkulálni, vagyis a gazdasági teljesítmény nem független a piaci intézményrendszertől.<sup>2</sup> Ez az érv azonban szintén egybeváág a növekedéstudomány másik fő meglátásával, amely szerint az intézmények számítanak. Mára kifejlett diszciplínává érett az a kutatási irány, amely azt vizsgálja, hogy a makrointézmények hogyan befolyásolják a gazdasági teljesítmény és a gazdasági növekedést. Ráadásul, a növekedéstudomány ezen új és erősen empirikus irányultságú ágának egyik legáltalánosabban elfogadott eredménye, hogy a tulajdonjogok biztonsága és a tőkepiac szabadsága a növekedés legfontosabb feltétele. De – mint láttuk – az osztrák iskola mindig is „intézményi” volt.

---

<sup>2</sup> Oskar Lange például azzal vádolta (a szó hétköznapi értelmében) Mises-t, hogy intézményi elemzést végez (Boettke 1997:56), amikor azt állítja, hogy a racionális kalkuláció lehetősége a tulajdonjogok függvénye. Az „intézményi” jelző ezek szerint akkoriban még szitokszónak számított.

A harmadik olyan elméleti alapkő, amelynek megléte erősíti a fentebb felvetett paradoxont, a vállalkozó. A vállalkozó ugyanis a növekedélmélet kezdeteinél még szerves része volt a növekedélméletnek, hiszen Schumpeter (1912) a vállalkozói viselkedésből kiindulva építette fel saját fejlődélméletét. A modern növekedélméletben azonban nincs jelen, annak ellenére, hogy annak legjelentősebb irányzata schumpeterinek deklarálja magát (Aghion – Howitt 1998). A modern osztrák iskola azonban jól kimunkált vállalkozó-konceptióval rendelkezik Israel Kirznernek köszönhetően (Kirzner 1973), amely ráadásul szoros összhangban van az imént említett két, az osztrák iskolára jellemző gondolattal, a tudásproblémával és az intézmények központi szerepével. Az új növekedélmélet schumpeteri modelljei azt is lehetővé teszik, hogy a verseny intenzitásának növekedésre gyakorolt hatását az elemzés tárgyává tegyük. A verseny dinamikus hatásainak elemzése pedig megintcsak hamisítatlanul „osztrák” téma.

Negyedszer, az osztrák közgazdaságtan nagyrészt piac- (illetve kapitalizmus-) párti jóslatai igaznak bizonyultak. Ismert, hogy Hayekot végül igazolta a történelem mind a keynesizmussal, mind a szocializmussal folytatott vitájában (Madarász 2005:167). De a gazdasági fejlődéssel kapcsolatban is igazolódni látszanak az osztrák iskola általános meglátásai. Hayek (1978c[1995]:310-311) talán egyetlen, konkrétan a növekedésre, illetve a fejlődésre vonatkozó gondolata például a következő: „ha a verseny még magasan fejlett társadalmi rendszerekben is szerepet játszik,...úgy ez még inkább igaz az alulfejlett társadalmakra... Nem foglalkozom itt azzal a kétségtelenül meglévő szereppel, amit a verseny a technológiai ismeretek fejlődésében játszik. Szeretnék azonban rámutatni arra, hogy mennyivel fontosabb a szerepe egy olyan országban, ahol a múltban bizonyos lehetőségek feltáratlanok maradtak.[...] Eltekintve attól, hogy egy ilyen országban annyi minden feltárnivaló van, akad egy további oka is annak, hogy itt a verseny lehető legnagyobb szabadsága még fontosabb, mint a fejlett országokban. Ez pedig az, hogy a szokások szükséges változására csak akkor kerül sor, ha azon kevesek, akik akarnak és képesek is új módszerekkel kísérletezni, elkerülhetlenné teszik a többiek számára, hogy kövessék őket az általuk kijelölt úton.”

A fejlődés-gazdaságtan kutatói sokáig nem osztották ezt az álláspontot, de 80-as években lejátszódott fordulat gyökeres változásokat hozott. Olson (1987b:96) a fejlődés-gazdaságtan nagy klasszikusára Peter Baurre hivatkozik akkor, amikor megfogalmazza, hogy „a kormányzati tervezés, az államosított iparágak, és az állami szabályozás, ezek szerint kevésbé jól működnek a fejlődő, mint a fejlett országokban. Bármekkora legyen is az állam optimális szerepe a fejlett országokban, az a fejlődőkben kisebb”. Bár dolgozatomban arra is

rávilágítok majd, hogy ez az álláspont a modern osztrák közgazdaságtanétól eltérő piacfelfogáson alapul, mindenképpen azt mutatja, hogy a piacok fejlődésben betöltött szerepére vonatkozó hayeki következtetés is igazolódni látszik. A fejlődés-gazdaságtan egy másik tekintélyes kutatója, Dani Rodrik (2003, 2005) a legújabb empirikus kutatások és egy kötetnyi, gazdasági növekedésre vonatkozó esettanulmány tanulságaként azt fogalmazza meg, hogy a „sikeres” növekedési stratégiák soha nem tisztán ortodoxak. Ezen azt érti, hogy bár megfelelnek a neoklasszikus közgazdaságtan megfelelően rugalmasan értelmezett ajánlásainak, de annyiban mégsem ortodoxak, amennyiben nagyobb hangsúlyt fektetnek az intézményekre és a különböző intézményekkel való kísérletezésre<sup>3</sup>. Ez a két utóbbi elem viszont igen közel áll azokhoz a legfontosabb megközelítésbeli különbségekhez, amelyek a modern osztrák közgazdaságtant is elválasztják a neoklasszikus eszmerendszertől. Ehhez nagyon hasonló következtetést von le Joseph Stiglitz (2000) a fejlődés-gazdaságtanhoz egyre inkább közel kerülő tranzitológia elméleti tapasztalataként. Ő arra jut, hogy a piac neoklasszikus értelmezése nem elegendő ahhoz, hogy az intézmények átalakulására vonatkozó javaslatokat fogalmazzunk meg, és az átmenet tapasztalatai Hayek és Schumpeter meglátásait igazolták. Nem is beszélve arról, hogy a fejlődés-gazdaságtanban újra fellángoltak azok a viták, amelyek az osztrák közgazdaságtan legősibb témája, a tervezés körül forognak, csak most nem nemzeti, hanem nemzetközi szinten (Easterly 2006). Az osztrák közgazdaságtan megközelítésének hasznát tehát a tágran értelmezett fejlődéselmélet különböző ágái is megerősítik. Ennek ellenére az iskola új meglátásai mégsem jelennek meg a vitákban, egy-egy nagy tekintélyre (főként Hayekre) való hivatkozáson túl.

Az ötödik érv pedig, amely amellet szól, hogy az osztrák meglátásoknak intenzívebben kellene jelen lenniük a növekedéselméleti kutatásokban az, hogy képes magyarázatot adni a huszadik század egyik legfontosabb gazdasági jelenségére, az állami beavatkozásnak a vegyes gazdaságban történő folyamatos növekedésére. Nemcsak a piac, hanem az arra reagáló állam szerepét is dinamikus szemléletben képes elemezni, így az állam és a piac együttfejlődésének egyre relevánsabbá váló kérdését (Csaba 2005:102-131, 2006:131-166) is képes beépíteni az elemzésbe. Ez viszont az osztrák megközelítés azon sajátossága, amelynek alapján nem állítható párhuzamba a növekedéselmélet egyik fent említett irányzatával sem.

Van még egy hatodik érv is, amely arra enged következtetni, hogy a növekedéselméletnek többet kellett vagy lehetett volna hasznosítani a modern osztrák

---

<sup>3</sup> Rodrik stilizált tényeit lásd az 8.1. Függelékben.

közgazdaságtan gondolataiból. Ezt az érvet nem fogom a dolgozatban részletesen kibontani, csak e helyen utalok rá. Ez pedig az, hogy a közgazdaságtan más diszciplínái esetében általában vannak olyan megközelítések is, amelyek a modern osztrák közgazdaságtan elméleti apparátusát alkalmazzák, vagy fejlesztik tovább. Nemcsak az úgynevezett piaci folyamatok elméletéről, illetve a vállalkozó elméletéről van szó, mert ezeknek nincs „párja” a mainstream elméletben. De jelentős hagyományokkal rendelkezik a virginiai közösségi választások elmélete, amely ugyan nem tisztán osztrák elmélet de számos elemet beépített az osztrák iskola meglátásaiból, és a chicagóitól eltérő elméleti alapokon áll (Buchanan 1986, Boettke és Leeson 2003b). Az egyik legújabb elméleti irányzat ugyanakkor az osztrák vállalatelmélet, amely szintén a vállalkozó és a tudásprobléma hayeki felfogásából indul ki (Sautet és Foss 1999, Kapás 1999, 2006).

Összefoglalva tehát, az eddigiekben hat olyan érvet sorakoztattam fel, amely amellet szól, hogy a modern osztrák közgazdaságtannak releváns mondanivalója lehet a növekedés elmélete számára, ezek pedig a következők: (1) Az osztrák iskolában központi szerepe van a tudásnak és a tudásproblémának. (2) A tudásproblémából kiindulva a piaci intézmények és a különösen a tulajdonjogok a gazdasági kalkuláció feltételeit jelentik. (3) A vállalkozó az elmélet szerves része. (4) Az iskola tagjai által nagyvonalakban megfogalmazott predikciók helyesnek bizonyultak. (5) Az osztrák elmélet egyedi módon az állam és a piac együttmozgásának elemzését is lehetővé teszi, különös tekintettel az állami beavatkozás növekedésének folyamatára. (6) A közgazdaságtan más diszciplínáin belül van osztrák elmélet. Az egyik lehetséges válasz ezekre az érvekre természetesen az, hogy az osztrák iskola meglátásai mind beépültek a megfelelő terület mainstream elméletébe, ezért nincs szükség arra, hogy e hozzájárulás további lehetőségeit kutassuk. A következő fejezetekben meg fogom mutatni, hogy ez nincs így, és az osztrák iskola meglátásai továbbra is egyediék.

Dolgozatom struktúrája ezért a fenti érvek sorrendjét és logikáját követi. A növekedéselmélet két nagy irányzatát vizsgálom és vetem össze az osztrák nézetekkel. A következő (második) fejezetben ezért azt elemzem, hogy a „hagyományos” növekedéselmélet hogyan magyarázza a gazdasági növekedést. Itt a növekedéselmélet két nagy ágát, az úgynevezett új vagy endogén növekedéselméletet, illetve az új intézményi megközelítést alkalmazó növekedéselméletet vizsgálom. Ennek a fejezetnek az a fő mondanivalója, hogy a növekedéselméletnek ez a két ága egyre közelebb kerül egymáshoz, és kialakulóban van egy egységes növekedéselmélet, amely az intézményi tényezők szerepét is képes integrálni.

A harmadik fejezet az empiriára koncentrál, és a gazdasági növekedés fő trendjeit veszi sorra, természetesen szem előtt tartva azt, hogy a dolgozatban elsősorban a modern

osztrák iskola meglátásainak relevanciáját vizsgálom. E fejezet fő állítása az, hogy „az intézmények jönnek először”, azaz létezik egy olyan – igaz tágran értelmezett – intézményrendszer, amely feltétele a gazdasági növekedés megindulásának. Ezt először történelmi perspektívából próbálom alátámasztani, majd az empirikus kutatásoknak azt a szeletét foglalom össze, amely ökonometriai módszerekkel vizsgálja az intézmények növekedésben betöltött szerepét, és túlnyomórészt a huszadik század utolsó harmadára koncentrál. Utóbbi elemzések a gazdasági szabadság egy jól meghatározott mértékén alapulnak, és különös jelentőséggel bírnak a további fejezetekre nézve, mert a gazdasági szabadságnak az osztrák elméletben központi szerepe van.

A negyedik fejezet azt vizsgálja, hogy melyek azok a definíciós és koncepcionális különbségek, amelyek az osztrák iskolát elválasztják a többi iskolától. Az intézmények és a növekedés fogalmainak összevetésével a fejezet arra a következtetésre jut, hogy nem az intézmények definíciója, sokkal inkább a növekedés értelmezése az, amely kritikus pont lehet egy modern osztrák növekedésemélet számára. Ez pedig a szubjektivizmus normatív álláspontjára vezethető vissza.

Az ötödik fejezet a korántsem egységes modern osztrák megközelítésen belül keresi azokat az egyedi elméleti alapköveket, amelyek a „modern osztrák növekedéseméletet” megkülönböztethetnék a második fejezetben elemzett majdnem egységes irányzattól. A fejezet arra jut, hogy a vállalkozó és ezen keresztül a verseny egyedi értelmezése, továbbá a szintén folyamatként értelmezett állami beavatkozás együttmozgásának lehetősége az, amely egyedi meglátásokat eredményezhet. Ezt az egyedi elméleti hozzájárulást nevezem a piac aktív szerepének. A meglévő modern osztrák elméleti apparátust annyiban fejlesztem tovább, amennyiben megmutatom azt, hogy milyen szerepe van az elméletben az intézmények minőségének. E továbbfejlesztés alapján ebben a fejezetben azt állítom, hogy a piaci intézmények minősége nemcsak a vállalkozói folyamatra, de az állami beavatkozás folyamatára is hatással van. Így az osztrák elmélet lehetővé teszi azt, hogy az intézményrendszer és a gazdasági növekedés közötti csatornák újabb mechanizmusai mutassunk rá – olyanokra, amelyekre a második fejezetben elemzett elméletek alapján nem lehetne.

A hatodik fejezetben az előzőkben kifejlesztett osztrák meglátások empirikus vizsgálatát végzem el. Ez az a pont, ahol újra vissza kell térni az osztrák iskola különállására, mert a módszertani különállás az empiria szerepét is más megvilágításba helyezi. Az osztrák iskola ugyanis a közgazdaságtant praxeológiának tekinti, amely a priori és empirikusan igaz axiómákból vezet le deduktív módon állításokat (Rothbard 1978). Eleve igaz állításokból

logikai úton csak igaz következtetéseket lehet kapni, ezért az elméletek következtetéseit nem kell tesztelni. Vagyis az osztrák közgazdaságtan nem osztja azt a módszertani elvet, hogy a hipotézisekből levezetett predikciók „jósága” igazolja a hipotézisek jóságát (Friedman 1953). Nemcsak nem kell, de nem is lehet tesztelni a hipotézisekből levont következtetéseket, mert a történelmi tények megismételhetetlenek. Ez magyarázza az osztrák iskolának az ökonometriával szembeni szkepticizmusát<sup>4</sup>. Mindez azonban nem azt jelenti, hogy az empiriának nincs szerepe. Legalább akkora szerepe van, mint a pozitivista „falszifikációs” megközelítésben, de más a szerepe: nem azt kell vizsgálni empirikusan, hogy igaz-e az adott elmélet, mert az mindig igaz, hanem azt, hogy milyen kontextusban van értelme alkalmazni. Vagy másképp megfogalmazva: mi az a történelmi-társadalmi-gazdasági helyzet, amelyben az adott elmélet „működik”. A hatodik fejezetben ezért azt fogom vizsgálni, hogy az ötödik fejezetben megfogalmazott tézis milyen körülmények között érvényesül. Itt ugyanis amellet fogok érvelni, hogy a piaci folyamat és az erre reagáló, Ludwig von Mises által leírt intervencionista folyamat nem független a külső intézményrendszertől. Ezt kvantitatív, ország-keresztmetszeti vizsgálattal és a két esettanulmánnyal is megkísérlem megtenni. Botswana a világ legszegényebb régiójának csodagyereke, és jól illusztrálja azt a tézist, amely szerint az intézmények jönnek először, és az útfüggőségre vonatkozó tétel semmiképpen sem determinálja az ország növekedési potenciálját, legfeljebb behatárolja a választási lehetőségeit. A második esettanulmány Új-Zélandot vizsgálja, amely a dolgozat mondanivalója szempontjából azért fontos ország, mert a „jóléti államok”, azaz a misesi értelemben vett intervencionista államok közül a legradikálisabb piaci reformokat vezette be, és azóta a gazdasági értelemben legszabadabb országok közé tartozik.

A hetedik fejezet összefoglalja a dolgozat tanulságait és explicit módon megfogalmazza a dolgozat téziseit.

---

<sup>4</sup> A közgazdaságtan praxeologikus megfogalmazása azzal a nézettel is vitatkozik, amely szerint a közgazdasági magyarázatok a matematikai formalizmus által precízebbé válnak (Rothbard 1956).



## 2. A gazdasági növekedés elméletei

„A munkamennyiségnek ez a nagy megnövekedése, amit a munkamegosztás következményeként ugyanazon számú ember érhet el, három különböző körülménynek tulajdonítható. Először: a különleges munkát végző minden egyes ember ügyességében elért fejlődésnek; másodsor: amaz idő megtakarításának, mely az egyik fajta munkáról a másik fajta munkára való áttérésnél rendszeren elvész; végül: sok olyan gép feltalálásának, amelyek megkönnyítik és megrövidítik a munkát és képessé tesznek egy embert arra, hogy többnek munkáját elvégezze.”

Smith (1776[1940]:9)

A 70-es-80-es években lezajlott újklasszikus makroökonómiai forradalom lecsengése után, a makroközgazdászok figyelme újra a hosszú távú kérdések felé fordult. Ennek eredményeként a 80-as évek második felétől dinamikusan fejlődik az új növekedéselmélet. Ez az új irányzat egyrészt a makroökonómia előző évtizedben kifejlesztett dinamikus-matematikai eszköztárát alkalmazva, egyre szofisztikáltabb, az újklasszikus kritériumoknak is megfelelő modelleket fejleszt ki. Másrészt pedig egyre intenzívebben fordul az empirikus kutatások felé és próbálja meg tesztelni az elméleti modellek következtetéseit. Ezzel egy időben a gazdasági fejlődés vizsgálatának egy másik tradíciója is kialakult, amely az új intézményi közgazdaságtant, illetve a tranzakciós költségek elméletét vette alapul.

Az alábbiakban ezzel a két irányzattal foglalkozom. Nem az a célom, hogy teljes körű áttekintést adjak a két iskoláról, erre a célra jobbnál jobb könyvek állnak rendelkezésre.<sup>5</sup> Az alábbi fejezet a dolgozat érvelésébe úgy illeszkedik, hogy rámutat arra, hogy a fenti két, egyre inkább egységesülő irányzat kérdései és fogalmi rendszere nagymértékű átfedést mutat a modern osztrák iskolával. Ezzel is erősítve azt az állítást, hogy a szubjektív álláspontot képviselő iskola releváns megállapításokat tud(na) tenni a gazdasági növekedéssel kapcsolatban.

### 2.1. Kiindulópont: a Solow-modell és hiányosságai

#### 2.1.1. A Solow-modell következtetései

A növekedéselméleti kutatások kiindulópontja a Solow-modell (Solow 1956). Mivel e modellt a bevezető szintű makroökonómia könyvek is tartalmazzák, nem fogom részletezni

---

<sup>5</sup> Az új növekedéselméletről például különböző szintű áttekintést ad például Helpman (2004), Jones (2002), Aghion – Howitt (1998), Barro – Sala-i-Martin (1999). Magyar nyelvű áttekintést ad Meyer (1995) és Valentinyi (1995). Kifejezetten technikai jellegű Jones és Manuelli (1997), míg kifejezetten intuitív Boyan Jovanovic (2000) áttekintése.

magát a modellt. Csak azokat a fő feltevéseit és azokat a következtetéseit hangsúlyozom, amelyek a fenti két új növekedésméleti irányzat kiindulópontjaivá váltak.

A modell kiindulópontja egy neoklasszikus tulajdonságokkal, azaz csökkenő határtermékekkel és állandó skáláhozadékkal jellemezhető termelési függvény, amely két termelési tényező, a tőke és a munka függvényében adja meg a gazdaság kibocsátását. Feltéve, hogy a munka mennyisége a népesség növekedésével megegyező ütemben növekszik, a technológia haladás pedig munkamegtakarító, azaz az effektív munka mennyiségét növeli meg, a beruházás és a megtakarítás zárt gazdaságban fennálló egyenlőségéből levezethető a következő differenciálegyenlet:

$$\dot{k} = sf(k) - (n + g + \delta)k, \quad (2.1)$$

ahol  $k=K/EL$ , az effektív munkára eső tőke,  $K$  a tőkeállomány,  $E$  a technológia szintje,  $L$  pedig a munkaállomány,  $s$  az exogén megtakarítási  $\delta$  pedig az amortizációs ráta. Az  $n$  és a  $g$  pedig sorrendben a népesség és a technológia növekedési rátáját jelenti. A fenti differenciálegyenlet a termelési függvény tulajdonságai miatt globálisan stabil, fixpontja pedig megadja a gazdaság hosszú távú állandósult, ún. steady state állapotát. Az állandósult állapotban az effektív munkára eső tőkemennyiség nem változik, hiszen éppen ez a definíció adja meg a (2.1) egyenlet fixpontját.

Sokszor nem a Solow-modellről, hanem neoklasszikus modellről szokás beszélni (Lucas 1988). A Solow-modellnek van ugyanis egy speciális feltevése, ami nem szükséges a következtetések levonásához, ez pedig az exogén megtakarítási ráta feltételezése. Neoklasszikus modellen a formális növekedésmélet a Solow-modellnek azt a fajta továbbfejlesztett változatát érti, amelyben a megtakarítási ráta endogén, azaz a háztartás haszonmaximalizáló feladata explicit módon is megjelenik a modellben. A háztartás tehát hasznosságának diszkontált értékét maximalizálja. A neoklasszikus modell tehát a következő<sup>6</sup>:

$$\text{Max} \left\{ U = \int_0^{\infty} u(c(t))e^{nt}e^{-\theta t} dt = \int_0^{\infty} \frac{c(t)^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} e^{(n-\theta)t} dt \right\} \quad (2.2)$$

$$\dot{k} = f(k) - (n + g + \delta)k - c, \quad (2.3)$$

ahol  $\theta$  az időpreferenciát kifejező diszkonttényező,  $c$  az effektív munkaegységre eső fogyasztás, az  $1/\sigma$  pedig a fogyasztási függvény két időpont fogyasztása között vett

<sup>6</sup> Maga Solow (1994:48, 2001:155) meglehetősen szkeptikus a reprezentatív fogyasztónak a modellbe való beépítésével szemben.

helyettesítési rugalmassága. Feltéve, hogy a háztartások száma nem változik, a háztartás tagjainak száma ugyanakkora rátával nő, mint a népesség, amelynek növekedési rátája  $n$ .

A fenti modellt szokás Ramsey-modellként is emlegetni, mivel Frank Ramsey volt az első, aki a dinamikus optimalizálás problémáját elemezte (Ramsey 1928). Mivel ez a modell alapvetően nem vezet más következtetésekre, mint a Solow-modell, részletes bemutatásától eltekintek, de megtalálható a legtöbb makroökonomiával vagy növekedéssel foglalkozó haladó szintű tankönyvben is (Romer 2001: 47-75, Blanchard – Fischer 1988: 37-90, Barro – Sala-i-Martin 1999:59-95, Aghion – Howitt 1998:17-22).

A modell szerint tehát hosszú távon az effektív munkára eső tőkeállomány és output állandó. Ebből az következik, hogy az állandósult állapotban az összes tőke és az összes jövedelem  $n+g$  rátával nő. Az egy főre eső jövedelem pedig  $g$ -vel, azaz a technikai haladás rátájával.

A modell legtöbbet elemzett következménye a konvergencia. Ha a gazdaság az állandósult állapotra jellemző tőkénél kisebbel indul, akkor a kiegyensúlyozott növekedési rátánál gyorsabban kell növekednie, ha nagyobb tőkeállománnyal, akkor lassabban. A konvergencia tehát azt mondja ki, hogy a szegény országok gyorsabban, a gazdag országok lassabban növekednek, és növekedési rátájuk egy közös értékhez közelít, amit a technológiai fejlődés növekedési rátája határoz meg.

A konvergencia két okra vezethető vissza. Egyrészt, a modellben feltesszük, hogy a technikai haladás tiszta közjóság, azaz mindenki számára ugyanúgy rendelkezésre áll, így egy főre vetítve ugyanannyi, mint egy országra vagy az egész világra. Ezért nem kell semmilyen mechanizmust feltételeznünk a tudás szétterjedésére vonatkozóan. Másrészt, a Cobb-Douglas függvény csökkenő hozadéka okozza a lassulást. A modell szerint tehát az egyes országok növekedése úgy lassul, hogy eközben közeledik az összes többi ország növekedési rátájához. A tények azonban nem igazolják meggyőzően ezt a következtetést.

A Solow- és a neoklasszikus modell szerint hosszú távon a gazdasági növekedés forrása a technikai haladás, a munka termelékenységének növekedése. Ha ugyanis a technológia nem fejlődik ( $g=0$ ), akkor az egy főre eső jövedelem növekedése hosszú távon nulla, mert nincs ami ellensúlyozza a munka csökkenő határtermékét. Mindebből azonban az is következik, hogy a különböző gazdaságok növekedési rátája nem térhet el, hiszen feltételeztük, hogy a technológia tiszta közjóság és egy exogén növekedési rátával nő, tehát a világ minden pontján rendelkezésre áll. Mivel az egy főre eső jövedelem minden országban a technikai haladás ütemével növekszik, és ugyanaz a technológiai szint minden ország számára elérhető, ezért hosszú távon az egy főre eső jövedelem növekedési rátája minden országban

megegyezik. Sőt, ha a strukturális változók (a népességnövekedés üteme, a megtakarítási ráta, az amortizációs ráta) is megegyeznek országonként, akkor nemcsak a növekedési rátáknak, hanem a jövedelmi szinteknek is konvergálniuk kell. Azaz, ha nem vesszük figyelembe az említett strukturális változók országok közötti eltéréseit, akkor a modell szerint a különböző szintről induló országok előbb-utóbb ugyanolyan gazdagok lesznek.

Annak a ténynek, hogy a hosszú távú növekedés rátáját csak a technikai haladás rátája határozza meg, gazdaságpolitikai következményei is vannak. A kormány hosszú távon nem tehet semmit annak érdekében, hogy a növekedési rátát megváltoztassa. A gazdaságpolitika hatással lehet azonban az egy főre eső jövedelem szintjére és a rövid távú növekedési rátára (Phelps 1961). Ha ugyanis a megtakarítási ráta az ún. aranykori pályára jellemző szint alatt van, akkor a megtakarítási ráta növelésével növekszik az egy főre eső jövedelem, és átmenetileg növekszik a növekedési ráta, majd fokozatosan az eredeti szintre csökken.

### **2.1.2. A Solow-modell hiányosságai**

A Solow-modellel szemben felmerült elégedetlenség alapvetően kétféle: elméleti és empirikus. Az új növekedélmélet születésével foglalkozó írások általában az empirikus hiányosságokat emelik ki (például Romer 1994 Sala-i-Martin 2002). Az empirikus kutatások, tesztek egyik fő kiindulópontját a Summers és Heston kutatásaiból származó adatok<sup>7</sup> (Barro 1991, Romer 1994) jelentik. Ezek a növekedési ráták jelentős szóródását mutatják, a konvergencia pedig, ha kimutatható is, csak feltételesen és meglehetősen vitatható proxyk segítségével. Azt azonban általában elfogadják, hogy konvergenciát igazolni lehet olyan „hasonló országok” között, mint az USA államai, vagy az OECD országok. Ugyanez nem mondható el a fejlődő országokról. Sőt a fejlett országok GDP-je a fejlődőkéhez hasonlítva meg nőtt is a 80-as évektől kezdődően (Ligeti 1994). A fejlődő országok sem egységesek, találhatunk köztük olyan csodákat, mint Dél-Korea vagy Szingapúr (Lucas 1993), és sokkal több stagnálót vagy visszaesőt. Barro és Sala-i Martin európai régiókat, az USA államait és a Japán prefektúrákat vizsgálta (Barro és Sala-i Martin 1999:382-413, 1992, Sala-i Martin 1996). A statisztikai eredmények szerint a régiók között az (abszolút  $\beta$ -)<sup>8</sup> konvergencia kimutatható, viszont a konvergencia sebessége kisebb, mint ahogy a Solow-modell jósolja. Ha viszont egyes országok növekedését hasonlítjuk össze, akkor az abszolút konvergencia már

---

<sup>7</sup> Az úgynevezett Penn World Table, amelynek legújabb verziója a 6.2-es. Lásd: [http://pwt.econ.upenn.edu/php\\_site/pwt62/pwt62\\_form.php](http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt62/pwt62_form.php) webcímen.

<sup>8</sup> Konvergencián ebben az esetben a 2.1.1. fejezetben, a Solow-modellből levezetett konvergenciát értem.

nem, legfeljebb a feltételes konvergencia mutatható ki, és még az is rendkívül vitatott. Erősebb például a konvergencia az OECD országok körében, mint a világ összes országát tekintve (Barro – Sala-i Martin 1992, Mankiw – Romer – Weil 1992).

A konvergencia mellett a másik következmény, a lassulás sem igazolható egyértelműen. A hosszú távú állapotára jellemzőnél kisebb effektív munkára eső tőkével induló gazdaság növekedési rátája lassulni fog – a neoklasszikus modell szerint – mindaddig, amíg el nem éri a steady state állapotot. A később definiálandó endogén növekedésemélet egyik alapító atyja Paul Romer elvethetőnek találta azt a feltételezést, hogy az Egyesült Államokban csökkent a növekedés 1839 és 1970 között (Romer 1986), ahogy a 3.1.2. alfejezetben azt még részletesebben tárgyalom. Ez a gondolat vezetett a növekvő hozadék feltételezéséhez és az endogén elmélet megalapozásához.

A Solow-modell nemcsak a növekedési ráták szóródására nem tud megfelelő magyarázatot adni, de a jövedelmi szintek eltérésére sem. Könnyen „gyárthatók” olyan egyszerű számpéldák, amelyek abszurd eredményre vezetnek az egy főre jutó tőke és a megtakarítási ráta különbségére vonatkozóan (Romer 1994:5, Ligeti 1994:367, Lucas 1990:92, Mankiw 1995:286-289, Hibbs 2001:5, Romer 2001:26-28, King-Rebelo 1993). A példák általában azt mutatják, hogy ha az egy főre eső jövedelem eltérései olyan nagyok lennének, mint amekkorák a világban tapasztalhatók, akkor a Solow-modell szerint a reálkamatlábaknak olyan hatalmas (akár százszoros) különbségeket kellene mutatniuk, amely nem maradhatna fenn, hiszen a tőkeáramlás ezeket megszüntetné. Ekkora különbségek nem magyarázhatók az országhoz tartozó eltéréseivel sem. Ezeket az ellentmondásokat a strukturális változók, például a megtakarítási ráták eltérései sem magyarázzák.

Az empirikus mellett azonban elméleti elégedetlenség is jelentkezik a Solow-moddal szemben. A növekedéseméletet újklasszikus megközelítéssel szemlélő közgazdász több szempontból is kifogást emelhet a Solow-modell ellen. Az újklasszikus metodológia legfontosabb követelménye a mikroökonómiai megalapozás, ami azt jelenti, hogy az ilyen modellekben a szereplők konzisztensen és sikeresen optimalizálnak.<sup>9</sup> Kicsit gyakorlatiasabban fogalmazva azt jelenti, hogy a modelleket nem lehet a „görbéktől indítani”, ahogy a Solow-modell teszi, amelyben a fix megtakarítási ráta definiál egy lineáris fogyasztási függvényt ( $C=(1-s)Y$ ). Ehelyett az újklasszikus tudományfilozófiának megfelelő modell csak a preferenciákat és a technológiát, esetleg a piaci szerkezetet veheti adottnak. Ezért a Solow-modellbeli exogén megtakarítási feltevését módosítani kell, és a háztartás

---

<sup>9</sup> Nem ez az egyetlen, de mint Hoover (1988:223-225) megmutatja, ez a legfontosabb feltevés, mert levezethető belőle a másik kettő : a racionális várakozások és a pénzüllúzió hiányának feltevése.

viselkedését az optimalizáló viselkedésre kell visszavezetni. Nem véletlen tehát, hogy az endogén elmélet teoretikusai a neoklasszikus vagy Ramsey-modellt ((2.2.) és (2.3) egyenlet) tekintik kiindulópontnak és nem a Solow-modellt (Lucas 1988). Újklasszikus szempontból a Ramsey-modell egyértelműen előrelépést jelent a Solow-modellhez képest, mert ugyanazokat a következtetéseket egy szilárdabb mikroökonómiai megalapozással rendelkező modelltől vezeti le.

A fent leírt empirikus hiányosságok ugyanúgy jellemzik tehát a neoklasszikus, mint a Solow-modellt, sőt még vele szemben is emelhető elméleti kifogások. Hosszú távon ugyanis a növekedési rátát csak a technikai haladás üteme határozza meg, ami viszont exogén. Így a modell tulajdonképpen nem magyarázza a hosszú távú gazdasági növekedést, hanem feltételezi. Ha viszont valóban a gazdasági növekedés okát keressük, akkor az nem lehet egy exogén tényező, a növekedési rátát magából a modelltől kell levezetnünk, endogénné kell tennünk. Erre vállalkozik az endogén növekedéselmélet.

Az növekedéselmélettel szembeni endogenitási követelmény nem új, hiszen Schumpeter már 1912-es művében megfogalmazta azt: „A gazdasági élet körfolyamatának tehát csak azokat a változásait érthetjük »fejlődésen«, amelyeket a gazdaság önmagától teremt: csak az »önmagára hagyott«, külső hatásoktól mentes gazdaság esetleges változásait. Ha arra az eredményre jutnánk, hogy a változásnak nincsenek ilyen – tehát magán a gazdasági területen belül létrejövő – okai, és hogy az a jelenség, amelyet gyakorlatilag gazdasági fejlődésnek nevezünk, csupán az adottságok megváltozásán és azon alapul, hogy a gazdaság folyamatosan alkalmazkodik ezekhez a változásokhoz, akkor azt mondhatnánk, hogy nincs is gazdasági fejlődés. Ezzel arra céloznánk, hogy a gazdasági fejlődés nem gazdaságilag megmagyarázható jelenség, hanem az önmagában véve fejlődésképtelen gazdaságot a külvilág változásai viszik magukkal, és így a fejlődés alapjait és magyarázatát a közgazdasági elmélet által leírt ténycsoporton kívül kell keresni” (Schumpeter 1912[1980]:108).

## **2.2. Az új növekedéselmélet**

### **2.2.1. Az új növekedéselmélet főbb irányzatai**

A Solow-modell hiányosságaira adott válasz alapján az új növekedéselmélet két fő irányzata különíthető el. A megkülönböztetés azon alapul, hogy az előző (2.1.2.) alfejezetben kifejtett empirikus és elméleti kritikák közül, melyeknek a relevanciáját fogadjuk el. Az endogén növekedéselmélet művelői a Solow-modell mind empirikus, mind elméleti kritikáját

relevánsnak tartják, ezért új modellek kifejlesztésével próbálnak választ adni a felmerült problémákra. A modellépítés szempontja ezen irányzaton belül az, hogy a modell feleljen meg az újklasszikus modellépítés előbb említett követelményeinek, és a növekedési ráta a modelltől legyen levezethető; a következtetések és a modell szerkezete pedig valamennyire feleljenek meg az 1. függelékben részletezett stilizált tényeknek. Egy növekedési modell következtetése rendszerint az aggregált változók (jövedelem, fizikai tőke) viselkedésére vonatkozó állítás, amelyet a modell feltevéseiből vezetünk le. Ha alaposabban megnézzük a Romer (1994) által felsorolt tényeket<sup>10</sup>, ezek egyike sem ilyen aggregátumok viselkedésére vonatkozik. Romer tényei sokkal inkább a modellépítés stratégiáit jelölik ki. Ez viszont azt jelenti, hogy az endogén növekedélmélet modelljeiben a feltevések szerepe nem pusztán instrumentális: a modell predikciói nem feltétlenül igazolják a feltevéseket. Romer tényei arra vonatkoznak, hogy milyen feltevésekből kell levezetni a gazdasági növekedés jellemzőit. A modellben tett feltevések tehát önmagukban is minősítik a modellt.

Ezzel szemben a neoklasszikus újjáéledés művelői nem tartják relevánsnak a Solow-modell elméleti kritikáját, ezért nem vetik el a modellt, csak feltevéseit módosítják. Ezen irányzat művelői nem próbálnak olyan modelleket alkotni, amelyek valamilyen szempontból „reálisak”, azaz megfelelnek a Romer (1994) által felismert tényeknek. Céljuk, hogy olyan modellt alkossanak, amelynek predikciói megfelelően illeszkednek a gazdasági növekedés statisztikailag mérhető jellegzetességeihez.<sup>11</sup>

Az alábbiakban én a fenti (elmélettörténeti) tudományelméleti megkülönböztetéstől eltérő csoportosításban elemzem a modelleket. Csoportosításom azon a vitán alapul, amely arról folyik, hogy a technológiai haladás, vagy a tőkefelhalmozás jelenti-e a gazdasági növekedés fontosabb forrását.<sup>12</sup> A modellek tehát aszerint különböztetem meg, hogy minek tulajdonítják a hosszú távú növekedés alapvető okát. Az új növekedélmélet erre a kérdésre – mint később látni fogjuk – kétféle választ ad. Az egyik a tőkefelhalmozás, a tőkét a lehető legtágabban értve, azaz a humán tőkét is beleszámolva. A másik alapvető ok a technológiai fejlődés, amelyet a modellezés stratégiája alapján három kategóriába sorolhatunk:

- (1) Exogén technikai haladás (Solow-modell és a neoklasszikus újjáéledés).
- (2) Az innováció valamilyen más tevékenységnek a mellékterméke, azaz extern hatások lépnek fel. Ennek egyik legfontosabb mechanizmusa a learning-by-doing.

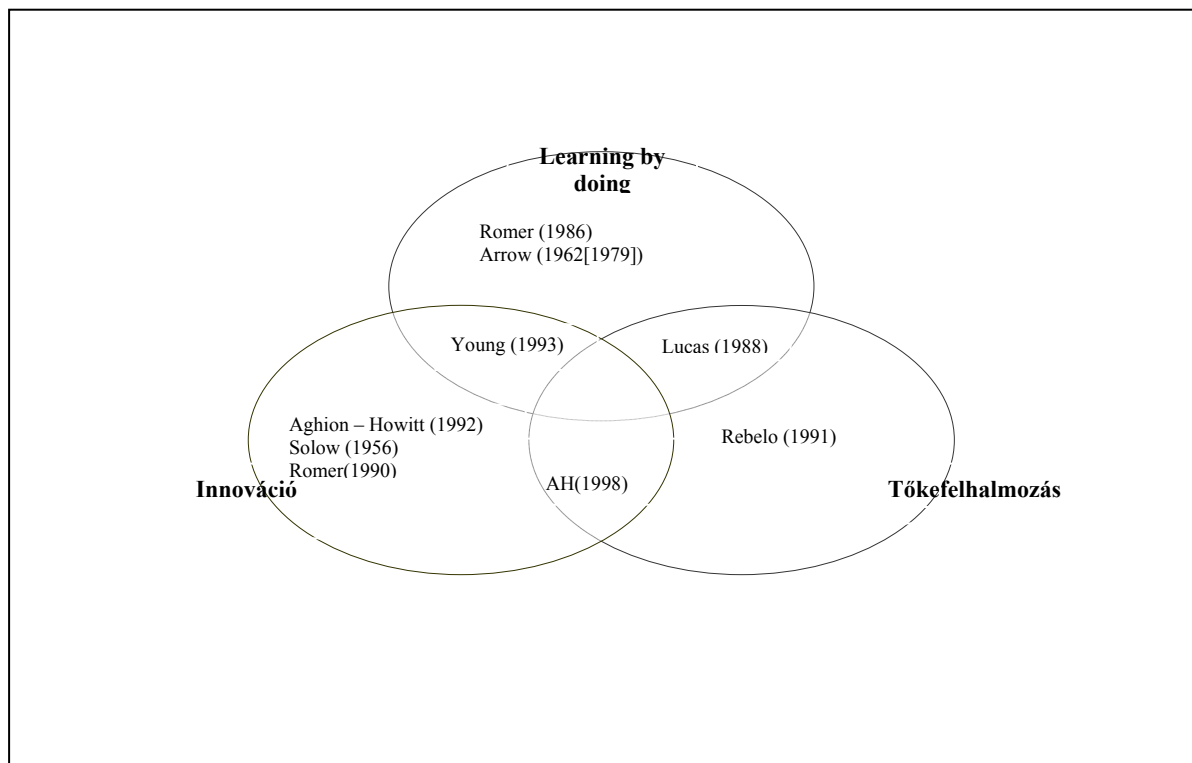
---

<sup>10</sup> Romer (1994) tényeit lásd a 8.1. Függelékben.

<sup>11</sup> Mankiw (1995:308) az endogén és a neoklasszikus növekedélmélet viszonyát így értékeli: „Az endogén növekedési modellek plauzibilis leírását adják annak, hogy hogyan növekszik az egész világ tudása. A neoklasszikus modell a világ technológiai haladását adottnak veszi és a nemzetközi különbségekről nyújt plauzibilis leírást”.

<sup>12</sup> E vitáról részletesebben lásd a 3. fejezetben.

(3) (Endogén) innováció: a technikai haladás erre specializálódott cégek profitmaximalizáló tevékenységének eredménye.



1. ábra. Az alapmodellek csoportosítása

Forrás: saját konstrukció

Azt is látni fogjuk később, hogy a második eset különleges szerepet játszik az endogén növekedésmélet kialakulásában és a modellekből levont következtetésekben, ezért indokolt külön kezelni, míg a másik kettőt egy kategóriába sorolom. A fenti megfontolások alapján adódik a fenti három kategória (1. ábra). Az ábra az általam ismertető alapmodelleket tartalmazza, tehát hiányoznak belőle az egyes modellek továbbfejlesztett változatai feltéve, hogy a továbbfejlesztés az alapkérdésre adandó választ nem érinti. Egy modell természetesen nem feltétlenül egyetlen tényezőre vezeti vissza a növekedés alapvető okát az általam felsorolt három közül. Ez indokolja azt, hogy az egyes modelcsoportok által alkotott halmazok metszetei sem üresek. A következőkben az iménti csoportosítás alapján fejtem ki az egyes modelcsoportok fő jellemzőit.



## 2.2.2. Learning-by-doing modellek

### 2.2.2.1. Arrow modellje

A learning-by-doing modellek alapötlete, hogy a tudás forrása a tapasztalat, így a tapasztalatok gyarapodásával a tudás is növekszik. A termelés területén ez azt jelenti, hogy termeléssel együtt a gyarapodnak a tapasztalatok, ezért javul a technológia, másrészt e technológia, vagy annak legalább egy része, közkinccsé válik. Pontosabban megfogalmazva az előbbieket, a learning-by-doing modellek alapfeltevése, hogy a beruházás nemcsak a tőkeállomány mennyiségét növeli, hanem az összes vállalat számára elérhető technológiai tudást is. Ez az állítás két részre bontható (Barro és Sala-i-Martin 1999:147):

(1) A tőkefelhalmozás, azaz a termelés melléktermékeként csökkennek a termelési költségek, azaz javul a technológia, ezért a technikai haladás a tőkeállomány függvénye. Tehát a vállalat technológiája javul a vállalat tőkájének növekedésével párhuzamosan.

(2) A vállalat technológiája közjószág, azaz pozitív externáliák, túlsordulások jellemzik a vállalati szférát.

A learning-by-doing modellek alapmodelljét Kenneth Arrow (1962[1979]) dolgozta ki. Arrow a modellt általános esetre is felírja, de az e dolgozat nézőpontjából fontos következtetéseket csak egy speciális esetre fogalmazza meg, ezért itt csak ezt a speciális esetet tárgyalom.<sup>13</sup> Arrow modelljében a tőke kapacitása, azaz az egy egységnyi tőkével előállítható output mennyisége állandó ( $a$ ). Ezért az összes kibocsátás:

$$Y = \int_{K'}^K adK = a(K - K'), \quad (2.4)$$

ahol  $K$  a kumulált bruttó beruházás,  $K'$  pedig az éppen megsemmisülő, azaz fizikai vagy gazdasági okok miatt a termelésből kikerülő tőkét jelöli. Tehát a működésben lévő tőkeállomány  $K - K'$ .

A modell legfontosabb feltevése, a learning-by-doing tulajdonság abban jelenik meg, hogy egy egységnyi tőkét egyre kevesebb munkával kell kombinálni ahhoz, hogy egy egységnyi outputot előállítsanak vele. Ezt az Arrow-féle modell úgy formalizálja, hogy a nagyobb „sorszámú” tőke hatékonyabb:

$$\lambda(K) = bK^{-\eta}, \quad 0 < \eta < 1, \quad (2.5)$$

---

<sup>13</sup> Arrow eredeti jelöléseit megváltoztattam, hogy harmonizáljanak az eddig használt jelölésekkel.

ahol  $\lambda$ , a K-adik tőkéhez felhasznált egy egységnyi output előállításához szükséges munka mennyisége. Ebből kiindulva, a munkapiac egyensúlyán keresztül meghatározható a reálbér időbeli pályája is. Ennek segítségével pedig megmutatható, hogy a modellben létezik egy olyan steady state növekedés pálya, amely mentén az egy főre eső jövedelem növekedési rátája állandó, és értéke:

$$\gamma_y = \frac{n\eta}{1-\eta}, \quad (2.6)$$

ahol  $n$  a népesség (a munkakínálat) növekedési rátája. Arrow modelljében tehát a növekedési ráta állandó és annál nagyobb (1) minél gyorsabb a népesség növekedése, és (2) minél erősebb a tőkefelhalmozásból eredő learning-by-doing-hatás.

### 2.2.2.2. Romer-féle modellek

Arrow modellje tehát arra a – a látszólag – nem túl plauzibilis következtetésre vezet, hogy a gazdasági növekedés rátáját a népesség növekedési rátája határozza meg. Amint Romer (1986:1006) is rámutat, ebben a modellben csak így teljesül a véges intertemporális hasznosság követelménye. Ha a tőke és a jövedelem növekedésének nem szabna határt a népességnövekedés, akkor az intertemporális hasznosság végtelenné válhatna.

A learning-by-doing modellek népszerűbb és plauzibilisebb eredményre vezető változata Paul Romertől (1986) származik. Romer (1986) a tudást termelési tényezőként kezeli, továbbá felteszi, hogy a termelési függvény a hagyományos termelési tényezőkben állandó skálahozadékú. Ebből viszont az következik, hogy az összes termelési tényezőben (a tudást is beleértve) állandó hozadékú. Romer tehát explicit módon kezeli a tudást és felteszi, hogy egy vállalat termelési függvénye saját termelési tényezőiben (beleértve saját speciális tényezőit, azaz tudását) állandó hozadékú, míg az összes tudást adottnak veszi:

$$Y_i = F_i(k_i, K, \bar{x}_i), \quad tY_i = F_i(tk_i, K, t\bar{x}_i), \quad t > 1, \quad (2.7)$$

ahol  $k_i$  jelöli az  $i$ -edik vállalatra jellemző tudást,  $\bar{x}_i$  pedig a vállalat összes többi termelési tényezőjét. A tudás termelési függvénye pedig szintén állandó hozadékú a beruházásban és a tudásban:

$$\dot{k}_i = G(I, k_i). \quad (2.8)$$

E modell jelentősége az, hogy segítségével Romer meg tudja mutatni, hogy extern hatások és globálisan növekvő határtermék mellett is létezik versenyző és társadalmi dinamikus egyensúly, illetve optimum, amelyben a növekedési rátáknak nem kell

csökkenniük. Romer itt tehát  $k$ -val nem a tőkét, hanem tudást jelöli. Mégis később a modellt úgy egyszerűsítették, hogy a  $k$  tényezőt tőkeként értelmezték, beleesve így abba a hibába, amelynek lehetőségére maga Romer (1994:15) is felhívja a figyelmet. Ha azonban Romer modelljének mondanivalóját Arrow modelljével akarjuk összekötni, látszólag tényleg csak a jelöléseket kell megváltoztatnunk.

A modern learning-by-doing modellek Arrow és Romer modelljéből is merítenek (Barro – Sala-i-Martin 1999:146-152). Felteszik – Arrowhoz hasonlóan –, hogy a technológia a tőkeállomány függvénye. Az egyik legegyszerűbb eset az, amikor a munka termelékenységeként értelmezett technológiai szint ( $A$ ) az egy főre eső tőke ( $K/L$ ) lineáris függvénye. Ekkor az  $i$ -edik vállalat termelési függvénye:

$$Y_i = F(K_i, A_i L_i), \text{ és } A_i = \frac{K}{L}, \text{ ahol } K = \sum_i K_i, L = \sum_i L_i. \quad (2.9)$$

Továbbra is megtartva az állandó hozadék feltevését:

$$\frac{Y_i}{L_i} = y_i = F\left(\frac{K_i}{L_i}, A_i\right) = F(k_i, A_i) \quad (2.10)$$

Mivel reprezentatív vállalatról beszélünk,  $y_i = \frac{Y_i}{L_i} = \frac{Y}{L} = y$  és  $k_i = \frac{K_i}{L_i} = \frac{K}{L} = k$ , és ezért

$$y = F(k, A) = F(k, \bar{k}), \quad (2.11)$$

ahol a „társadalmi tudás”-t a vállalat adottnak tekinti. Mivel sok vállalat van a piacon, egyikük sem veszi figyelembe azt a hatást, hogy saját beruházási döntése az összes tőkeállomány mennyiségét is megváltoztatja.

A háztartás optimalizációs feladatából ((2.2) és (2.3) egyenlet) a népességnövekedéstől eltekintve levezethető (Barro és Sala-i-Martin 1999), hogy a kiegyensúlyozott pálya mentén

$$\gamma_y = \gamma_c = \gamma_k = \frac{F(1,1) - F_2(1,1) - \delta - \theta}{\sigma} \quad (2.12)$$

a növekedés ráta.

A learning-by-doing modell típus lehetőséget biztosít az állandó ütemű gazdasági növekedési pályára, anélkül, hogy azt exogén módon posztulálná. A modell tehát úgy endogenizálja a technológiai haladást, hogy azt a tőkefelhalmozás melléktermékeként írja le. A növekedés alapvető okát kereső kérdésre ez a modell tehát a Solow-modellhez hasonló választ ad: a hosszú távú növekedés alapvető forrása a technológia hosszú távú javulása, ami viszont itt a tőkefelhalmozás elkerülhetetlen és nem szándékolt velejárója. A növekedési ráták eltérésére nem tud megfelelő választ adni a modell, hiszen, mint láttuk, Arrow-modelljéből az

következne, hogy nagyobb népességnövekedési rátával jellemezhető gazdaság növekedési rátája nagyobb. Egyes modellspecifikáció<sup>14</sup> esetén az ún. erős skálahatás is megjelenik, ami azt jelenti, hogy minél nagyobb a gazdaság népessége (L), annál nagyobb a növekedési rátája. Ezek a következtetések nem állják meg a helyüket akkor, ha az országok növekedési rátájának eltéréseit kívánjuk magyarázni, de plauzibilisebb következtetésekre vezetnek, ha az egész világot egy gazdaságként kezeljük és egészen hosszú távon vizsgálódunk (Kremer 1993). Az állami beavatkozásra vonatkozó következtetések nem térnek el attól, amit a tradicionális mikroökonomia alapján állíthatunk az externáliák kezeléséről. A fenti modell növekedési rátája azért nem optimális, mert a tőke egyéni (vállalati) megtérülési rátája kisebb, mint a tőke társadalmi határterméke. A megoldás ezért az állami beavatkozás. Konkrétan ez vagy a termelés vagy pedig a tőkejóságok beszerzésének támogatását jelenti. A fenti modellben például minden tőkeegység beszerzését  $F_2(1,1)$  összeggel támogatva érhető el az optimális növekedési ráta:

$$\gamma_y^* = \frac{F(1,1) - \delta - \theta}{\sigma}. \quad (2.13)$$

A tőke társadalmi megtérülési rátája ugyanis  $F(1,1)$ .

### 2.2.3. Tőkefelhalmozásra koncentráló modellek

A learning-by-doing modellek legtöbbje a technológiai haladást a tőkefelhalmozáshoz köti, annak ellenére, hogy az irányzat úttörője, Romer (1986) a tudást explicit módon kezelte, és a hagyományos termelési tényezők állandóságát feltételezte. Így a gazdasági növekedés elválaszthatatlan a technológiai haladástól, aminek viszont előfeltétele a tőkefelhalmozás. Az endogén modellek egy másik és igen jelentős irányzata azonban arra is rámutat, hogy a tőkefelhalmozás, pontosabban a humántőke-felhalmozás elegendő lehet ahhoz, hogy a növekedés fennmaradjon.

#### 2.2.3.1. A kétszektoros alapmodell

E modellek alapvetően kétszektoros modellek. A termelési szektor kétféle termelési tényezőt használ fel, amelyek általában a humán tőke és a fizikai tőke, e tényezőkben a termelési függvény pedig állandó hozadékú. Nagyon fontos feltevés, hogy a termelési szektor

---

<sup>14</sup> Ha pl. a (2.10)-ben  $A_i=K$ .

egyik termelési tényezőjét (a humán tőkét) ugyanezekkel a termelési tényezőkkel állítják elő, szintén állandó volumenhozadék mellett. A modellt, amely Rebelo (1991) megfogalmazását követi, tehát a következőképpen írható fel:

$$\text{Max}_{c,\varphi,u} \int_0^{\infty} \frac{c^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} e^{-\theta t} dt \quad (2.14)$$

$$\dot{k} = f(\varphi k, uh) - c \quad (2.15)$$

$$\dot{h} = g((1-\varphi)k, (1-u)h) \quad (2.16)$$

A népesség növekedésétől eltekintünk, ezért a modellt egy főre eső mennyiségekre írtuk fel, az egyszerűség kedvéért eltekintünk mind a fizikai, mind a humán tőke értékcsökkenésétől, vagy úgy is fogalmazhatunk, hogy a termelési függvények a nettó termelést fejezik ki. A (2.14) egyenlet a háztartás haszonmaximalizálását fogalmazza meg. A háztartás dönt arról, hogy mennyit fogyaszt ( $c$ ), illetve arról, hogy mennyi humán ( $\varphi$ ,  $0 < \varphi < 1$ ) és fizikai tőkét ( $u$ ,  $0 < u < 1$ )allokál a termelési, és mennyit a humántőke-szektorba.<sup>15</sup> Az  $f(\cdot, \cdot)$  függvény írja le a termelési szektor technológiáját, a  $g(\cdot, \cdot)$  pedig a humántőke-szektorét. Mindkét szektor fizikai ( $k$ ) és humán tőkét ( $h$ ) használ fel. A fenti probléma az optimális folyamatok módszerével oldható meg. ennek segítségével leírhatjuk a hosszú távú pályát, felhasználva azt, hogy e hosszú távú pálya mentén a két szektor közötti tőkeallokációt kifejező változóknak ( $u$ -nak és  $\varphi$ -nek) állandónak kell lennie, hiszen korlátos voltak miatt örökké nem nőhetnek. A fenti optimalizálási feladatot megoldva végül azt fogjuk kapni, hogy a kiegyensúlyozott pálya mentén az egy főre eső jövedelem, fogyasztás, fizikai és humán tőke növekedési rátája megegyezik és a következő:

$$\begin{aligned} \gamma_y = \gamma_c = \gamma_k = \gamma_h &= \frac{f_1(\varphi k, uh) - \theta}{\sigma} = \frac{p g_1((1-\varphi)k, (1-u)h) - \theta}{\sigma} = \frac{\frac{1}{p} f_2(\varphi k, uh) - \theta}{\sigma} = \\ &= \frac{g_2((1-\varphi)k, (1-u)h) - \theta}{\sigma}, \end{aligned} \quad (2.17)$$

ahol  $p = \frac{\mu}{\lambda}$ , azaz a humán tőke ára fogyasztásban kifejezve<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> A modell interpretálható úgy is (és talán realisabb is), hogy ezeket a döntéseket vagy csak ezek egyikét a reprezentatív vállalat hozza, az eredményen azonban ez nem változtat.

<sup>16</sup> A  $\lambda$  és a  $\mu$  a (2.14)-(2.16) egyenlet által leírt optimalizálási feladat  $H = \frac{c^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} + \lambda[f(\varphi k, uh) - c] + \mu[g((1-\varphi)k, (1-u)h)]$  Hamilton-függvényében szereplő együtthatók. E módszer leírása megtalálható például Simonovits András (1998:181-211) könyvében.

A növekedési ráta tehát függ a humán és a fizikai tőke arányától. Mivel e két változó azonos rátával nő, az arányt, és így a növekedési rátát, a kezdeti tőkeállomány határozza meg. A kezdeti tőkeállományon azt a fizikai-humán tőke arányt értjük, amellyel az adott gazdaság a kiegyensúlyozott pályára került. A fenti (2.17) egyenletről az is látszik, hogy minél kisebb a humán tőke állománya a fizikai tőkéhez képest kezdetben, annál kisebb a növekedési ráta a kiegyensúlyozott pályán. A Solow-modell konvergenciája tehát teljesen eltűnt. Ahhoz, hogy a növekedési rátákban mutatkozó konvergenciát elemezhessük, a modell stabilitását kellene vizsgálni, amire itt nem térek ki. Megmutatható (Barro – Sala-i-Martin 1999:179-210, Mulligan – Sala-i-Martin 1993) azonban, hogy a modell stabil, azaz bármely indulókészlet esetén a kiegyensúlyozott pályára tart, feltéve, hogy a humán tőke szektorban a humán tőkét intenzívebben használják fel. Ezért a konvergencia a növekedési ráták szintjén jelentkezik, a jövedelem szintjén nem. A növekedési ráták eltérésének magyarázatára azonban a modell lehetővé teszi, hogy a különböző gazdaságpolitikák, amelyeket különböző fogyasztási és befektetési adórátaik jelenítenek meg, eltérő növekedési rátákhoz vezessenek (Rebelo 1991:511-512). A kezdeti tőkeállományból adódó hátrány tehát soha nem hozható be. A modell tehát rámutat, hogy nem kell semmilyen „különleges” feltevést bevezetnünk a termelési függvényre vonatkozóan, ha a modell kétszektoros és az egyik termelési tényező saját maga felhasználásával állítható elő. Ekkor a nemcsökkenő növekedési ráta levezetéséhez elegendő azt feltenni, hogy mindkét szektor termelési függvénye neoklasszikus.

### 2.2.3.2. Lucas modellje

Robert Lucas (1988) modellje is a tágan értelmezett tőkefelhalmozáson alapuló modellek családjába sorolható, és talán ez az a tanulmány, amire a leggyakrabban hivatkoznak és a legismertebb. De nem ezért foglalkozom vele külön fejezetben, hanem azért, mert a fenti modellhez képest még egy kiegészítő feltevést is tesz, ami központi jelentőségű a modellben és kapcsolódik az előző fejezetben tárgyalt learning-by-doing modelles családhoz. Lucas ugyanis feltételezi, hogy a humán tőke extern hatásokkal rendelkezik, amit – ugyanúgy, mint a learning-by-doing modellekben – a reprezentatív vállalat adottnak tételez fel. Így a modell a következő formában specifikálható:

$$\text{Max}_{c, \varphi, u} \int_0^{\infty} \frac{c^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} e^{-\theta t} dt \quad (2.18.)$$

$$\dot{k} = f(\varphi k, uh) - c = k^\alpha (uh)^{1-\alpha} \bar{h}^\beta \quad (2.19)$$

$$\dot{h} = g((1-\varphi)k, (1-u)h) = B(1-u)h \quad (2.20)$$

Sarkosan fogalmazza meg tehát a modell azt a feltevést, hogy a humán tőke termelésében a humán tőkét intenzívebben használják fel. Mint az a (2.20) egyenletből látszik, a humán tőke szektorban egyáltalán nem használnak fizikai tőkét. Így a lineáris technológia is csak az állandó hozadék megjelenése az egytényezős termelési függvény szintjén. A fenti dinamikus optimalizációs feladatot megoldva, és újra kihasználva a fent már említett összefüggéseket, a kiegyensúlyozott pálya mentén a növekedési rátára azt kapjuk, hogy:

$$\gamma_c = \gamma_k = \gamma_y = \frac{(1-\alpha+\beta)(B-\theta)}{\sigma(1-\alpha+\beta)-\beta} \quad \text{és} \quad \gamma_h = \frac{(1-\alpha)(B-\theta)}{\sigma(1-\alpha+\beta)-\beta} \quad (2.21)$$

A növekedési ráta tehát a kiegyensúlyozott pálya mentén lehet pozitív, a ráta nagyságát pedig alapvetően a humán tőkét előállító szektor hatékonysága határozza meg.

E modell szerint tehát a növekedési ráták tartósan csak akkor térhetnek el, ha a termelési vagy a humán tőke szektor technológiája tartósan eltér a két ország között. Ha viszont nem térnek el, akkor a növekedési ráták szintjén konvergálniuk kell az egyes gazdaságoknak, hiszen ennek feltétele az volt, hogy a humán tőkét a humán tőke szektorban intenzívebben használják fel, ez a feltevés pedig most teljesül.

A növekedési rátákban való konvergenciából viszont az is következik, hogy a jövedelmi szintek nem feltétlenül konvergálnak, ezért az indulókészleteknek alapvető szerepe van abban, hogy a gazdaság mikor éri el a kiegyensúlyozott pályát. Ha viszont a kiegyensúlyozott pályát már elérte, akkor a gazdag és szegény ország növekedési rátája egyenlővé válik, így nincs esély a felzárkózásra.

Egyértelmű tehát, hogy e modell(típus) alapján hogyan válaszolhatunk a bevezetésben feltett alapkérdésekre. A növekedés alapvető oka a humán tőke felhalmozása, sőt annak technológiája meghatározza a növekedési rátát. A növekedési ráták eltérésére nem ad kielégítő választ a modell, hiszen az csak a termelés és a humán tőke növelésének technológiájától, vagyis az exogén strukturális paramétereiktől függ. A jövedelmi szintek tartós eltérésére azonban van magyarázat a modellben: az indulókészletek, vagyis a kiinduló állapotban meglévő humán és fizikai tőkeállomány, illetve annak aránya határozza meg. Az előző általános modellhez képest, amely a humán tőke extern hatásait nem vezeti be, ez a következtetés tehát nem változik. De míg az előző modellben az állami beavatkozás eltérő mértéke magyarázta a növekedési ráták eltérését, addig ebben a modellben erre nincs lehetőség. Az előbbi modellben az állami beavatkozás mértékének eltérései indokolhatják azt, hogy a humán tőke nem a humán tőkével szűkében lévő országokba áramlik. A Lucas-

modellben viszont ugyanezt a lehetőséget a humán tőke extern hatása teremti meg. Emiatt ugyanis a reálbér a kiegyensúlyozott pálya mentén nő, azaz a gazdagabb országokban magasabb a reálbér. A kompetitív egyensúlyban ugyanis a reálbér fizikai tőke szerinti rugalmassága a humán tőke extern hatásától függ:

$$w = \frac{\partial f(k, uh)}{\partial (uh)} = (1-\alpha)k^\alpha (uh)^{-\alpha} h^\beta \quad (2.22)$$

$$\frac{\partial \ln w}{\partial \ln k} = \alpha + (\beta - \alpha) \frac{\partial \ln h}{\partial \ln k} = \frac{\beta}{1 - \alpha + \beta} \quad (2.23)$$

$$\frac{\partial \ln h}{\partial \ln k} = \frac{\frac{\partial \ln h}{\partial t}}{\frac{\partial \ln k}{\partial t}} = \frac{\gamma_h}{\gamma_k} = \frac{1 - \alpha}{1 - \alpha + \beta} \quad (2.24)$$

Naiv dolog lenne ebből arra következtetni, hogy a humán tőke – esetleg állami beavatkozással támogatott – gyorsabb felhalmozása gyorsítja a gazdasági növekedést. Ez ugyanis e modellben csak akkor igaz, ha a magasabb humán tőkefelhalmozási ráta optimális, a humán tőke megtérülését mérlegelő választás eredménye. Ha külső beavatkozással megnöveljük a humán tőke felhalmozásának rátáját, miközben az ösztönzők nem változnak, csak annyit érünk el, hogy kimozdítjuk a gazdaságot a kiegyensúlyozott pályáról. Ezzel szemben azt a következtetést le lehet vonni, hogy a humán tőke állományának megnövekedése egy magasabb állandósult jövedelemmel, de nem magasabb növekedési rátával jellemzett pályára viszi a gazdaságot. A növekedési rátában tartós változást csak a strukturális változók, azaz a gazdasági környezet megváltozása okozhat. Ezt az állítást empirikusan is igazolták, igaz nem valamilyen konkrét elméleti modellt véve alapul (Gwartney – Lawson – Holcombe 1999)<sup>17</sup>.

A modell egyik alapvető üzenete tehát az, hogy a kezdeti humántőke-állomány számít: minél magasabb az kiinduló időpontban a humán tőke és a fizikai tőke aránya, annál magasabb egy főre eső jövedelemre „áll be” a gazdaság, azaz a kevésbé fejlett országok csak akkor képesek felzárkózni, ha képesek exogén módon emelni a humán tőke – fizikai tőke arányt.<sup>18</sup> Arra, hogy a Solow-modellre jellemző konvergencia csak akkor érvényesül, ha a szegény országok viszonylag (az egy főre jutó GDP-hez képest) magas humán tőkeállománnyal rendelkeznek, Barro (1991) is rámutat általános referenciaként szolgáló

<sup>17</sup> Ezt az irodalmat elemzem részletesen a 3.2. alfejezetben.

<sup>18</sup> A még bonyolultabb termelési függvényt feltételező modellekben többszörös egyensúly alakulhat ki: egy „fejlett” és egy „fejletlen” (Becker, Murphy és Tamura 1990). Ezen egyensúlyok közötti átmeneti dinamika különböző lehetséges típusait mutatja be Ladrón-de-Guevera, Ortigueira és Santos (1997).



tanulmányában. A humán tőkére koncentráló gazdaságpolitika azonban nem hozta meg a várt eredményt a fejletlen országokban (Boettke – Coyne – Leeson 2003, Easterly 2006).

#### 2.2.4. Innováció

Az endogén modellek legsikeresebb ágának szintén Paul Romer volt a fő ötletgazdája. Az e családba tartozó modellek legfőbb felismerése, hogy az innováció profitorientált tevékenység eredménye is lehet. Ezekben a modellekben a technológiai haladás nem valamely termelési tényező felhalmozásának mellékterméke, és központi szerepet játszik a technológia kvázi-közjóság jellege. Az eddig elemzett modellekben a technológiát közjóságnak tekintették. A felfedezések hasznából senkit nem lehet kizárni és a fogyasztásuk nem rivalizáló: a technológia felhasználása nem csökkenti annak a lehetőségét, hogy ugyanazt a technológiát más is alkalmazza. Ha a technológia ilyen tulajdonságokkal rendelkezik, akkor a közjóságok kínálatára vonatkozó ismert érvelés alapján nem lehet profitorientált tevékenység eredménye, hiszen senkinek nem érné meg létrehozni. Ahhoz tehát, hogy egy növekedési modellben feltételezhessük, hogy a technológiai haladás az erre specializálódott vállalatok tevékenységének eredménye, nem tekinthetjük a technológiát tiszta közjóságnak. E modellekben a technológiát részlegesen kizárhatónak és nemrivalizálónak tekintik. A szellemi tulajdonjogok ugyanis bizonyos védelmet jelentenek a potyautasokkal szemben, ami a vállalat számára ösztönzőket teremt a technológia előállítására (Sala-i-Martin 2002).

A technológia nemrivalizáló voltának egyik következménye – ha azt termelési tényezőként kezeljük – a növekvő hozadék (Jones 2005), hiszen egy találmányt nem kell minden egyes jószág termelésénél mindig újra feltalálni. Ezért ahhoz, hogy a termelés mennyisége megduplázódjon, elég a technológián kívüli termelési tényezőket megduplázni. Ebből viszont az következik, hogy ha ezzel együtt a technológia szintje is megduplázódik, akkor a termelés több, mint duplájára nő, azaz a termelési függvény növekvő hozadékú. Ez a tulajdonság már a learning-by-doing modellekben is megjelenik, hiszen a (2.7) egyenletből az következik, hogy

$$F_i(tk_i, tK, t\bar{x}_i) > F_i(tk_i, K, \bar{x}_i) = tY_i, \quad t > 1 \quad (2.25)$$

A nemrivalizálás másik következménye, hogy versenypiacon csak akkor jön létre a technológia, ha legalább részben megvalósul a kizárhatóság, azaz az újítások valamilyen tulajdonjogi védelem alatt állnak. Ekkor azonban az egyes vállalatok által előállított újítások nem jelenthetik egy homogén jószág bizonyos mennyiségeit, ezért nem is tételezhetünk fel

tökéletes versenyt az innováció piacán. Sokkal inkább megfelel ennek a monopolisztikus verseny feltételezése.

Az alábbiakban az innovációra összpontosító irányzatból csak két alapmodellt vizsgálok, a másodikat, az úgynevezett schumpeteri modellt részletesebben. Ezt az indokolja, hogy e modell explicit módon Joseph Alois Schumpeter gazdasági fejlődésre vonatkozó elméletét veszi alapul, akinek gondolatai viszont sok tekintetben igen közel álltak az osztrák iskolához.<sup>19</sup>

#### 2.2.4.1. A Romer-modell

Romer (1990) modellgazdasága három szektorból épül fel (13. ábra). Az első, termelési szektor humán tőkét és tőkejavakat használ fel. A tőkejavak szabadalmak formájában állnak a termelési szektor rendelkezésére, ezek a szabadalmak pedig nem tökéletes helyettesítői egymásnak. Ezért a termelési szektor technológiáját egy ún. CES (konstans helyettesítési rugalmasságú) termelési függvény írja le:

$$Y = \int_0^A x^\alpha(i) di H_Y^{1-\alpha}, \quad (2.26)$$

ahol  $A$  jelenti a szabadalmak számát,  $x(i)$  az  $i$ -edik tőkejóság mennyiségét,  $H_Y$  pedig a termelési szektorba allokált humán tőke mennyiségét. A termelési szektorban tökéletes verseny van.

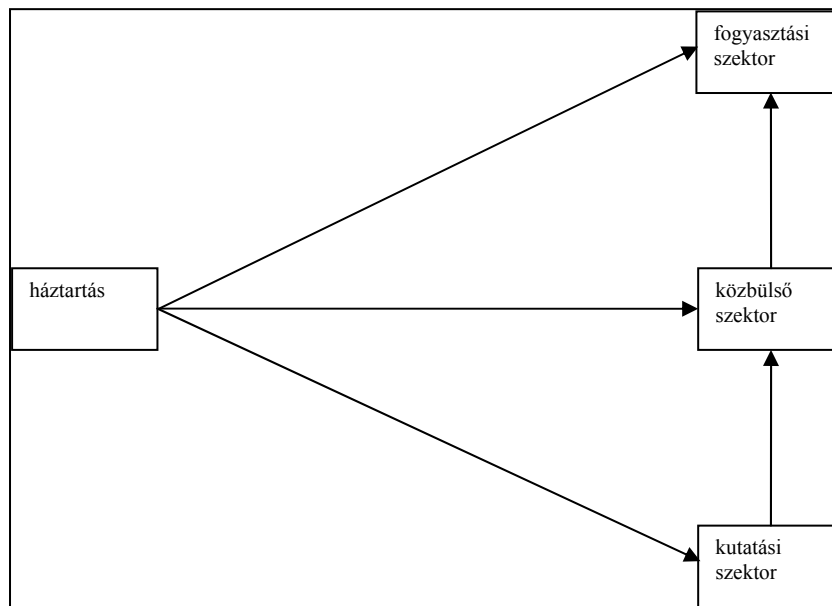
A közbülső szektor a kutatási szektortól megvásárolt ötleteket használja fel arra, hogy a tőkével szabadalmakat állítson elő, amit majd a termelési szektornak ad tovább. Egy egységnyi közbülső jószág előállításához  $\eta$  ( $\eta > 1$ ) mennyiségű tőkét kell felhasználnia, azaz

$$\eta \int_0^A x(i) di = K, \quad (2.27)$$

ahol  $K$  a fizikai tőke mennyisége. Egy-egy ötlet megvásárlásával a közbülső szektor adott vállalata öröklejártú jogot nyer a szabadalom előállítására, azaz annak az egy szabadalomnak a piacán monopóliumként viselkedik.

---

<sup>19</sup> Schumpeter azonban legalább két, az osztrák iskolában fundamentálisnak számító kérdésben is ellenkező véleményen volt. Egyrészt vitába szállt Böhm-Bawerkkal, s elutasítva az időpreferencia létezését, tagadta azt, hogy az egyensúlyi körfolyamat állapotában gazdasági fejlődést nem mutató cseregazdaságban is lenne kamat (Schumpeter (1912[1980]:213-271) és Madarász Aladár Bevezetője ugyanott: Madarász (1980:28-30)). Másrészt Schumpeter azt a misesi-hayeki tézist sem osztotta, amely szerint a szocializmus lehetetlen, megvalósíthatónak tartotta a piaci szocializmust, amely nézetében viszont az tükröződik, hogy nem osztotta az árrendszer felfedező szerepére vonatkozó állítást (Hayek 1982[1995]:207-209).



2. ábra. A Romer-modell struktúrája

Forrás: saját konstrukció

A kutatási szektor humán tőke és az eddig meglévő ötletek segítségével ötleteket állít elő, amit a közbülső szektor vállalatai vásárolnak meg (2. ábra). Ebben a szektorban tehát pozitív extern hatás érvényesül. A kutatási szektor vállalata nemcsak a saját maga által előállított ötleteket használhatja fel, hanem a többi vállalatét is. Ezt a jelenséget úgy lehetne interpretálni, hogy a kutatási szektor vállalatai a piacon már jelen lévő közbülső jószágokból képesek „visszafejteni” az eredeti ötletet, így az összes létező ötletre építhetnek az új ötlet előállításánál. Ennek alapján Romer (1990) a kutatási szektor technológiáját az alábbi módon specifikálja:

$$\dot{A} = B H_A A, \quad (2.28)$$

ahol  $B$  egy termelékenységi paraméter,  $H_A$  pedig a kutatási szektorba allokált humán tőke mennyisége. Az összes humán tőke ( $H$ ) mennyisége állandó, ezért

$$H_Y + H_A = H. \quad (2.29)$$

Az egyensúly levezetéséhez sorra kell vennünk az egyes szereplők (az egyes szektorok reprezentatív vállalatainak és a háztartásnak) döntési problémáját. A termelési szektorban tökéletes verseny van, ezért a termelési tényezők ára meg kell, hogy egyezzen azok határtermékével. A közbülső szektor vállalata monopóliumként viselkedik, az ötletek piacán pedig tökéletes verseny van, ezért egy ötletet birtokló vállalat profitja nulla. Végül a munkapiac (a humán tőke piacán) szintén tökéletes verseny van, így a közbülső és a

fogyasztási szektor között a reálbér kiegyenlítődik. Ezeket az összefüggéseket figyelembe véve vezethető le a növekedési ráta:

$$\gamma = \frac{\dot{c}}{c} = \frac{\dot{K}}{K} = \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{BH - \beta\theta}{\beta\sigma + 1}, \text{ ahol } \beta = 1/\alpha, \quad (2.30)$$

és  $\theta$  a háztartás időpreferenciája,  $\sigma$  pedig az intertemporális helyettesítési rugalmasság reciproka. Ez viszont eltér a Pareto-optimális növekedési rátától, ami a tervező-probléma megoldásából kapható meg:  $\gamma^* = \gamma_c^* = \gamma_k^* = \gamma_A^* = \frac{BH - \theta}{\sigma}$ . (2.31)

E jóléti veszteségnek kettős oka van. Egyrészt, a már emlegetett pozitív extern hatás miatt az innovatív szektor termelése elégtelen. Másrészt, mivel közbülső javak piacán monopolisztikus verseny van, a reprezentatív cég a tőkejószágot monopoláron adja. Így a fogyasztó számára a tőke megtérülése csak  $\alpha$ -szorosa a tőke valódi megtérülésének (a tőke fogyasztási szektorbeli határtermékének), ennek  $(1 - \alpha)$ -szorosát a monopólium szerzi meg. A tervező problémájából kiindulva külön-külön azonosíthatjuk mindkét növekedési rátára gyakorolt hatást (1. táblázat).

A növekedési ráta...	monopol hatással	monopol hatás nélkül
extern hatással	$\frac{BH - \beta\theta}{\beta\sigma + 1}$	$\frac{BH - \beta\theta}{\sigma + 1}$
extern hatás nélkül	$\frac{BH - \beta\theta}{\beta\sigma}$	$\frac{BH - \theta}{\sigma}$

1. táblázat. A monopólium és az externália növekedési rátára gyakorolt hatása a Romer-modellben

Forrás: saját konstrukció

Az innovációra épülő modell tehát a következő válaszokat adja a növekedéstudomány alapkérdéseire. A növekedés alapvető forrása a vállalatok által végzett K+F tevékenység, amelyet e tevékenységre szakosodott profitorientált vállalatok hajtanak végre. Így a növekedési rátát az határozza meg, hogy mekkora mennyiségű humán tőkét allokáltak a kutatási szektorba, ez pedig végül is a kutatási szektor technológiájától függ. Ezt a következményt nevezik erős skálahatásnak. Pontosabban azt, hogy a növekedési ráta valamilyen módon a gazdaság (a népesség, a (humán) tőke állománya, stb.) nagyságától függ. Az iménti modell a K+F szektor technológiáját nagyon egyszerűen kezeli, és a humán tőkében lineárisnak tételezi fel. Ez az oka annak, hogy itt a skálahatás erős változata jelentkezik, ami azt jelenti, hogy a növekedési ráta a népesség nagyságának függvénye. A

Romer-modell szofisztikáltabb megfogalmazásaiban (Jones 2005) ez gyenge hatással redukálódik: a népesség nagyságától csak a jövedelem szintje függ, nem a növekedési ráta. Avagy a növekedési ráta nem a népesség szintjétől, hanem annak növekedési rátájától függ (ahogy az Arrow-féle, 2.2.2.1. alfejezetben elemzett learning-by-doing modellben is látható volt).

A növekedést serkentő gazdaságpolitikai következtetések egyik fele a monopólium és az externáliák okozta piaci kudarcok tankönyvekből is ismert kezelését jelenti. A modell fent is tárgyalt jóléti tulajdonságai szuboptimálissá teszik a növekedési rátát. A pozitív externália miatt a kutatási szektor kibocsátása elégtelen, ezért megoldás lehet a kutatás támogatása (negatív Pigou-adó). A monopólium okozta jóléti torzulásokra azonban nem a kutatás-fejlesztés támogatása a megoldás. A probléma ugyanis az, hogy a monopólium az optimálisnál kevesebb közbülső jószágot állít elő, és ezért kisebb a kibocsátás is. Ezért vagy a tőkejavak beszerzését, vagy a közbülső javak előállítását kell támogatni, ha azt szeretnénk, hogy ez utóbbiakat a közbülső szektor optimális mennyiségben állítsa elő<sup>20</sup>.

#### **2.2.4.2. A schumpeteri modell**

A Romer-modellben a technikai haladás azt jelenti, hogy a közbülső termelési tényezők száma növekszik, de nem szorítják ki egymást a piacról. A később részletezendő okok miatt schumpeterinek nevezett modell újítása többek között az, hogy bevezeti a kreatív rombolás lehetőségét. Az teszi tehát schumpeterivé a modellt, hogy az új innovációk képesek kiszorítani a piacról a már jelen lévő cégeket azáltal, hogy az új technológia olcsóbb termelést tesz lehetővé, így az új technológiával rendelkező vállalat olyan alacsonyra képes szorítani az árat, amelyet a korábbi innovációt birtokló cég csak negatív profit mellett tudna elérni.

Az eredeti modell egy közbülső tényezőt tételez fel és a tőkefelhalmozástól eltekint (Aghion – Howitt 1992), a modell kiterjesztése (Aghion – Howitt 1998, Aghion 2004) azonban ez utóbbival is számol. Mivel a modellnek ez a változata könnyebben párhuzamba állítható az előző Romer-féle modellel, itt ezt mutatom be.

A modell sok közbülső termelési tényezővel számol, amelyek egy folytonos skálán 0-tól 1-ig sorszámozunk. Egy közbülső szektor  $t$ -ben  $x_{it}$  termelési tényezőt állít elő. A termelési szektor technológiája:

---

<sup>20</sup> Ehhez hozzá kell tenni, hogy az externáliák problémájának effajta megoldása erősen megkérdőjeleződik a közgazdaságtanban nem utolsósorban Ronald Coase munkássága nyomán (Coase 1960). A növekedélmélet ezen ágának modelljei azonban nem vesznek róla tudomást, ahogy azt Nicolai Foss (1998) is megjegyzi.

$$Y = f(x_{it}) = L^{1-\alpha} \int_0^1 A_{it} x_{it}^\alpha di. \quad (2.32)$$

Itt tehát nem a közbülső jószágok számának növekedése jelenti a technológiai haladást, hanem az egyes közbülső szektorok technológiájának ( $A_{it}$ ) javulása. E termelési függvény azt is feltételezi, hogy a fejlettebb technológia tőkeigényesebb. Az  $x_{it}$  tőkejószág előállításához  $A_{it}x_{it}$  mennyiségű tőkét követel meg. A jövedelem egy részét a kutatási szektorban ruházzák be, azaz a fogyasztás és a tőkeberuházás mellett a jövedelemnek most megjelenik egy harmadik felhasználási lehetősége:

$$Y_t = C_t + I_t + N_t, \quad (2.33)$$

ahol  $N_t$  a kutatásba allokált jövedelem.

A termelési szektor technológiájából – hasonlóan a Romer-modellhez – levezethető a közbülső javak kereslete, és megoldható a szektor vállalatának problémája:

$$\text{Max}_{x_{it}} \{ \pi_{it} = p_{it}(x_{it})x_{it} - \xi_{it} A_{it} x_{it} = \alpha A_{it} x_{it}^\alpha L^{1-\alpha} - \xi_{it} A_{it} x_{it} \}, \text{ ahol } \xi_{it} \text{ egységnyi tőke bérleti díja.}$$

E szerint a közbülső szektor  $i$ -edik vállalata  $x_{it} = \left( \frac{\xi_{it}}{\alpha^2} L^{1-\alpha} \right)^{\frac{1}{\alpha-1}} = \left( \frac{\alpha^2}{\xi_{it}} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} L$  mennyiségű termelési tényezőt fog nyújtani a termelési szektornak, amelyhez  $A_{it}x_{it}$  mennyiségű tőkét használ fel. A tőkepiaci egyensúly ezért akkor áll fenn, ha

$$K = \int_0^1 A_{it} x_{it} di. \quad (2.34)$$

Az innovációk minden szektorban egy Poisson-folyamattal írhatók le, amelynek érkezési rátája  $\lambda_{n_{it}}$ , ahol  $n_{it} = \frac{N_{it}}{A_{it}}$ . Ez azt jelenti, hogy annak a valószínűsége, hogy adott

$$\text{szektorban } \Delta t \text{ idő alatt } k \text{ db innováció történik: } P(\text{innovációk száma} = k) = \frac{(\lambda_{n_{it}} \Delta t)^k}{k!} e^{-\lambda_{n_{it}} \Delta t}.$$

Így annak a valószínűsége, hogy időegységenként egy innováció történik  $\lambda_{n_{it}}$ . Egy ilyen valószínűséggel bekövetkező innováció „mérete”  $g$  ( $g > 1$ ), azaz minden új innováció  $g$ -szeresére növeli a termelékenységet az adott szektorban. A szektorok között azonban – megint a Romer-modellhez hasonlóan – érvényesül a pozitív extern hatás. Minden szektor innovációja az éppen legtermelékenyebb technológiát veheti alapul saját innovációjához. Mindig az a szektor a legtermelékenyebb, amelyben a legutóbb történt innováció. Tehát ha az innováció bekövetkezése után  $A_t^{\max} = \max_{i \in [0,1]} \{A_{it}\}$ , akkor az  $i$ -edik szektorban a technológia az

aktuális szintről  $A_t^{\max}$ -ra ugrik. Mivel minden szektorban ugyanakkora valószínűséggel valósul meg egy innováció, egy adott szektorban a várható innovációk száma  $\lambda n_{it} \Delta t$   $\Delta t$  idő alatt. Így egy időegység alatt az innovációk várható száma  $\lambda n_{it}$ . Minden közbülső vállalat egyforma, ezért egyensúlyban mindannyian ugyanannyi erőforrást alokálnak az innovációba. Továbbá az említett pozitív extern hatás miatt minden közbülső vállalat jelenlegi technológiája megegyezik az elérhető legjobb technológiával, ezért:  $n_{it} \equiv \frac{N_{it}}{A_{it}} = \frac{N_t}{A_t^{\max}} \equiv n_t$ .

Végtelen sok közbülső szektor van, ezért minden pillanatban történik innováció, vagyis az egész szektor tekintetében nem az innovációk várható, hanem tényleges száma lesz  $\lambda n_t$ . Mindez azt jelenti, hogy  $\Delta t$  idő alatt a technológia  $\lambda n \Delta t$ -szer nő meg a  $g$ -szeresére, azaz:

$$\ln A_{t+\Delta t}^{\max} = \ln A_t^{\max} + \lambda n \Delta t \ln g. \quad (2.35)$$

Ezért a maximális termelékenységet jelentő technológia szintje exponenciálisan nő,  $g$  növekedési rátával:  $\dot{A}_t^{\max} / A_t^{\max} = \lambda n \ln g$ .

A steady state-ben a közbülső vállalatok ugyanannyi közbülső terméket állítanak elő, ezért a tőkepiac egyensúlyából ((2.34) egyenlet)  $K = \int_0^1 A_{it} x_{it} di = A_t x_t$ , ahol  $A_t = \int_0^1 A_{it} di$  és  $x_t \equiv k_t = K_t / A_t$ . Emiatt a termelési függvény a következőképpen írható:

$$Y = L^{1-\alpha} \int_0^1 A_{it} x_{it}^\alpha di = L^{1-\alpha} \left( \frac{K_t}{A_t} \right)^\alpha A_t = (A_t L_t)^{1-\alpha} K_t^\alpha. \quad (2.36)$$

Így ha a népesség állományát állandónak tekintjük, akkor a jövedelem növekedési rátája meg kell, hogy egyezzen a technológia növekedési rátájával:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = (1-\alpha) \frac{\dot{A}}{A} + \alpha \frac{\dot{K}}{K} = \lambda n \ln g \equiv \gamma, \quad (2.37)$$

mert  $\dot{A}/A = \dot{K}/K$ , hiszen  $k=K/A$  állandó.

A növekedési ráta tehát a kutatási szektorba alokált jövedelemtől függ, eltekintve az olyan exogén tényezőktől, mint az innováció mérete ( $g$ ) és az érkezési ráta paramétere ( $\lambda$ ). Ahhoz, hogy a kutatási szektorba alokált jövedelem steady state szintjét meghatározhassuk, meg kell vizsgálnunk a kutatási szektor vállalatának döntési helyzetét is. A kutatási szektor vállalatai a monopolisztikusan versenyző közbülső szektornak adják el az innovációkat. A közbülső szektor éppen az adott innovációval elérhető profit jelenértékét fogja fizetni az újító vállalatnak. Az innováció azonban ebben az esetben nem örökre szól, hanem csak addig, amíg meg nem jelenik egy újabb innováció (kreatív rombolás). Az  $s$  időpontban bevezetett

innováció akkora valószínűséggel hoz profitot  $t$  időpontban amekkora annak a valószínűsége, hogy  $t$  időpontig (vagyis  $(t-s)$  időintervallum alatt) nulla darab innováció születik. Az előbbiek miatt ez a valószínűség a következő:

$$P(\Delta t \text{ alatt } 0 \text{ innováció}) = \frac{(\lambda n_{it} \Delta t)}{0!} e^{-\lambda n_{it} \Delta t} = e^{-\lambda n_{it} \Delta t}. \quad \text{Vagyis az } s \text{ pillanatban bevezetett}$$

innovációból várható profit  $t$  időpillanatban:  $\pi e^{-\lambda n_{it}(s-t)}$ , ahol  $\pi$  jelöli a közbülső szektor  $t$  időpontbeli profitját. Ennek a jelenértéke pedig, amely meg kell, hogy egyezzen az innováció értékével:

$$V_t = \int_t^{\infty} \pi e^{-\lambda n(s-t)} e^{-r(s-t)} ds = \pi \int_t^{\infty} e^{-(r+\lambda n)(s-t)} ds = \pi \left[ -\frac{e^{-(r+\lambda n)(s-t)}}{r+\lambda n} \right]_t^{\infty} = \frac{\pi}{r+\lambda n}. \quad (2.38)$$

Ugyanakkor, mint az előbb láttuk, a profit kifejezhető az egyensúlyi tőkeintenzitás függvényeként:

$$\pi = \alpha A L^{1-\alpha} x^\alpha - \xi A x = \alpha A L^{1-\alpha} x^\alpha - (\alpha^2 L^{1-\alpha} x^{\alpha-1}) A x = \alpha(1-\alpha) L^{1-\alpha} A_t^{\max} k^\alpha. \quad (2.39)$$

A kutatási szektorban tökéletes verseny van, ezért az innovációkat termelő vállalat profitja nulla:  $n_t \lambda V_t - N_t = n_t \lambda V_t - n_t A_t^{\max} = 0$ , tehát

$$\lambda V_t = A_t^{\max} \quad (2.40)$$

Az imént levezetett két egyenlet – az, hogy a profit jelenértéke megegyezik az innováció jelenértékével, és az, hogy az újító vállalat profitja nulla – egy  $k$  és  $n$  közötti függvényt definiál. Az (2.38), (2.29) és a (2.40) egyenletből levezethető ugyanis, hogy

$$1 = \frac{\lambda \alpha (1-\alpha) L^{1-\alpha} k^\alpha}{r+\lambda n}. \quad \text{A másik egyenlet, amelynek segítségével meghatározható } k \text{ és } n$$

egyensúlyi értéke a tőkepiac egyensúlya: a tőke bérleti díjának éppen fedeznie kell a tőke költségeit, vagyis a kamatot, az adót és az amortizációt:

$$\xi = \alpha^2 L^{1-\alpha} k^{\alpha-1} = \alpha^2 (k/L)^{\alpha-1} = r + \tau + \delta. \quad (2.41)$$

Ez utóbbi egyenlet egy újabb összefüggést definiál  $n$  és  $k$  között, tehát az előbbi összefüggéssel együtt levezethető a kutatási szektorba allokált jövedelem egyensúlyi értéke az exogén paraméterek függvényében:

$$n = \alpha(1-\alpha) \left( \frac{\alpha^2}{r+\tau+\delta} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} L - \frac{r}{\lambda}. \quad (2.42)$$

A Romer-modellel összevetve tehát a következtetés abban a tekintetben nem módosul, hogy a növekedési ráta a kutatási szektorba allokált erőforrás függvénye. A laissez-faire növekedési ráta jóléti értékelése is az extern hatások figyelembe vételével történik, a jóléti



következtetés azonban nem olyan egyértelmű, mint amilyen a Romer-modellben volt, mert több extern hatás is fellép, és ezek a jóléti szempontból optimálistól az ellentétes irányba térítik el a növekedési rátát.

Egyrészt, egy innováció örökre megnöveli a termelékenység szintjét, mert az őt követő kreatív rombolók már erről az innovációs szintről rugaszkodhatnak neki. Az újító azonban csak annak a periódusnak a (várható) hosszára vonatkozó profitot mérlegeli, amely a következő innováció megszületéséig tart. Vannak tehát az innovációnak olyan társadalmi hasznai, amelyet az újító a döntése meghozatalakor nem vesz figyelembe. Ez a pozitív externália a tényleges növekedési rátát lefelé téríti el a társadalmilag optimálistól. Másrészt, az, hogy az innováció minden további innováció alapjául szolgál, azt is jelenti, hogy az újító nem képes az általa előállított innovációból származó minden lehetséges hasznot kisajátítani. Ez szintén a társadalmilag optimálistól lefelé téríti el a növekedési rátát. Harmadrészt – és ez teszi a shumpeteri modellt igazán schumpeterivé – kreatív rombolás is történik. Az újító azonban nem veszi figyelembe azt a költséget, amit azzal okoz, hogy meghaladottá teszi az előző innovációt. Ez a negatív externália viszont felfelé téríti el a növekedési rátát a társadalmilag optimálishoz képest.

A jóléti következtetések tehát módosulhatnak. A túlcsoordulások miatt a növekedési ráta továbbra sem feltétlenül Pareto-hatékony, de egyáltalán nem biztos, hogy alacsonyabb, mint az optimális. A növekedési ráta lehet túl magas is, ugyanis ebben a modellben a kutatásnak negatív extern hatásai vannak, ami éppen a kreatív rombolás aspektust jelenti. Az új felfedezések az előző vállalat által képviselt technológiát elavulttá teszik, így az egyes vállalatok felfedezései egymás technológiáját nem javítják, hanem – ebben az értelemben legalábbis – rontják.

### **2.2.5. Intézmények az új növekedésemélet modelljeiben**

A harmadik fejezetben tárgyalom majd a gazdasági növekedésre jellemző, a dolgozatomban témája szempontjából legfontosabbnak számító stilizált tényeket. Ezek közül is a leghangsúlyosabb az, hogy „az intézmények jönnek először”. Ennek a stilizált ténynek azonban az eddig áttekintett növekedési modellek predikciói között nem találni nyomát. Az alábbiakban ezért azt vizsgálom, hogy az eddig tárgyalt alapmodellekben lehet-e, és ha igen milyen formában, az intézmények növekedésre gyakorolt hatását értelmezni. Ezzel ugyanakkor további lépést kívánok tenni abba az irányba, hogy párhuzamba állítsam az új növekedéseméletet a szubjektivista nézettel.

A 2.2.3.2. alfejezetben elemzett Lucas (1988)-féle modell a növekedéssel kapcsolatos „puha”<sup>21</sup> tényezőkre is felhívja a figyelmet. A humán tőke extern hatásának bizonyítékát látja a városok létében, hiszen „miért fizetnék meg az emberek Manhattan vagy Chicago belvárosának házbéreit, ha nem azért, hogy a többi ember közelében legyenek?” (Lucas 1988:39). A humán tőke extern hatása a piaci és nem piaci interakciókban nyilvánul meg, amelyeket formális és informális intézmények szabályoznak. Minél nagyobb az interakciók száma, annál nagyobb az extern hatás. Így a gyors gazdasági növekedést kezdetben a városok növekedése kíséri. Létezhetnek azonban intézményi tényezők, amelyek útját állják annak, hogy bővüljön az interakciók száma. Ilyenek lehetnek az olsoni elosztási koalíciók által kifejlesztett korlátozások.<sup>22</sup>

Lucas iskolateremtő cikkének utolsó (és talán legizgalmasabb) részével egyértelműen a termelési tényezők felhalmozására építő növekedéstudomány határait feszegeti. Mint arra Randall Holcombe (1998) is rámutat Lucas a ricardói hagyomány felől tesz lépést az Adam Smith-i felé. Valóban, Lucas városokról szóló fejtegetései Smith-t idézik, aki szerint „[n]em egy olyan foglalkozás van, még a legegyszerűbb fajtájú is, amelyet csak nagyvárosban lehet üzni” (Smith 1776[1940]:19). Ezzel a munkamegosztás szerepe visszakerült a növekedéstudomány látókörébe. A társadalmi interakciók (cserék) számának növekedése teszi lehetővé a további differenciálódást, javítva a termelékenységet, „így a munka ténylegesen növekvő és nem csökkenő megtérülést hozhat” (Hayek 1988[1992]:131).

A Romer-modellben szintén kimutatható a „politikai”, intézményi tényezők növekedési rátára gyakorolt hatása. Szó volt már a monopolisztikus verseny növekedésre gyakorolt hatásáról. A monopolisztikus verseny viszont egy intézményi tényezőnek, a tulajdonjognak és a tulajdonjog érvényesülésének köszönhető. Mivel az adott szabadalom tulajdonosán kívül senki nem állíthatja elő a termelési tényezőt, a termelő monopóliumként működik a piacon. Az előbb elmondottakból úgy tűnhet, hogy ez káros a növekedés szempontjából. Ez azonban egyáltalán nem igaz. Lassítja a növekedést az optimálishoz képest, amely viszont csak tervezői optimumként érhető el, egy olyan tervezőt feltételezve, aki mindent tud, és még jóindulatú is. Ilyen tervező viszont nincs, ahogy azt osztrák iskola képviselői később részletezendő érvekkel ki is mutatták. Ha viszont a jogrendszer nem védené a találmány tulajdonjogát, az – közjószág lévén – létre sem jönne. Hosszú távon az egyének

---

<sup>21</sup> „Puha” tényezőknek nevezem itt azokat, amelyek nem ragadhatók meg a növekedéstudományban alkalmazott aggregált modellezés módszerével.

<sup>22</sup> Ilyenek voltak a középkori városokban például a céhek és a céhszabályok. Ezért történhetett meg, hogy az ipari forradalom vezető városai Angliában nem az egyébként nagy, tekintélyes és régóta fennálló városok lettek (Olson 1987a:197-209). Az ipari forradalom ugyanis megnövelte a társadalmi tudásszintet, amely extern hatásait nem, vagy csak részben tudta kifejteni ott, ahol útját állták az elavult intézmények.

ezt felismerhetik és létrehozhatják az innovációkat védő jogokat, így teremtve ösztönzöt azok létrehozására. A modell tehát azt vetíti előre, hogy a szilárd jogrend jótékony hatással van a növekedésre.<sup>23</sup> Erdős Tibor (2003:84-85) a gazdasági növekedésről szóló könyvében arra is felhívja a figyelmet, hogy a szabadalmi jog kialakulása éppen egybeesik azzal az időszakkal, amikor a gazdasági növekedés megindult a világban, pontosabban – ahogy a harmadik fejezetben látni fogjuk – Britanniában és Hollandiában.

Másrészt Romer modellje lehetővé teszi, hogy értelmezzük a gazdasági integráció különböző szintjeit és ezek növekedésre gyakorolt hatását (Rivera-Romer 1991). Két szint értelmezése válik lehetővé: a „szabadkereskedelem” azt jelöli, amikor a közbülső szektor termékei szabadon áramolhatnak az országhatárok között, de a szabadalmak, a „gondolatok” nem. Az integráció egy mélyebb értelmezése az, amikor ezek áramlását is megengedjük.

A gondolatok áramlása nélküli szabadkereskedelem a modell szintjén úgy interpretálható, hogy megnő a termelési szektorban ((2.26) egyenlet) felhasználható találmányok száma ( $A$ ), hiszen a tőkejavakkal ( $x(i)$ ) fognak kereskedni, a fogyasztási jószág ugyanis homogén. A kutatási szektorban ((2.28) egyenlet) azonban nem gyarapodnak a felhasználható ötletek, mert ezek áramlása nem lehetséges. Ennek eredményeképpen a bérek a kutatási és termelési szektorban is ugyanannyival nőnek, a humán tőke allokációja ( $u$ ), és így a növekedési ráta változatlan marad. E folyamatok időbeli lefutása attól is függ, hogy a két ország találmányhalmaza mennyire fedi át egymást a kereskedelem megindulása előtt. Hosszú távon azonban ettől függetlenül érvényesek az előbb elmondottak: csak szinthatás jelentkezik, a jövedelem mindkét országban növekszik, de a (hosszú távú) növekedési ráta változatlan.

Ha ezek után a gondolatok nemzetközi áramlását – külföldi ötletek kutatási szektorban való felhasználását – is megengedjük, akkor a növekedési ráta is megnövekszik. Hiszen a szabad kereskedelem előnyeit kihasználó – bizonyos tőkejavak termelésére szakosodott – országok találmányhalmazai teljesen diszjunktak lesznek. Ekkor, ha az ötletek áramlását megengedjük, csak a kutatási szektorban növekszik meg a humán tőke határterméke, ezért az oda allokált humán tőke mértéke is nő ( $u$  csökken). Emiatt megnő a növekedési ráta is.

A modellben tehát explicit módon nincsenek megnevezve azok az intézmények, amelyek felelősek a magasabb vagy alacsonyabb növekedési rátáért. Csak azt a következtetést tudjuk segítségével levonni, hogy az olyan intézmény amely ceteris paribus növeli a nemzetközi információáramlás szabadságát, a növekedési rátát is növelni fogja. Nem könnyű

---

<sup>23</sup> Aghion és Tirole (1994) tovább finomítja az érvelést és megmutatja, hogy a finanszírozást biztosító intézmények nélkül a tulajdonjogok nem minden kezdeti elosztása hozza létre az innováció hatékony mennyiségét.

azonban azonosítani intézményi vagy valós gazdasági modell szintjén azokat a tényezőket, amelyek a gondolatok áramlására vannak hatással.

A gazdasági nyitottság és a gazdasági növekedés kapcsolatát a Romer-modellre alapozott statisztikai vizsgálatok is megerősítik (Dinopoulos-Thompson 2000). Ugyanazon vizsgálat azonban a modell gyenge pontjaira is rámutat: a teljes mintára (96 nem olajexportáló ország) jól illeszkedik abban az értelemben, hogy a módosított modellből levezetett egyenlet regressziója a várt paramétereket adta. Ha viszont csak a minta mediánjövedelme alatt elhelyezkedő országokat vizsgáljuk, akkor a regresszió nem teljesít ilyen jól. Sőt ebben a részmintában a nyitottság hatása sem ilyen robosztus, mint a „felső” félbe tartozók között. Mindez azonban összhangban van Romer azon kijelentésével, hogy modellje a hasonló (hasonlóan fejlett) országokra alkalmazható eredményesen. Hiszen a modell feltételezi, hogy a különböző technológiák csak szektoronként térnek el, országonként nem. Ha tehát az országok technológiailag nincsenek közel azonos szinten, nem vonhatjuk le a fenti következtetéseket. Ez újfent túlmutat a formális modellek keretén az ún. catch-up irodalom irányába. Ott ugyanis jelentős szerepet kap az országok közötti különbségek két aspektusa: a társadalmi képesség (social capability) és a technológiai egyezőség (technological congruence) (Fagerberg 1994). Mindkét kifejezés arra a képességre vonatkozik, amely lehetővé teszi egy (kevésbé fejlett) országnak, hogy alkalmazza a fejlettebb által kifejlesztett technológiát. Ez a szűken vett szakértelmen, humán tőkén túl politikai és intézményi jellemzőket is magában foglal. Modellünk keretei közé visszatérve ezt úgy „fordíthatjuk le”, hogy a két ország kutatási szektorai egymás innovációit nem képesek alkalmazni. Így az integrációnak e modell szerint nincs növekedési hatása.

### **2.2.6. Verseny a schumpeteri modellben**

Az intézmények információtovábbító szerepén túl egy másik hamisítatlanul „osztrák” téma a verseny dinamikus értelmezése.<sup>24</sup> Az új növekedéstudomány schumpeteri modellje szintén képessé tesz arra, hogy a verseny intenzitásának növekedésre gyakorolt hatását vizsgáljuk. A dolgozatom alapkérdését megválaszolandó tehát a schumpeteri modellnek ezt az aspektusát is részletesen meg kell vizsgálnom. A schumpeteri modell, mint láttuk, a monopolisztikus verseny, illetve egyszerűbb formájában, a monopólium elméletére épül. Ez a – piaci szerkezetre vonatkozó – feltevés szükséges ahhoz, hogy az innováció – és így a

---

<sup>24</sup> Lásd a Bevezetés Hayek – idézetét.

gazdasági növekedés – létrejöhesse, de nem zárja ki azt sem, hogy a verseny intenzitásának néhány egyszerűbb mérőszámát is értelmezzük a modellen belül, és megvizsgáljuk a növekedési rátára gyakorolt hatását.

### 2.2.6.1. A kereslet rugalmassága mint a verseny mértéke

A verseny fokának legkézenfekvőbb értelmezése azon keresleti görbe rugalmasságának nagysága, amellyel a közbülső jószágokat előállító monopólium szembesül. Ez a kereslet a közbülső jószág határtermékének felel meg, hiszen a fogyasztási szektorban tökéletes verseny van. A rugalmasság tehát a termelési függvény rugalmasságának pozitív függvénye, a kereslet annál rugalmasabb, minél közelebb kerül  $\alpha$  egyhez ((2.32) egyenlet). Vagyis minél nagyobb az  $\alpha$ , annál nagyobb a verseny foka, mert annál közelebb kerülünk a tökéletes versenyre jellemző tökéletesen rugalmas kereslethez. Amikor tehát a verseny intenzitásának növekedési rátára gyakorolt hatására vagyunk kíváncsiak, azt kell vizsgálnunk, hogy az  $\alpha$  növekedése hogyan hat a kutatási szektorba allokált erőforrások mennyiségére.

A schumpeteri modell egyszerű változatában, amelyben csak egyetlen termelési tényező van, a verseny növekedésének hatása egyértelmű (Aghion – Howitt 1992:336, 1998:58): a verseny intenzitásának növekedése csökkenti a növekedési rátát, mert csökkenti a monopolprofitot, és így csökken az innovációra való ösztönzés.

A 2.2.4.2. fejezetben bemutatott modellben azonban a verseny intenzitásának hatása nem ilyen egyértelmű, mert a kutatási szektor inputja nem a munka, hanem a tőke. Ez azt eredményezi, hogy a verseny intenzitásának fenti hatása mellett (amely szerint a verseny intenzitásának növekedése csökkenti a profitot) belép egy másik hatás is. Ugyanis  $\alpha$  növekedése a tőkepiac egyensúlyán keresztül ((2.34) egyenlet) a tőkeintenzitást is növeli. Ez pedig szintén hatással van a várható profitra. A paramétereiktől függ, hogy e hatások összege végül csökkenti vagy növeli a növekedési rátát.

Ebben az egyszerű értelmezésben tehát a verseny intenzitásának növekedési rátára gyakorolt hatása nem egyértelmű. Másrészt a verseny intenzitásának ez a fajta értelmezése igen szűk. Itt ugyanis a verseny intenzitása nem a versenyző vállalatok viselkedésével kapcsolatos, hanem egy exogén feltevés. Ha a verseny intenzitása ( $\alpha$ ) nő, a kereslet rugalmassága változik meg, de nem azért, mert több vállalat van a piacon, vagy mert megváltozott a szereplők viselkedése valamilyen ösztönző megváltozása miatt. Ez tükröződik abban, hogy ebben az értelmezésben a verseny intenzitása csak akkor nőhet, ha megváltozik a

makrogazdasági termelési függvény alakja is. Egy komplexebb megközelítéstől elvárható, hogy e két dolog egymástól független legyen.

### 2.2.6.2. A belépési költség mint a verseny mértéke

A tökéletes verseny egyik feltétele szerint a piacra való be- és kilépés szabad, azaz költségmentes. Így megintcsak kézenfekvő a verseny mértékét az innovációs szektorba való belépés költségeként értelmezni. Ezt a schumpeteri modellben úgy tehetjük meg, hogy az innovációt megjelenítő sztochasztikus folyamat „érkezési rátája” továbbra is annak a függvénye, hogy a vállalat mekkora erőforrást allokál ebbe a tevékenységbe, azonban a piacra való belépés is erőforrásokat követel. Minél több erőforrást kell feláldozni a vállalatnak ahhoz, hogy belépjen a piacra, annál kisebbnek tekinthetjük a találmányok piacára jellemző verseny fokát. A feltevés az, hogy az innováció megszületésének valószínűsége az ebbe a tevékenységbe allokált erőforrások konkáv módon növekvő függvénye. Aghion és Howitt (1998:206-208) formálisan is levezetik ezt az egyszerűbb, csak a munkával, mint termelési tényezővel számoló esetre. Megmutatják, hogy a belépési költségek csökkentik a kutatásba allokált erőforrások mértékét, és így a növekedési rátát. Ennek az elemzésnek a konklúziója tehát az, hogy a verseny fokának erősödése növeli a növekedési rátát.

A 2.2.4.2. alfejezetben bemutatott, tőkével is kiegészített modellben ez e levezetés sem ennyire egyértelmű. Tegyük fel ugyanis, hogy a kutatási szektor technológiája nem állandó hozadékú, és a piacra lépésnek költségei vannak, amelynek értéke fogyasztásban kifejezve  $\varphi$ . Az innováció érkezési rátája pedig ennek megfelelően:  $\lambda\theta(n_t - \varphi)$ , ahol a  $n_t = \frac{N_t}{A_t^{\max}}$ , ugyanúgy, mint a 2.2.4.2. fejezetben, és  $\theta' > 0, \theta'' < 0$ . Az alapmodellhez képest tehát csak a kutatási szektor vállalatának döntési helyzete változik:

$$\text{Max}_{n_t} \{ \lambda\theta(n_t - \varphi)V_t - n_t A_t^{\max} \}, \text{ ezért az optimum feltétele: } \lambda\theta'(n_t - \varphi)V_t = A_t^{\max}.$$

Azt is tudjuk, hogy a kutatási szektorban tökéletes verseny van, ezért a reprezentatív vállalat profitjának nullának kell lennie, ami azt jelenti, hogy  $\lambda\theta(n_t - \varphi)V_t / n_t = A_t^{\max}$ . Ez pedig az előző optimumfeltétel miatt azt is jelenti, hogy  $\theta(n_t - \varphi) / n_t = \theta'(n_t - \varphi)$ , vagyis a kutatási szektor vállalatának határ- és átlagterméke egyenlő. Ezzel az egyenlettel kiegészítve most már nem két, hanem három egyenlet definiálja a modell steady state egyensúlyát:

$$1 = \frac{\lambda\alpha(1-\alpha)L^{1-\alpha}\theta'(n-\varphi)k^\alpha}{r + \lambda\theta(n_t - \varphi)} \quad (2.44)$$

$$r + \tau + \delta = \alpha^2(k/L)^{\alpha-1} \quad (2.45)$$

$$\theta(n - \varphi)/n_t = \theta'(n - \varphi) \quad (2.46)$$

E három egyenletből levezethető, hogy a modell paramétereinek reális értékei mellett<sup>25</sup> a belépési költségek csökkenése növeli a kutatási szektorba allokált erőforrások mennyiségét ( $dn/d\varphi < 0$ ) és így a növekedési rátát. A verseny intenzitásának növekedése tehát növeli a növekedési rátát.

### 2.2.6.3. A profit nagysága mint a verseny mértéke

A tökéletes verseny egy másik jellemzője, hogy a szabad be- és kilépés miatt a vállalatok hosszú távú gazdasági profitja nulla. A profit nagysága ezért szintén szolgálhat a verseny intenzitásának mércéjeként. Aghion és Howitt (1998:216-220), illetve Aghion et al. (2005) ezt egy olyan schumpeteri modellben vizsgálják, amelyben az ugrásszerű (leap-frogging) helyett a lépésenkénti (step-by-step) innováció a jellemző. Ez azt jelenti, hogy egy technológiailag lemaradó vállalat nem tudja átvenni a legmodernebb technológiát és azonnal technológiai vezérré válni, azaz nem tudja minden vállalat ugródeszkául használni a jelenlegi legfejlettebb technológiát. Ahhoz, hogy ezt megtehesse először fel kell zárkóznia a vezetőhöz. Tehát az innováció csak fokozatosan megy végbe. A modell legegyszerűbb változatában kétféle iparág van: az egyikben a vállalatok fej-fej mellett haladnak, a másikban vannak lemaradó és vezető vállalatok. A legegyszerűbb esetet tekintjük, amelyben maximum egy lépés lemaradás lehet a követő és a vezető vállalat között. A vezető vállalat profitja ( $\pi_1$ ) a legnagyobb, a legkisebb a lemaradóké ( $\pi_{-1}$ ), a fej-fej mellett haladó vállalatoké ( $\pi_0$ ) pedig a kettő között van. Így a verseny fokát mérhetjük a fej-fej mellett haladó vállalatok profitjának nagyságával: legnagyobb a verseny, ha ez a profit megegyezik a lemaradók profitjával, legkisebb, ha a vezetők profitjával egyezik meg. Az egy lépéssel előbbre lépő vállalat K+F költsége munkaegységben kifejezve:  $\Psi(n) = \frac{1}{2}n^2$ , ahol az  $n$  az innováció Poisson folyamatának érkezési rátája. Ennek megfelelően a vezető, a fej-fej mellett haladó és

---

<sup>25</sup>  $\alpha(1-\alpha)\left(\frac{\alpha^2}{r + \tau + \delta}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} > 1$

lemaradó vállalat K+F beruházása  $n_1$ ,  $n_0$  és  $n_{-1}$ , és mivel a vezető vállalat már nem léphet előrébb  $n_1 = 0$ .

A vezető vállalatot az a veszély fenyegeti, hogy egy lemaradó vállalat felzárkózik hozzá, aminek  $n_{-1}$  a valószínűsége. Így a 2.2.4.2. alfejezetben kifejtettek miatt a vezető vállalat innovációjának értéke:

$$V_1 = \frac{\pi_1}{r + n_{-1}} + \frac{n_{-1}V_0}{r + n_{-1}}. \quad (2.47)$$

A fej-fej mellett haladó vállalatok helyzete némileg más, mert egyrészt ők K+F beruházásokat hajtanak végre, másrészt nemcsak a vezetővé, hanem követővé is válhatnak, és mivel ők két irányba mozoghatnak, valamelyik lehetőség  $2n_0$  valószínűséggel következhet be. A fej-fej mellett haladó vállalat innovációjának értéke ezért:

$$V_0 = \frac{\pi_0 - wn_0^2/2}{r + 2n_0} + \frac{n_0V_1}{r + 2n_0} + \frac{n_0V_{-1}}{r + 2n_0}, \text{ ahol } w \text{ a munkabér.} \quad (2.48)$$

A követő vállalatnak szintén csak egy lehetősége van arra, hogy helyzete megváltozzon: az, ha utoléri a vezetőt és a továbbiakban fej-fej melletti versenyt folytatnak:

$$V_{-1} = \frac{\pi_{-1} - wn_{-1}^2/2}{r + n_{-1}} + \frac{n_{-1}V_0}{r + n_{-1}}. \quad (2.49)$$

E három egyenlet határozza meg tehát a vállalatok által a kutatás-fejlesztésbe allokált beruházás nagyságát. Az egyenleteket átrendezve a következőt kapjuk:

$$rV_1 = \pi_1 + n_{-1}(V_0 - V_1) \quad (2.50)$$

$$rV_0 = \pi_0 + n_0(V_1 - V_0) + n_0(V_{-1} - V_0) - w \frac{n_0^2}{2} \quad (2.51)$$

$$rV_{-1} = \pi_{-1} + n_{-1}(V_0 - V_{-1}) - w \frac{n_{-1}^2}{2}. \quad (2.52)$$

A vállalatok úgy határozzák meg az innovációba való beruházásukat, hogy az maximalizálják az innováció értékét. Ennek alapján<sup>26</sup> az optimum feltétele a következő:

$$0 = V_1 - V_0 - wn_0 \quad (2.53)$$

$$0 = V_0 - V_{-1} - wn_{-1} \quad (2.54)$$

Ezt visszahelyettesítve az egyensúlyt definiáló fenti egyenletekbe, megoldhatjuk őket  $n_0$ -ra és  $n_{-1}$ -re. Ha az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy  $w=1$ , az egyenleteket megoldva a következőt kapjuk:

<sup>26</sup> Itt észben kell tartanunk, hogy a két  $n_0$  közül csak az egyik döntési változó, a másik exogén tényező, hiszen az a másik vállalathoz tartozik.



$$n_0 = -r + \sqrt{r^2 + 2(\pi_1 - \pi_0)} \quad (2.55)$$

$$n_{-1} = -(r + n_0) + \sqrt{(r + n_0)^2 + n_0^2 + 2(\pi_0 - \pi_{-1})} \quad (2.56)$$

A verseny intenzitásának mértéke tehát a  $\pi_0$  nagysága: minél nagyobb a fej-fej melletti versenyben részt vevők profitja (a vezetők és a lemaradók profitját állandónak tekintve), annál kisebb intenzitású a verseny. A fenti két egyenletből megállapítható, hogy a verseny intenzitásának növekedése hogyan befolyásolja a lemaradók és a fej-fej mellett haladók kutatás-fejlesztési beruházásait:

$$\frac{\partial n_0}{\partial \pi_0} = -\frac{1}{\sqrt{r^2 + 2(\pi_1 - \pi_0)}} < 0 \quad (2.57)$$

$$\frac{\partial n_{-1}}{\partial \pi_0} = \frac{\partial n_0}{\partial \pi_0} \left[ -1 + \frac{n_0}{\sqrt{r^2 + n_0^2 + 2(\pi_1 - \pi_0)}} \right] > 0 \quad (2.58)$$

A verseny intenzitásának növekedése a (fej-fej melletti profitjának csökkenése) kétféle hatást fejt ki. Egyrészt csökkenti a profitot a vezetők profitjához képest, ezért serkenti a fej-fej mellettieket arra, hogy vezetővé váljanak, aminek valószínűségét az innovációba való nagyobb beruházással növelhetik. Ez az úgynevezett verseny elől való menekülés (escape competition effect). Másrészt csökkenti a profitot a lemaradók profitjához képest is, így azok kevésbé vannak ösztönözve arra, hogy felzárkózzanak (schumpeteri hatás). A két hatás tehát ellentétesen hat az innovációra.

Ahhoz, hogy a növekedési rátára gyakorolt hatást is levezethessük, előbb a növekedési ráta és a kétféle vállalat innovációja közti kapcsolatot kell levezetnünk. A levezetés azon alapul, hogy stacioner helyzetben a lemaradó-vezető, és a fej-fej melletti versennyel jellemezhető iparágak aránya állandó. Legyen  $\mu_1$  a lemaradó vezető helyzettel jellemezhető iparágak aránya,  $\mu_0$  pedig ugyanaz a fej-fej melletti iparágakra. Tehát  $\mu_1 = 1 - \mu_0$ . Ez azt jelenti, hogy mivel egységnyi idő alatt  $n_{-1}$  a valószínűsége annak, hogy egy vállalat felzárkózik, és  $2n_0$  annak, hogy egy vállalat vezetővé vagy követővé válik, időegység alatt a kiegyenlített iparágak aránya  $n_{-1}\mu_1$ -gyel nő és  $2n_0\mu_0$ -val csökken. Stacioner állapotban azonban a kiegyenlített iparágak aránya nem változik, ezért:

$$\mu_1 n_{-1} = 2\mu_0 n_0 = 2(1 - \mu_1)n_0, \text{ amiből } \mu_1 = \frac{2n_0}{2n_0 + n_{-1}}. \quad (2.58)$$

A feltevésünk továbbra is az, hogy egy innováció  $g$ -szeresére növeli meg a technológiai szintet, ez azonban csak akkor történik meg, ha egy vállalat vezetővé válik,

hiszen a kiegyenlített iparággá válás nem növeli meg a technológiai szintet, csak utoléri azt. Tehát a növekedési ráta:

$$\gamma = \mu_1 n_{-1} \ln g = \frac{2n_0 n_{-1}}{2n_0 + n_{-1}} \ln g. \quad (2.59)$$

A lemaradó és a kiegyenlített versenyben résztvevő vállalat innovációja is növeli a stacioner helyzetre jellemző növekedési rátát. De mint láttuk a kétféle vállalat innovációját ellentétesen befolyásolja a verseny intenzitásának növekedése. Ez utóbbinak a növekedési rátára gyakorolt hatása sem lesz ezért egyértelmű. Az innovációra gyakorolt hatás függ attól is, hogy mekkora kezdetben a verseny (mekkora  $\pi_0$ ). A növekedési rátát a verseny intenzitásának ( $\pi_0$ -nak) a függvényeként ábrázolva egy fordított u-alakú görbét kapunk (Aghion – Howitt 1998:220). Ez arra vezethető vissza, hogy a már említett két hatás a verseny különböző szintjén különböző erősséggel jelentkezik.

(1) Ha a verseny foka viszonylag alacsony, vagyis a kiegyenlített szektor profitja magas, akkor stacioner helyzetben nagyobb a kiegyenlített szektorok aránya az összes szektorhoz viszonyítva. Ezekben a szektorokban a verseny elől való menekülés hatása érvényesül, vagyis ekkor a verseny fokának növekedése pozitívan befolyásolja az innovációt, és a növekedést. (2) Ha a verseny foka kezdetben nagy, azaz a kiegyenlített szektor profitja közelebb van a lemaradók profitjához, akkor nagyobb az ösztönzés arra, hogy a fej-fej mellett haladókból vezető váljon, ezért az iparágak nagyobb része lesz kiegyenlítetlen, ahol a schumpeteri hatás dominál. Tehát ha a verseny mértéke elégedően nagy, akkor a verseny fokának további növekedése csökkenti a növekedési rátát.

Ahogy Aghion és Griffith (2005:51-65) megmutatják ennek az eredménynek a háttérében rejlő kulcsfeltevés az innováció előtti és az innováció utáni járadék megkülönböztetése. A fenti modellben a versenyintenzitás növekedése a fej-fej mellett haladó vállalatok innováció utáni járadékát növeli meg, és az innováció előtti járadékát csökkenti, azaz számukra a nagyobb verseny az innovációra vonatkozó nagyobb ösztönzést is jelent. A lemaradó szektorban azonban a verseny nagyobb intenzitása csökkenti az innovációra való ösztönözöttséget. Ez a fejtegetés azonban oda is elvezet, hogy a versenyintenzitás növekedésének hatása aszerint is különbözik, hogy mennyire fejlett egy-egy szektor technológiai szempontból. Ahogy Aghion és Griffith (2005) a schumpeteri modell egy másik változatából kiindulva megmutatják, ha a kezdeti verseny alacsony szintű, és viszonylag sok vállalat kezd el innoválni, akkor előbb-utóbb több vállalat válik technológiai vezetővé, ekkor viszont a technológiailag fejlett szektorba tartozó vállalatok lesznek túlsúlyban. A verseny

magas szintjéről indulva természetesen éppen fordított a helyzet. A verseny intenzitásának növekedése ezért a fejlett szektorban fejt ki pozitív hatást, míg a lemaradó szektorban ez a hatás negatív.

Hasonló következtetésre jutnak Aghion és Griffith (2005:67-87) egy másik tanulmányukban, amelyben a piac liberalizációnak, a külföldi vállalat piacralépési lehetőségének következményeit vizsgálják. A fejlett szektor ugyanis nemcsak a kompetitív szegély versenyétől tud „megmenekülni”, hanem a külföldi vállalat belépésétől is, mert ha innovál, a külföldi vállalattal ugyanarra a technológiai szintre kerül. Ekkor viszont a külföldi vállalatnak már nem éri meg belépni, mert a verseny nullára szorítaná a profitját. A belépés lehetősége tehát tovább ösztönzi a fej-fej mellett haladókat arra, hogy meneküljenek a verseny elől. A lemaradók esélyeit azonban tovább rontja a belépés esélye, mert ők definíció szerint nem tudnak felzárkózni a külföldi vállalatok mellé. Ezen alapul Acemoglu – Aghion – Zilibotti (2006) azon gerschenkroni következtetése, hogy a liberalizáció a fejlett országokban hatékony stratégia, a fejletlen országok számára a bezárkózás ajánlott, mindaddig, amíg el nem érnek egy meghatározott fejlettségi szintet. Ennek az elméleti predikciónak az empirikus vizsgálataival nem foglalkozva, illetve ezeket a harmadik és a hatodik fejezetre hagyva, rá kell mutatni arra, hogy ez a predikció éppen azon alapul, hogy a modell figyelmen kívül hagyja a piac hayeki aspektusait.

Észre kell vennünk ugyanis a következőket: (1) A versenynek ez az értelmezése statikus: amikor a kis intenzitású verseny innovációra ösztönöz, és a vállalatok jelentős része innovációba kezd, a verseny intenzitása nem változik. Ez utóbbit ugyanis azzal mérik, hogy mekkora költséggel képes a kompetitív szegély előállítani a vezető technológiát (Aghion – Griffith 2005:17), az pedig a modell paramétere, de ugyanez igaz mindhárom, az előbb elemzett versenyintenzitás-mércére (keresletelaszticitás, belépési költség, profit). (2) A tudás elterjedésében a verseny nem játszik szerepet. Az, hogy a kompetitív szegély milyen hatékonyan képes lemásolni a vezető technológiát nem a verseny függvénye, hanem szintén feltevés. E második megjegyzés a versenynek azzal a szerepével szembesíti a modellt, amelyet F. A. Hayek (1945) a versenynek szánt, és amelyet legtömörebben tanulmánya címével foglalhatunk össze: a verseny szerepe az, hogy lehetővé teszi „a tudás társadalmi hasznosítását”-t.

Továbbra is megmarad tehát a növekedési modelleknek az a jellemzője, hogy a tudás átadása nem jelent gazdasági problémát, illetve a tudás felfedezése is csak vállalati szinten jelent gazdasági problémát. A kérdés úgy merül fel, hogy mennyit fektessen a (reprezentatív) vállalat K+F tevékenységbe. A vállalatok között szétszórt tudás hasznosításának problémája

nem merül fel. Egy másik hayeki szempont, amelynek nincs itt szerepe az, hogy nemcsak a tudományos-műszaki tudás hasznosításáról van szó, hanem az „adott hely és korszak sajátos követelményeinek ismeretéről” (Hayek 1945[1995]:243). Ez az a tudás, amelynek a hasznosítása gazdasági probléma. Mivel a növekedési modellekben nem tételezik fel az ilyen tudásnak a meglétét, nem is merül fel a tudás átadásának problémája. A modern növekedéstudomány schumpeteri megközelítése tehát nem építi be modelljeibe a piac és a verseny modern osztrák értelmezését. Természetesen ugyanez igaz az eddig tárgyalt többi modellre is, hiszen azok még magának a verseny intenzitásának a hatásával sem foglalkoznak.

### **2.3. A gazdasági növekedés új intézményi magyarázatai**

„A gazdaságok intézményi/szervezeti struktúrájába beépült ösztönzőrendszernek kulcsnak kell lennie abban, hogy kibogozzuk az egyenetlen és szabálytalan növekedés kérdését.” (North 1997:224)

Az új növekedéstudomány tehát az innováció elemzésén keresztül jutott el annak vizsgálatához, hogy az intézmények, és részben az intézmények által meghatározott verseny hogyan befolyásolja a gazdasági növekedést. Eközben az új intézményi közgazdaságtan az ellenkező irányú utat járta be: az intézményrendszer általános elemzésétől jutott el a növekedésre vonatkozó konkrét kérdésekig. Így a két irányzat metszete egyre szélesebb, és egy egységes növekedéstudomány kezd kialakulni, amely azonban ignorálja az osztrák közgazdaságtan meglátásait. Az alábbiakban azt tekintem át röviden, hogy az új intézményi közgazdaságtan szellemében alkotott modellek és magyarázatok mennyiben egészítik ki az imént elemzett modelleket.

#### **2.3.1. A társadalmi elemzés szintjei: a williamsoni struktúra**

Az új intézményi közgazdaságtan<sup>27</sup> névadója (Coase 1998:72), Oliver Williamson (2000) szerint a társadalmi elemzésnek (social analysis) négy szintje van (3. ábra). Az első (legfelső) szint a „társadalmi beágyazottság” szintje, azaz tulajdonképpen az informális intézmények, a szokások, konvenciók, normák szintje. E szint időhorizontja a leghosszabb, hiszen a társadalomban elfogadott értékek, és az azokon alapuló normák és konvenciók igen lassan, akár csak évszázadok alatt változnak meg.

---

<sup>27</sup> Az iskola alapelveit tekinti át Mátyás Antal (1999).

A második szinten az intézményi környezet: a jogrendszer, a tulajdonjogok, az alkotmány, tehát a játékszabályok helyezkednek el. E szint időhorizontja valamivel rövidebb, mint az előzőé, de még mindig hosszabb, mint a szokásos közgazdasági elemzéseké. Erre a szintre fókuszál a közgazdaságtan 60-as években kibontakozó ága, a jog és közgazdaságtan (law and economics), illetve az alkotmányos politikai gazdaságtan (constitutional political economy), és az ahhoz szorosan kapcsolódó közösségi választások irodalmának egy része.

A következő, harmadik szint az irányítási struktúrák (a piac, a vállalat és a hibridek) szintje. Ez az új intézményi közgazdaságtan – és azon belül legfőképpen a vállalatelmélet – által talán legrészletesebben elemzett terület. Ennek az elemzési szintnek az alapkérdését Ronald Coase vetette fel 1937-es tanulmányában (Coase 1937[2004]:53-83): ha a piac képes az erőforrásokat hatékonyanallokálni, miért van szükség egyáltalán vállalatra. E kérdésre a vállalatelmélet különböző irányzatai más-más válaszokat adnak. A „mainstreamnek” tekinthető irányzat a tranzakciós költségekre, a szerződési tökéletlenségekre és az ösztönzőkre helyezi a hangsúlyt (Alchian – Demsetz 1972, Klein – Crawford – Alchian 1975, Williamson 1985)<sup>28</sup>.

Végül a negyedik, legalsó szinten a neoklasszikus közgazdaságtan által elemzett allokációs probléma a meghatározó, azaz az, hogy hogyanallokáljuk a rendelkezésre álló erőforrásokat hatékonyan. Williamson említést tesz még egy nulladik szintről is (ami tehát az első szint fölött helyezkedik el), ahol az informális intézmények kialakulásában meghatározó kognitív folyamatok játszódnak le.

Az egyes szintek azonban nem függetlenek egymástól. Minden szint korlátot jelent az alatta lévő szint számára, vagyis minden szinten exogén tényezőnek tekintjük mindazt, amit a felsőbb szinteken elemzünk. Amikor a jogrendszer kialakulását vizsgáljuk, adottnak tekintjük az adott közösségben kialakult hiteket, normákat és konvenciókat. Ezt a jogrendszert (intézményi környezetet) viszont szintén adottnak vesszük akkor, amikor a kérdés az, hogy mi határozza meg a piac és a vállalat közötti határvonalat. A neoklasszikus közgazdaságtanban, azaz az erőforrás-allokációs probléma vizsgálatakor viszont ezeket az irányítási struktúrákat is adottnak vesszük. Amint arra Ménard (1995) is rámutat, a formális neoklasszikus modellekben az adottnak tekintett intézmények a paraméterek adottságában tükröződnek. Williamson megemlíti azt is, hogy az egyes szintek között visszacsatolás is létezik, amit ő elhanyagolhatónak tart (a 3. ábrán a szaggatottal húzott nyíl). Ebben az elemzési keretben elhelyezve az új növekedésemélet fent bemutatott modelljei és az alábbiakban bemutatandó

---

<sup>28</sup> Ezek kritikai összefoglalását adja Kapás (2000).

új intézményi magyarázatok egymás „fölött” helyezkednek el, abban az értelemben, hogy míg az eddig tárgyalt modellek az erőforrás-allokációs szinten vannak, az új intézményi magyarázatok tipikusan a másodikon, és – kevesebbszer – az elsőn.<sup>29</sup>



3. ábra. A társadalmi elemzés szintjei

Forrás: Williamson (2000:597)

<sup>29</sup> Érdemes itt megjegyezni, hogy nem Williamson az egyetlen, aki rámutat a közgazdasági érvelés e többszintűségének lehetőségére. Csontos (1987) hasonló magyarázati sémát vezet le Olson (1987a) okfejtéseit elemezve. Szerinte Olson állításai egymásra épülnek: ami az egyik szinten még explanandum (levezetett állítás), a következő szinten már explanans (feltétel, axióma). Olson azonban az általános explanansok mellett egyedi explanansokat is használ, amelyek az egész elemzés keretén kívül eső történelmi specifikumokat jelenthetik. Romer (1996) a gazdasági növekedés és általában a tudományos magyarázatokat Richard Dawkins evolúciós elméletétől kölcsönzött „hierarchikus redukcionizmusnak” nevezi, amely annak felismerését jelenti, hogy „a magyarázatok több szinten működnek, amelyeknek egymással konzisztensnek kell lenniük” (Romer 1996:203). Romer perspektívája azonban szűkebb, mint Williamsoné, hiszen az előbbi csak a fizikai világ egyes elemeinek elkülönítésére koncentrál, míg az intézményeket nehéz lenne a fizikai világ valamelyik kategóriájába besorolni. Mint később látni fogjuk, Romer redukcionizmusa egy williamsoni szinten belül alkalmazható.

## 2.3.2. Az új intézményi megközelítés

### 2.3.2.1. Kiindulópont: North modellje

A neoklasszikusnál magasabb elemzési szinten magyarázatot kereső elméletek – amelyeket a továbbiakban intézményi elméleteknek fogok nevezni – számára az egyik legfőbb kiindulópontot Douglass North (1990, 1992, 1994, 2000, 2005a,b) művei jelentik, és az általa kifejtett modell szolgál legtöbbször a további kutatások alapjául is. North (1990) később részletesebben tárgyalt intézmény-definíciója alapján meg kell különböztetnünk az intézményeket, amelyek formális és informális intézményekre bonthatók, a szervezetektől. A north-i felfogásban az intézmények a játékszabályokat jelentik, a szervezetek pedig a játékosokat (North 1990). A hangsúly pedig a két szint interakcióján van: hogyan határozzák meg a szervezetek viselkedését a játékszabályok és hogyan tudják befolyásolni a szervezetek a játékszabályokat. Ennek az interakciónak a végeredménye a gazdasági teljesítmény (4. ábra).



4. ábra. A north-i modell struktúrája

Forrás: saját konstrukció

A formális és az informális intézmények meghatározzák a szervezetek által vagy szervezetek létrehozása által kihasználható profitlehetőségeket, ezáltal befolyásolva a vállalatok magatartását. Az intézmények akkor vannak pozitív hatással a növekedésre, ha produktív tevékenységekre ösztönöznek. A szervezetek profitmaximalizáló magatartása azonban irányulhat a játékszabályok megváltoztatására is, így e két szint egymásra hatása magyarázhatja a világban tapasztalható divergáló növekedési pályákat. A formális intézmények megváltozása elvezethet az informális intézmények megváltoztatásához is, mert ha a szereplők által érzékelt formális intézmények nem felelnek meg az általuk alkalmazott „mentális modelleknek”, akkor ezt az egyensúlytalan helyzetet e modellek megváltoztatásával

fogják elérni. A rossz (improduktív tevékenységre ösztönző) szabályok megváltoztatása nem feltétlenül áll érdekében a szereplőknek, ha így is profitot érnek el.

Az intézményi környezet meghatározza a tranzakciós költségeket, amelyek szervezetek és a szervezetek által alkalmazott technológia evolúciójára is hatnak. A termelés megszervezésének tranzakciós költségei vannak, ezért a különböző technológiák különböző szervezeti formákkal, így eltérő tranzakciós költségekkel járhatnak. Előfordulhat, hogy a termelékenyebb technológia alkalmazása olyan nagy tranzakciós költségekkel jár, hogy az összes költsége magasabb, mint a kevésbé termelékeny technológia esetén, így ez utóbbit alkalmazzák (North 1990:61-69). North (1990) modellje tehát rámutat arra, hogy az intézmények jelentik az alapvető okát a gazdasági növekedésnek.

### **2.3.2.2. Az intézményrendszer hatása más szerzők szerint**

Bár North könyvénel korábban jelent meg Mancur Olson (1987a) műve, érvelése jól beleilleszthető az előbbi modellbe. Olson ugyanis azt vizsgálja közelebbről, hogy mi határozza meg azt, hogy mely játékosok képesek megváltoztatni a játékszabályokat. Felismerve, hogy a játékszabályok, illetve egy csoport érdekében alkalmazott gazdaságpolitika a csoport számára közjószág, alkalmazhatóvá válik a szintén Olson (1997) által kimunkált közjószágokra vonatkozó elmélet. A potyautas probléma miatt a kis csoportokat könnyebb megszervezni, ezért az ő érdekeik fognak érvényesülni. Mivel egy kis csoport a társadalom összjövedelmének csak egy kis hányadát mondhatja magáénak, sokkal inkább újraelosztásra, mintsem az összjövedelem növelésére fog törekedni. Így ha az intézményrendszer teret ad a kis csoportok politikai hatalmának, a növekedés lassulni fog. Az is belátható, hogy ha a kis csoport piacról szerzett jövedelme megfelelően nagy arányát képviseli az összjövedelemnek, az eredmény ugyanolyan hatékony lesz, mint az ideáltípusnak tekintett „konszenzuális demokráciában”, amely úgy viselkedik, mintha a közjószág mennyiségét egy jószágos tervező határozná meg (McGuire – Olson 1997).

A Northéhoz hasonló modellt ír le Baumol (1990) és a Murphy – Schleifer – Vishny (1991, 1993) szerzőhármas is. A játékszabályok (intézmények) meghatározzák a lehetséges tevékenységek várható kifizetéseit. Ha az intézményrendszer az improduktív tevékenységeknek (járadékvadászat) nagy kifizetést ígér, akkor az innovatív képességekkel rendelkezők (vállalkozók) inkább ilyen tevékenységbe kezdenek. A járadékvadászat viszont csak újraelosztást jelent és nem vezet az össztermelés növekedéséhez, azaz nem a gazdasági növekedéshez járul hozzá. Az intézményi környezet tehát a profitlehetőségeken keresztül



meghatározza a vállalkozói képességek termelékeny és nem termelékeny tevékenységek közötti eloszlását, ezáltal pedig hatással van a gazdasági növekedésre.

Baumol (1990) történelmi példákkal támasztja alá azt, hogy a technológiai fejlődés is az intézményi környezet függvénye. Hiába léteznek ugyanis találmányok, ha a gazdaság intézményrendszerében tükröződő ösztönzőrendszer olyan, hogy e találmányok megvalósítása kevésbé kifizetődő, mint az egyéb járadékvadász tevékenységeké. Ez az oka annak, hogy azok a találmányok, amelyeket Kínában, vagy a Római Birodalomban feltaláltak, évszázadokkal később – újralfedezve – Európában válhattak a termelékenység növekedésének meghatározóivá.

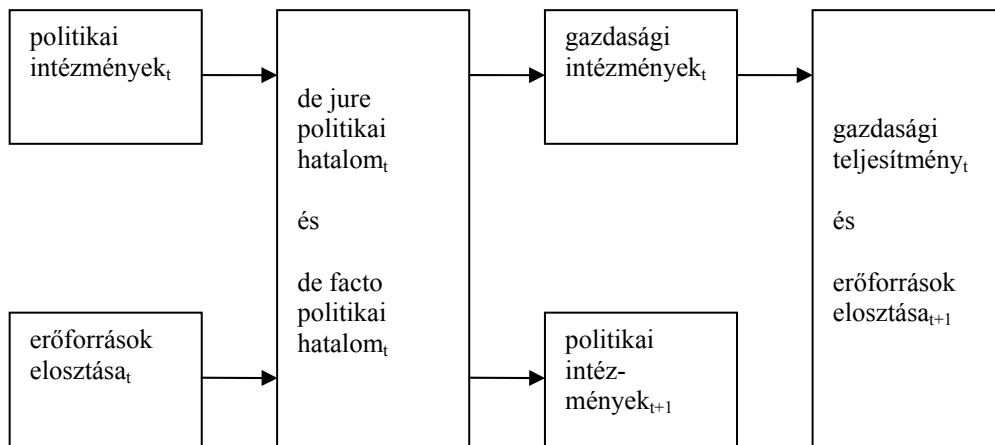
### **2.3.2.3. A North-i elmélet továbbfejlesztései**

A North-i modellt finomítják tovább terjedelmes tanulmányukban Acemoglu, Johnson és Robinson (2005)<sup>30</sup> is, kiemelt hangsúlyt helyezve a politikai intézményekre (5. ábra). Modelljükben a gazdasági intézmények (a tulajdonjogok és az erőforrásokhoz való egyenlő hozzáférést biztosító intézmények) határozzák meg az ösztönzőket és a gazdasági teljesítményt, illetve az erőforrások eloszlását. A gazdasági intézmények azonban a (de facto és de jure) politikai hatalommal rendelkező csoportok döntéseinek eredményei. Mivel a politikai intézmények jelentik a politikai döntéshozatal játékszabályait és a hatalom korlátait, ezért a politikai hatalmat a csoportok közötti erőforrás-elosztáson túl a politikai intézmények határozzák meg. A modell úgy válik dinamikussá, hogy a politikai hatalom nemcsak az adott periódus gazdasági teljesítményére és erőforrás-allokációjára van hatással a gazdasági intézményeken keresztül, hanem a következő periódus politikai intézményeire is. Így a politikai intézmények, mint a politikai hatalom meghatározói központi jelentőségűvé válnak<sup>31</sup>.

---

<sup>30</sup> A továbbiakban AJR modellként is hivatkozom rá.

<sup>31</sup> E modell felfogható lenne úgy is, mint az olsoni elméletnek North általánosabb modelljébe való beépítése, eltekintve attól, hogy éppen a kollektív cselekvés logikáját nem elemzi a modell. Így a csoportok de facto politikai hatalmának egyedüli meghatározója a csoport rendelkezésére álló erőforrások mennyisége.



5. ábra. Acemoglu, Johnson és Robinson modellje

Forrás: Acemoglu – Johnson – Robinson (2005:392)

Az AJR modellben központi szerepet játszik az elköteleződési probléma (commitment problem), amit a tradicionális makroökonómiában inkább dinamikus inkonzisztencia problémának neveznek (Kydlan és Prescott 1977). A jelenség az általános szabálykövető gazdaságpolitika számára jelent általános érvet (de vannak más megoldásai is például Romer (2001) vagy Blanchard – Fischer (1988)). Ebben a modellben az elköteleződési probléma jelent magyarázatot arra, hogy gazdasági hatalommal rendelkező csoport miért akarja megváltoztatni a játékszabályokat is, miért nem állapodik meg, egyezik ki a politikai hatalmon lévőkkel, s miért akarja korlátozni a hatalmukat új játékszabályokkal. Az uralkodó csoport számára a megállapodás pillanatában racionálisnak látszik megígérni, hogy tiszteletben fogja tartani a tulajdonjogokat, de amikor a tiszteletben tartott tulajdonjogok meghozzák gyümölcsüket, a hatalom racionálisnak fogja gondolni e tulajdonjogok semmibe vételét. A gazdasági hatalommal rendelkező réteg ezért csak akkor érezheti biztonságban magát, ha szabályok védik a politikai hatalommal szemben. A szerzők a vállalatelméletből ismert holdup-problémával is párhuzamot vonnak<sup>32</sup>. Ugyanis a hatalom tulajdonképpen holdupot követ el akkor, amikor megszegi az ígérését és kisajátítja azokat a beruházásokat, amelyek abban a hitben születtek, hogy a hatalom tiszteletben fogja tartani a beruházásokat. De hasonlóan az eredeti mikroökonómiai problémához, holdupot nemcsak egy oldalról lehet elkövetni, a lehetőség hol az egyik, hol a másik fél előtt nyílik meg. Ha a hatalom betartaná az ígérését, akkor a másik fél előtt nyílna meg a lehetőség arra, hogy a beruházásai által nyert

<sup>32</sup> A holdup-probléma klasszikus kifejtése Klein, Crawford és Alchian (1978) tanulmánya. A holdup-probléma akkor merül fel, amikor egy termelési folyamatban felhasznált eszköz specifikus. Minél specifikusabb ugyanis egy eszköz, a belőle származó jövedelemnek annál nagyobb része kvázijáradék, mert annál kisebb az alternatív felhasználási lehetőséggel elérhető bevétel. A vevő akkor követ el holdupot, ha a szerződésben megállapítottnál alacsonyabb árat fizet az eszköz tulajdonosának. Ezt racionálisan mindaddig megteheti, amíg a fizetett ár nem kisebb annál, amit a tulajdonos az alternatív felhasználással el tud érni.

gazdasági, azaz de facto politikai hatalmát felhasználva megdöntse az uralkodó réteg hatalmát. A gazdasági növekedés ezért a kétoldalú biztosítékok rendszerét követeli meg<sup>33</sup>.

Az intézményi megközelítésű növekedésméletek ezen ágának érvrendszerét nem foglalhatnánk össze jobban egy mondatban, mint ahogyan North (1990:16) tette: „Ha egy gazdaság relatíve hatékony intézményrendszer létrehozásával képes realizálni a kereskedelemből származó nyereséget, az azért van, mert bizonyos körülmények között az intézményeket megváltoztatni képes alkuerővel rendelkezők olyan intézményi megoldásokat hoztak létre, amelyek hatékonyak bizonyultak”.

#### **2.3.2.4. A tulajdonjogok és az állam**

Az intézményi elmélet középpontjában a tulajdonjogok állnak, hiszen a fenti magyarázatokból is világos, hogy az intézmények sikerességét az minősíti, hogy milyen mértékben képesek megvédeni a tulajdonjogokat. A 3.1.1. alfejezetben részletezett, a Nyugat fejlődéséről szóló north-i interpretáció (North 2005a) középpontjában is az áll, hogy az egymással szembenálló érdekcsoportok harca végül is a tulajdonjogok biztonságának növekedéséhez vezetett.<sup>34</sup> Ezt az érvelést fogalmazták meg egy azóta általános referenciává vált elemzési keretben Djankov et al. (2003). Ezt az értelmezést egyrészt azért érdemes megvizsgálni, mert a későbbiekben hasznos lesz abból a szempontból, hogy megvilágítsuk vele az osztrák piacelmélet különállásának okait. Másrészt pedig azért, mert az ebből az elemzési keretből levont következtetések bizonyos szempontból ellentmondanak az AJR-féle elemzésnek.

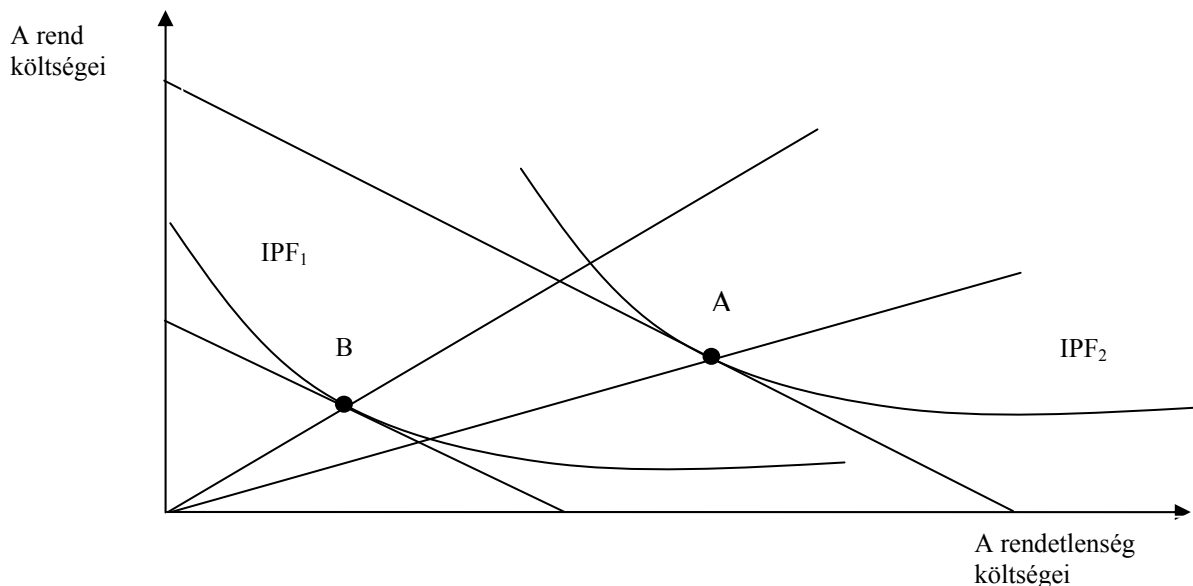
Djankov et al. (2003) kiindulópontja az, hogy minden ország számára létezik egy úgynevezett intézményi lehetőségek halmaza illetve határa görbe. Ezt a görbét ábrázolhatjuk a rend és a rendetlenség (disorder) társadalmi költségei által meghatározott síkban. A rendnek és a rendetlenségnek is vannak költségei: a magán és az állami járadékvadászat. A járadékvadászat mindkét típusa a jövedelem újraelosztására vonatkozik, olyan tevékenységet tehát, amely nem növeli az összes termék mennyiségét, csak az egyik egyéntől a másik irányába csoportosítja azt át (Murphy et al. 1993:409). A magán járadékvadászat a lopás, a szerződések megszegése, a rablás, stb., ezt nevezik Djankov et al. (2003) rendetlenségnek. A

---

<sup>33</sup> Nem világos azonban, hogy ha a hatalom nem szándékozik betartani a tulajdonjogokra vonatkozó szabályokat, akkor miért tartaná be a kétoldalú biztosítékokat jelentő politikai játékszabályokat.

<sup>34</sup> Acemoglu és Johnson (2005) szintén azt mutatják be, hogy az állammal szemben biztonságot nyújtó tulajdonjogok központi jelentőségűek, és ezen felül a magán szerződéses intézmények hatása nem mutatható ki. Ezt annak tulajdonítják, hogy az állammal kötött szerződésnek nincs alternatívája, míg a magán szerződés intézményei hatékonyan megválaszthatók.

rendetlenséget az állam képes csökkenteni, a központi hatalom növekedése azonban az állami járadékvadásznak teremti meg a lehetőségét, illetve növeli az állam arra irányuló képességét, hogy kisajátítsa az állampolgárok vagyonát. A rendnek és a rendetlenségnek is vannak tehát társadalmi költségei, az optimális intézményi mix az lesz, amely a megadott feltételek mellett az intézményi lehetőségek határa görbén (IPF) helyezkedik el, s képes minimalizálni a társadalmi költséget. Az IPF görbe elhelyezkedését az ország állampolgári tőkéje (civic capital) határozza meg, amely a társadalom tagjainak kooperációra vonatkozó képességet jelenti (Djankov et al. 2003:600). A Djankovék szerint tehát a gazdasági fejlődés elméletének központi kérdése az, hogy hogyan képes az állam korlátozni a tulajdonjogokat, ha magát az államot is korlátozni kell. Ezt a dilemmát, és az optimális intézményi mix megválasztásának sémáját mutatja a 6. ábra.



6. ábra. A Djankov et al. (2003)-féle elemzési keret

Forrás: Djankov et al. (2003:599)

Az ábra azt mutatja be, hogy nincs univerzálisan optimális intézményi mix, mert a hatékonyság az adott ország intézményi lehetőségeinek függvénye. Az ábrán a nagyobb állampolgári tőkével rendelkező ország számára a B pont jelenti a társadalmi költségek minimumát, amely pontban nagyobb az állami beavatkozás aránya (az origóból induló egyenes meredeksége), mint az A pontban, amely viszont egy kevesebb társadalmi tőkével rendelkező ország optimális intézményi mixének felel meg. A tanulság tehát az, hogy mivel

az intézményi lehetőségek határa<sup>35</sup> országról országra eltér, a hatékony intézményrendszer is hasonlóan viselkedik.

Implicit módon ezt az érvelést alkalmazza Mancur Olson (1987b) is a Bevezetésben már idézett írásában, hiszen érvelésének alapja az, hogy a fejletlen országokban a piacnak „komparatív előnye” van az állammal szemben. Olson (1987b) kiindulópontja az, hogy a lassú gazdasági növekedés nem tulajdonítható egyetlen tényezőnek (így a technológiának sem), mert azt importálni lehetne. Nem lehet viszont importálni a hatékony kormányzást, vagy még általánosabban, nem lehet importálni a nagyméretű szervezeteket, amelynek egyik speciális esete a kormányzat. A fejlődő országokban a kormányzat ösztönzői nem úgy működnek, mint a fejlett országokban, a piaci ösztönzők viszont ugyanolyanok. A mai fejlődő országok feltételei (tőkehiány, technológiai fejletlenség, alacsony egy főre eső jövedelem, szállítás és kommunikáció költséges volta) nem teszik lehetővé a nagy méretű szervezetek működését. Ezek az akadályok fokozott mértékben érvényesülnek az állam szervezetével szemben, mivel az egyrészt a gazdaság legnagyobb szervezete, másrészt pedig speciális outputot, közjavakat állít elő. E miatt a kormányzat optimális mérete a fejlődő országokban kisebb.

A fenti elemzési keret egy másik tanulsága az, hogy létezhet a felhalmozás felől az intézmények felé mutató oksági viszony is, ahogy azt a harmadik fejezetben bemutatandó tények is némileg alátámasztják majd. Mindaz a tényező ugyanis, amely befolyásolja az intézményi lehetőségek határát, befolyásolja az optimális intézményi mixet is. Ahhoz azonban, hogy ezt a magyarázatot elfogadjuk, azt is fel kell tételeznünk, hogy a „társadalom” az optimális intézményi mixet választja<sup>36</sup>.

A modell lehetőséget teremt arra, hogy egyfajta körkörösséget vigyünk az elemzésbe, amely szerint az intézményrendszer ugyan alapvető tényező, és nagymértékben meghatározza a tényező-felhalmozás irányát, és mértékét, de egy idő után a külső tényezők szintén megváltoztatják az optimális intézményi mixet. A körkörösségnek ezt a lehetőségét egyes szerzők az intézményi elmélettel szembeni kritikaként fogalmazzák meg (Demsetz 2000, Przeworski 2004). Demsetz (2000) North 1981-ben megjelent művében mutat ki körkörösséget. North szerint a tranzakciós költségek csökkenése növeli a piac méretét, amely

---

<sup>35</sup> Nem világos azonban, hogy mi határozza meg az intézményi lehetőségeket. A hivatkozott szerzők az ún. állampolgári tőke (civic capital) szerepét hangsúlyozzák, amely a kooperációra való hajlamot hivatott megragadni, tehát alapvetően az informális intézményekre utal. De – és ez jelen esetben különösen fontos – a termelési technológiát is az intézményi lehetőségeket meghatározó elemként említik (Djankov et al. 2003:600). Gleaser és Shleifer (2003) modelljükben az intézményrendszert a korrupció szintjével jellemzik, konkrétan azzal, hogy mekkora összeggel lehet megvesztegetni az államapparátust és a bíróságokat.

<sup>36</sup> Ezt az érvelést alkalmazza például Gleaser és Shleifer (2003) az amerikai progresszív kor szabályozási „boom”-jának magyarázatában.

további specializációhoz, és ezért további technikai haladáshoz vezet. A technikai haladás pedig csökkenti a tranzakciós költségeket, és így a kör bezárult<sup>37</sup>. Hasonló körkörösség mutatható ki – így Demsetz (2000) – Northnál a népesség és a vagyon nagyságának bekapcsolásával is. A technikai haladás ugyanis növeli gazdagságot és a népesség számát, amely szintén növeli a piac méretét, és ez ugyanúgy, mint az előbb újabb technikai haladáshoz vezet.

Ugyanez a körkörösség kimutatható az előbb elemzett AJR-modellben is. Ebben a modellben ugyanis a gazdasági teljesítményt és az erőforrás-allokációt a gazdasági intézmények határozzák meg, amelyeket viszont – a politikai hatalmon keresztül – a politikai intézmények és az erőforrások elosztása. A jövőbeli politikai intézmények azonban szintén a jelenlegi politikai hatalom, s ezért a jelenlegi politikai intézmények és az erőforrás-elosztás függvényei. Tehát a modell két állapotváltozója – a politikai intézmények és az erőforrás-allokáció – közvetett csatornákon keresztül – körkörösen határozzák meg egymást. Ebben a folyamatban a politikai intézmények által meghatározott gazdasági intézmények minősége dönti el, hogy a folyamat a gazdasági növekedést jelent-e.

A körkörös érvelés logikusan következik az új intézményi megközelítés szemléletmódjából. E szerint a neoklasszikusnál magasabb elemzési szinten kell keresni a megoldást, azaz az intézményrendszert nem tekinthetjük exogénnek. Az új intézményi megközelítés másik kiindulópontja, hogy az intézmények számítanak, tehát az intézmények a gazdasági növekedés okát jelentik. Ekkor tehát a williamsoni struktúra alsó három szintjén elemzünk, így az intézményrendszer az erőforrás-allokációból kiindulva határozódik meg. A gazdasági növekedés által megváltoztatott erőforrás-allokáció ezért visszahat az intézményrendszerre, és az érvelés így körkörössé válik.

Annak a lehetőségét, hogy az intézményrendszert a tényezőellátottság is befolyásolja kiterjedt ökonometriai jellegű irodalom is elemzi (Easterly és Levine 2003, Levine 2005) Easterly és Levine (2003) az egykori gyarmatokkal kapcsolatban tesztelnek három hipotézist<sup>38</sup>. A statisztikai tesztek szerint csak az ún. intézményi hipotézis állja meg a helyét:

---

<sup>37</sup> Érdemes talán megemlíteni, hogy Allyn Young (1928) hasonló körkörösséget mutat ki Adam Smith művében, bár egyáltalán nem kritikai éllel teszi ezt: „...a munkamegosztás mértéke nagyrészt a munkamegosztás mértékétől függ. Ez több pusztán tautológiánál” (Young 1928:532). Young így magyarázza a globális értelemben vett növekvő hozadékot; nem véletlen, hogy az új növekedésemélet szerzői is sokat hivatkoznak rá. Buchanan és Yoon (1999) szintén a smith-i munkamegosztás elvéhez kötik a növekvő hozadék elvét, és megmutatják, hogy az egész gazdaságra értelmezett növekvő hozadék nem ellenkezik a vállalati szinten érvényesülő állandó hozadékkal.

<sup>38</sup> A *természeti adottságra* vonatkozó feltevés szerint ezek közvetlenül meghatározzák a jövedelmet, illetve a gazdasági növekedést. Az *intézményi feltevés* szerint csak az intézményeken keresztül hatnak, míg *gazdaságpolitikára* vonatkozó hipotézis szerint a jó gazdaságpolitika a döntő a gazdasági teljesítmény meghatározásában.

közvetlenül az intézmények számítanak, de azokat a tényezőellátottság alakítja. Avagy: a tényezőellátottság számít, de csak közvetve, az intézményeken keresztül. Az intézmények hatásán túl ugyanis nem igazolható a tényezőellátottság hatása és viszont. Továbbá a makroökonómiai politika hatása sem igazolható az intézményeken és a tényezőellátottságon túl. Az eredmények azt sugallják, hogy egyik tényező sem magyarázza a növekedést a másik nélkül, továbbá a közvetlen hatást mindig az intézmények fejtik ki: minden más tényező rajtuk keresztül hat.

Levine (2005) a tulajdonjogok kialakulására vonatkozó vizsgálatok eredményeit tekinti át, arra a különbségre összpontosítva, amely a tulajdonjogok eredetére vonatkozó két magyarázat, a természeti adottságokat,<sup>39</sup> és a jogi hagyományt hangsúlyozó nézet között húzódik. Utóbbi szerint nem a kezdeti tényezőellátottság, hanem az határozza meg egy ország tulajdonjogi viszonyait, hogy melyik jogi hagyományba tartozik, vagy melyiket vette át. A két gyökeresen különböző ilyen hagyomány az angol szokásjog (common law) és a francia civiljog (civil law), de külön szokták kezelni a német, a skandináv és a szocialista jogeredetet is. Levine (2005) nem tud igazságot tenni a két nézet között, már csak azért sem, mert e két elmélet nem feltétlenül zárja ki egymást. Hiszen, ha a jogeredetnek van is hatása, a kiinduló feltételek – például azáltal, hogy befolyásolják azt, hogy milyen politikai intézmények alakulnak ki – hatással vannak arra, hogy az egyes jogrendnek megfelelő jogintézményeket hogyan használják (ki). Ez még akkor is igaz lehet, ha általános értelemben igaz az, hogy a szokásjogi hagyományokkal rendelkező országokban a tulajdonjogok védelme magasabb szintű, és ezért ezen országoknak a jövedelme is magasabb. Ugyanakkor látnunk kell azt is, hogy ez a vita nem az intézmények elsődlegességét kérdőjelezi meg. Vita csak azon van, hogy milyen tényezők alakítják ki azokat az intézményeket, amelyek később a jobb gazdasági teljesítményhez vezetnek. Sokkal inkább vitatja az intézmények elsődleges szerepét az a kritika, amely szerint a tényezőallokáció, mindenekelőtt a humán-tőkefelhalmozás határozza meg az intézmények minőségét és nem viszont (Gleaser et al. 2004). Utóbbi szerzők azonban szintén nem vonják kétségbe a piaci intézmények – a tulajdonjogok, a tőkepiac, a stabil pénz – elsődlegességét, csak azt kérdőjelezi meg, hogy mindehhez a fejletlen országok esetében elegendő-e a fékek és ellensúlyok demokráciára jellemző rendszere. A fenti elemzési keretnek megfelelően úgy érvelnek, hogy a demokrácia nem a fejlődés oka, hanem következménye: számos példa van arra, hogy a fejlődő világban a kapitalista intézményrendszer a diktátor tudatos választása volt. Szerintük tehát az ok-okozati összefüggés nem a politikai

---

<sup>39</sup> Az intézményeknek ezt az endogén voltát hangsúlyozza, szintén kolonizációs példákra támaszkodva Engerman és Solokoff (2005).

intézményektől a gazdasági intézményeket át fut a fejlődés felé, hanem a piaci intézményektől a fejlődésen át a politikai intézmények felé. A fejlődés szempontjából tehát a politikai intézmények ebben az elemzési keretben nem elsődleges fontosságúak, mert a fejlődés során felhalmozódó humán tőke függvényei.

## **2.4. Konklúzió: egységesülő növekedésméletek**

Az új növekedésméletek kialakulásához a Solow-moddal való elégedetlenség adta meg az indító lökést. Egyrészt, a Solow-modell eredeti formájában nem adott elfogadható magyarázatot a növekedési rátáknak és az egy főre eső jövedelmeknek világban tapasztalható hatalmas eltérésére. Másrészt, a Solow-modell nem felelt meg teljes mértékben azoknak a 70-es-80-as években, a rövid távú makroökonómiai kérdések elemzésében kitisztult módszertani elveknek, amelyek először a racionális várakozások forradalmaként váltak ismertté, majd újklasszikus makroökonómia néven álltak össze diszciplínává. Az újklasszikus makroökonómia módszertani apparátusa, és nem kevésbé az a matematikai apparátus, amelyet a monetáris makroökonómia dinamikus kérdéseinek elemzésére fejlesztett ki jól kamatoztatható volt a növekedésméletek területén. Nem véletlen tehát, hogy az új növekedésméletek egyik legnagyobb hatású írása (Lucas 1988) annak a Robert Lucasnak a nevéhez fűződik, aki a racionális várakozások forradalmát is elindította, és az újklasszikus makroökonómia egyik atyja. Azóta az új növekedésméletek az újklasszikus makroökonómia tekintélyes irányzatává vált.<sup>40</sup> A fejezet első felében ezt a ma már kiforrott diszciplínát mutattam be az irányzat alapmodelljein keresztül. A modellek ugyanis sokat finomodtak a 80-as évek vége, illetve a 90-es évek eleje óta, de megőrizték az eredeti modellek alapjellegzetességeit.

E modellek hatalmas lépésekkel távolodtak el a Solow-modelltől, jelentős szerepet játszva abban, hogy ma már sokkal jobban értjük a tényezőfelhalmozás és az innováció folyamatát, továbbá a gazdasági növekedéshez való hozzájárulásuk mechanizmusát. Az új növekedésméletek modelljeiben olyan, a növekedésméleti modellekben eddig ismeretlen koncepciók jelentek meg, mint a humán tőke, a növekvő hozadék, a technológiai túlsordulások, a szellemi tulajdon, vagy az ehhez kapcsolódó szabadság és lejárat idejének szerepe. Ugyanakkor a növekedésméletek fent vázolt elemzési kerete, amely a Solow-modellre (aggregált termelési függvény) és az újklasszikus módszertanra épít (racionálisan

---

<sup>40</sup> Kevin Hoovernek (1992:534-680) az újklasszikus makroökonómiát bemutató gyűjteményes kötete már tartalmazza az irányzatot megalapozó néhány (öt) tanulmányt.



optimalizáló szereplők) megakadályozta a növekedésméletet abban, hogy a mikroökonómia újabb meglátásait beépítse a modelljeibe. Ez éppen az externáliák modellekbe való beépítésén látszik, amely a Pigou-i modellt, fogalomrendszert és megoldási javaslatokat tükrözi, holott a technológiai externáliák modellezésének központi jelentősége van az irányzatban.

E modellek tehát modern formában megfogalmazták, és tökéletesre csiszolták a tényezőfelhalmozás mozgásegyenleteit, így Lucas programadó tanulmányának címe akár az egész kutatási program neve is lehetne: a gazdasági fejlődés mechanikája (the mechanics of economic development). A tényezőfelhalmozás mechanikájának e részletes leírását pedig a termelési függvény továbbfejlesztésével, illetve a modelleken belüli kínálati oldal bővítésével érték el. Egyrészt új termelési tényezőket vezettek be, amelyekre – a feltevések szerint – nem feltétlenül jellemző a csökkenő határtermék. Másrészt újabb szektorokat is megjelenítettek a modellekben, így lehetővé vált annak a feltevésnek a megfogalmazása, hogy a különböző termelési tényezőket különböző technológiákkal, különböző termelési tényezőkkel állítják elő. Harmadrészt e modellek képessé váltak a technológiai fejlődés modellezésére is, és arra, hogy az innovációt (vagy legalábbis annak valamilyen aspektusát) a szereplők maximalizáló magatartásából vezessék le.

Ezek az előrelépések mindazonáltal azt is jelentik, hogy a tényezőfelhalmozás még nagyobb szerephez jut, mint korábban. A Solow-modell egyik olvasata ugyanis az, hogy az megmutatja: a gazdasági növekedés mekkora részét nem lehet a tényezők felhalmozásával magyarázni. Az új növekedésmélet e fejezetben bemutatott modelljei viszont sokkal inkább a tényezők felhalmozásának szerepét hangsúlyozzák. E modellek három típusát mutattam be. A learning-by-doing modellek (Arrow 1963[1979], Romer 1986) a technológiai haladást a (fizikai) tőke-felhalmozás melléktermékének tekintik, s e pozitív externália nélkül nem lenne gazdasági növekedés. A növekedést tehát a tőke-felhalmozás biztosítja. A humán tőkét középpontba állító modellek (Lucas 1988, Rebelo 1991) a fenntartható gazdasági növekedés endogenizálását egy új termelési tényező és egy új szektor feltételezésével érik el, így a gazdasági növekedés levezetéséhez nincs is szükség technológiai haladásra sem, az teljes egészében a tényező-felhalmozás eredménye. Az innovációs modellek (Romer 1990, Jones 2005, Aghion – Howitt 1992, 1998, Aghion 2004) távolodnak el a legmesszebb a Solow-modelltől mind feltevéseikben, mind matematikai apparátusukban. E modellekben a növekedés fenntarthatósága az innovációk növekedésének függvénye, az innovációk megszületése pedig valamelyik termelési tényezőtől függnek. Az eredeti Romer-modellben az innovációk számának növekedése a kutatási szektorba allokált humán tőke mennyiségének függvénye. A schumpeteri modellben a kutatási szektorba allokált erőforrás csak a

technológiai javulás megszületésének valószínűségét növeli. Minden modell a tényezők felhalmozását állítja a középpontba.

Azt, amit az új növekedéstudomány modelljei nem tettek meg, megteszi a gazdasági növekedés új intézményi közgazdaságtanra támaszkodó elmélete: túllép a szűken vett neoklasszikus mikroökonómián és Ronald Coase felismeréseire építi fel az elméletet. Az új intézményi közgazdaságtan egyik alapvető meglátása az, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan modelljei nem általános érvényűek, mert implicit módon bizonyos intézményrendszert feltételeznek. Ez természetesen érvényes az előbb jellemzett új növekedéstudományra is. A humán tőke, vagy az innováció növekvő hozadéka hosszú távú gazdasági növekedést implikál, ez igaz – állítja a gazdasági növekedés új intézményi megközelítése. Éppen ezért a kérdés az, hogy mik a feltételei annak, hogy a humán tőkének vagy a tudásnak növekvő hozadéka legyen. Gazdasági növekedés nem volt mindig és ma sincs mindenütt. A kérdés tehát az, hogy melyek és hogyan jöttek létre azok a feltételek, amelyek a gazdasági növekedés feltételeit megteremtették, és e feltételek miért nem alakultak ki másutt.

E kérdéseket az irányzat a tranzakciós költségek elméletén keresztül közelíti meg: az új növekedéstudomány modelljei ugyanis tranzakciós költségek nélkül működnek. A gazdasági növekedés tehát ott alakul ki, ahol a gazdasági környezetet jelentő intézményrendszer képes alacsony szintre csökkenteni a csere tranzakciós költségeit. Így kerülnek az elemzés középpontjába a tulajdonjogok, és a tulajdonjogokat illetve a személytelen cserét kikényszeríteni képes fél, az állam. A növekedés kulcsa egy olyan intézményrendszer kialakulása, amely képes az államot arra ösztönözni, hogy kikényszerítse a tulajdonjogokat és a szerződéseket, miközben ő maga is tiszteletben tartja azokat. Az új intézményi irányzat kutatásai ezért egyrészt arra irányulnak, hogy pontosítsák azt, hogy mely intézmények, illetve milyen intézményi mix jelenti a gazdasági növekedés feltételét, másrészt pedig arra, hogy milyen tényezők vezethetnek, vagy vezettek el egy ilyen intézményrendszer kialakításához.

A fejezet második felében bemutatott intézményi elmélet tehát nem a gazdasági növekedés mechanikájának egy alternatív megközelítését jelenti, hanem azt kutatja, hogy mik a feltételei annak, hogy az új növekedéstudomány által leírt mechanika működjön. Míg az új növekedéstudomány a tényezőfelhalmozást és az innovációt állítja a középpontba, addig az új intézményi irányzat a tényezőfelhalmozás és az innovációs folyamat megindulásának illetve fennmaradásának feltételeit kutatja.

Az ötödik fejezetben lesz teljesen világos, de itt is elkerülhetetlen utalni arra, hogy az új növekedéstudomány és a növekedés új intézményi közgazdaságtanon alapuló megközelítése

jellegetesen a modern osztrák iskolára jellemző témákat vet föl, anélkül, hogy az osztrák közgazdaságtan meglátásait alkalmazná. Három ilyen koncepció emelhető ki. A fejezet modelljeiben először is alapvető szerepet játszik az információ illetve a tudás egyének közötti áramlása és ennek intézményi feltételei. A learning-by-doingon és az innováción alapuló modellek csak akkor tudnak működni, ha felteszik, hogy az információ valamilyen formában az egyik innovatív vállalatától a másik innovatív vállalat felé áramlik, azaz bizonyos extern hatások jelennek meg az innováció területén. De a tőkefelhalmozáson alapuló Lucas-féle modell is a humán tőke extern hatásain alapul, bár anélkül is levezethető belőle az állandó növekedési ráta. Ez azonban csak akkor igaz, ha a humán tőke termelési függvényét állandó hozadékúnak posztuláljuk, amely tulajdonságot Lucas (1988:19) a generációk közötti információáramlás jelenségére vezet vissza, és arra, hogy a humán tőke felhalmozása társadalmi cselekvés.

A másik tipikusan modern osztrák téma a verseny. A verseny növekedésre gyakorolt hatására levont következtetés azonban gyökeresen eltér attól, amit az osztrák közgazdaságtani alapokon érvelő Hayek megállapít, nevezetesen azt, hogy a fejletlen gazdaságokban még fontosabb a verseny, mint a fejletlenekben. A schumpeteri modellen alapuló következtetések – mint láttuk (a 2.2.6. alfejezetben) – ettől gyökeresen eltérnek. Úgy tűnik tehát, hogy a verseny értelmezése nagyon erős koncepcionális különbséget mutat az új növekedélmélethez képest.

A harmadik fontos elem pedig a tulajdonjogok középponti szerepe. Hangsúlyoztam már, hogy a tulajdon gazdasági kalkulációban játszott szerepének hangsúlyozásával kezdődött a modern osztrák iskola története, így kevés olyan nézet van, ami jellemzőbb lenne rá, mint az, hogy a tulajdonjogoknak a gazdasági fejlődésben játszott szerepét hangsúlyozza. A következő fejezetben azt is megmutatom, hogy a gazdasági növekedés és az intézmények a kapcsolatára vonatkozó empirikus irodalomból kirajzolódó stilizált tények is az osztrák közgazdaságtan meglátásait támasztják alá. Így ez és a következő fejezet arra a kérdésre válaszolnak, hogy miért lenne indokolt az, hogy a modern osztrák iskola intenzívebben bekapcsolódjon a növekedélméleti kutatásokba. A további fejezetek viszont arra keresik majd a választ, hogy ez miért nem történik meg mégsem, illetve milyen releváns mondanivalója van a gazdasági növekedésről az osztrák elméletnek.

### 3. Az intézményrendszer és a növekedés

„A baj legmélyebb gyökere az, hogy nem ismerjük a kapcsolatot a szabad gazdasági intézmények (mint az, hogy a thaiföldi munkásnak csak egy kicsivel többet fizetünk a legjobb alternatív bérénel) és az emberi eredetiség virágzása között. Tényleg nem. Vannak róla ideologikus hiteink, de tudományos értelemben nem ismerjük.”

McCloskey (1999:119)

#### 3.1. A gazdasági növekedés tényei

A gazdasági növekedés empirikus kutatásának a második világháború után két hulláma volt. Az egyik a 60-as években bontakozott ki, és egyrészt magának a gazdasági növekedésnek a feltérképezését jelentette, másrészt Robert Solow munkássága nyomán a növekedés forrásainak meghatározására irányult. A 70-es-80-as években a makroökonómusok inkább a rövid távú kérdésekre összpontosítottak, majd a 80-as évek végén újra fellendült a gazdasági növekedés empirikus és elméleti kutatása. Az a két kutatási irány, amelyeket az előző fejezetben tekintettem át a gazdasági növekedésre próbált magyarázatot adni, más-más aspektusból szemlélve azt. Mindkét elméleti megközelítésre jellemző, hogy megállapításait igyekszik minél több empirikus tesztnek alávetni. Ez az empíriára helyezett hangsúly megkövetelte a kutatóktól, hogy a gazdasági növekedés hosszú távra vonatkozó tényeit rendszerezetten feldolgozzák. Így ezeknek a kutatásoknak az eredményeképpen sokkal többet tudunk arról is, hogy melyek a fő jellemzői a gazdasági növekedésnek nevezett folyamatnak. Jelentős számú stilizált tény<sup>41</sup> gyűlt össze, mert minden kutató a maga szempontjai, megközelítése szerint fogalmazta meg a gazdasági növekedés jellemzőit.

Az alábbiakban a gazdasági növekedésre jellemző három legalapvetőbb stilizált tény fogalmazom meg: azokat, amelyek kifinomult statisztikai eszközrendszer nélkül is jól kitapinthatóak, nem utolsó sorban pedig a 2. fejezetben tárgyalt elméletek kérdésfeltevését is alapvetően meghatározzák. Az első stilizált tény arra vonatkozik, hogy a gazdasági növekedés a modern (kapitalista) társadalmakra jellemző intézményrendszerhez köthető. A második alapvető megállapítás az, hogy a hosszú távú gazdasági növekedés viszonylag egyenletes, és nem látszik lassulni. A harmadik tény pedig az, hogy a növekedés forrása nem – és talán elsősorban nem – a termelési tényezők felhalmozásában keresendő.

---

<sup>41</sup> Ilyen, egy-egy áttekintő tanulmányban megfogalmazott stilizált tényhalmaz található az 8.1. függelékben.

Ennek a fejezetnek az első (3.1.) felében nem célom az, hogy ökonometriai igényű empirikus eredményekkel támasszam alá ezt a három stilizált tényt. Éppen ezért, a következő három alfejezetben az adatok csak az általános tendenciák érzékeltetését szolgálják, és nem jelentik a stilizált tények statisztikai alátámasztását, ezt megteszik a hivatkozott szerzők.

Jelen fejezetben azt mutatom meg, hogy a gazdasági növekedés egy jól meghatározható intézményrendszerhez köthető, amelyet a továbbiakban kapitalista alapintézményeknek, vagy csak „alapintézményeknek” fogok nevezni. A kapitalizmus fogalma megszabadítható az ideologikus tartalomtól, ha megfelelően definiáljuk. Ebben a tekintetben Geoffrey Hodgson (2005:1) definícióját fogadom el, aki szerint a kapitalizmus „a társadalmi rendszernek egy olyan típusa, amelyben a magántulajdon és az árucseré a meghatározó, ide értve a tőke és a (mentális vagy fizikai munka) cseréjét”. Fontos hangsúlyozni, hogy ez a definíció a munka esetében szerződéses alkalmazást enged csak meg. Így ez a kapitalizmusnak egy szűkebb értelmezése annál, amely pusztán az eszközök magántulajdonával azonosítja azt. Az ennek a definíciónak megfelelő kapitalista intézményrendszer a 18. század Angliájában és Hollandiájában jelent meg először.

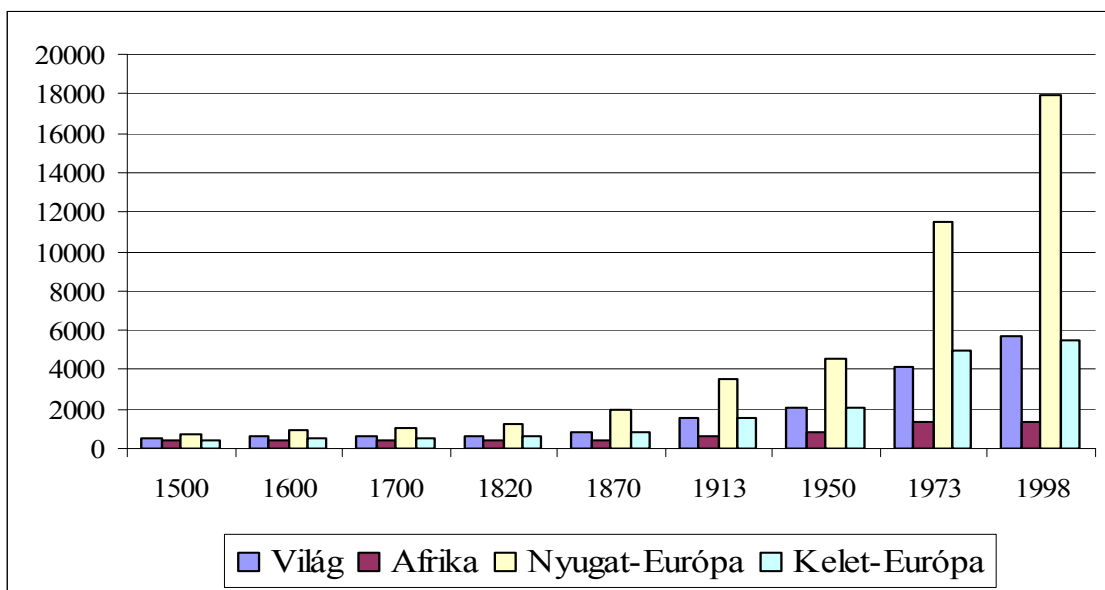
Hasonló, bár kevésbé akkurátus módon definiálja Ludwig von Mises (1963, 1940) a kapitalizmust vagy a szabad piacot (unhampered market), illetve a piacgazdaságot és az azt támogató laissez faire álláspontot. Mises (1963[1996]:264) definíciója pusztán a magántulajdonra támaszkodik, de világossá teszi, hogy ebbe nem értendő bele az emberek magántulajdona, a rabszolgaság, és a piacgazdaság a szerződéses viszonyokon alapul, beleértve természetesen a munkaszerződést is. Ez implicit módon benne van abban is, ahogyan Mises a szabad piacot támogató laissez faire nézetet definiálja: utóbbi ugyanis „azt jelenti: hagyjuk, hogy az egyének maguk válasszák meg azt, hogy hogyan kívánnak részt venni a munkamegosztásban; hagyjuk, hogy a fogyasztók határozzák meg azt, hogy a vállalkozók mit termeljenek” (Mises 1963[1996]:731).<sup>42</sup> A fentiek alapján kapitalizmus, a szabad piac és a piacgazdaság fogalmát a továbbiakban annak az alap intézményrendszernek a szinonimájaként használom, amely a magántulajdon biztonságát és a szerződés szabadságát biztosítja.

---

<sup>42</sup> Hasonlóképpen definiálja a kapitalizmust is (Mises 1940[1998]:1-2), amikor azt olyan magántulajdonon alapuló társadalmi kooperációként definiálja, amelyben a tulajdonosok vagy saját maguk használják a tulajdonukat képező termelési tényezőt, vagy kompenzáció ellenében bérbe adják.

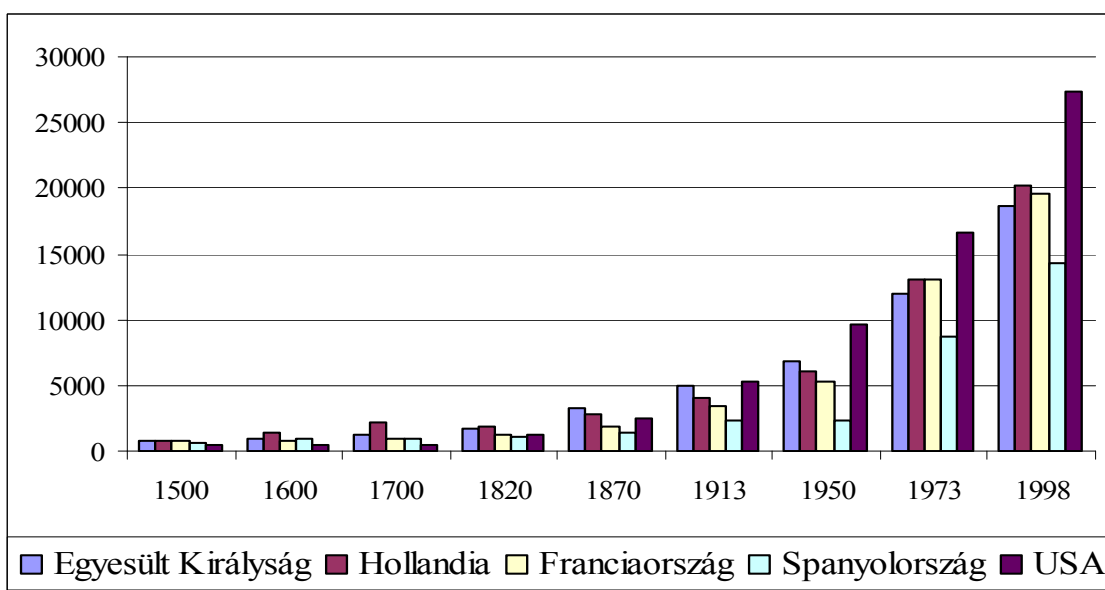
### 3.1.1. A gazdasági növekedés modern jelenség, avagy az intézmények számítanak

„A modern gazdasági növekedés rejtvényén belüli a titok az, hogy miért modern” – írja McCloskey (2001:116) a brit ipari forradalom lehetséges okait vizsgálva. A gazdasági növekedés modern voltán azt értem, hogy a gazdasági növekedés jelensége egy térben és időben viszonylag jól körülhatárolható kapitalista intézményrendszerhez köthető. Ezt szemléltetik az alábbi ábrák (7. és 8. ábra).



7. ábra. Az egy főre eső jövedelem alakulása az elmúlt 500 évben (1990-es nemzetközi dollárban)

Az adatok forrása: Maddison (2001:264)



8. ábra. Az egy főre eső jövedelem alakulása az elmúlt 500 évben néhány országban (1990-es dollárban)

Az adatok forrása: Maddison (2001:264)

A gazdasági növekedés modern voltának egyik oldala az, hogy nagyjából a 18. század végén kezdődött, vagyis a gazdasági növekedés története az elmúlt 200 év történetét jelenti. Ahogy a 8. ábráról is látszik, Hollandia már valamivel korábban, a 17. században is a gazdasági növekedés vonásait mutatta.<sup>43</sup> Holland Tartományban (Hollandia északi tartományában) 1580 és 1650 között 1-1,5 százalékos növekedés volt tapasztalható (Prak 2004:108), ami ugyan alacsonynak tűnik, de alig kevesebb, mint az elmúlt 200 év átlagában az Egyesült Államokban tapasztalható növekedési ráták, amelyek 1,5 és 2,5 százalék között mozogtak (Romer 1986:1009-1010). Ugyanebben a tartományban 1622 és 1680 között 40 százalékkal nőtt a lakosság száma, és e növekedés nagy része bevándorlásból származott (Prak 2004:102): az emberek a lábukkal szavazva is kinyilvánították azt, ami a – népesedési adatoknál talán kevésbé megbízható – GNP-adatokból látható, s ez a gyors népességnövekedés a modern gazdasági növekedés egyik jellemzője (Kuznets 1966:1, 19-20, Mokyr 2004:115). Mégis, a töretlen gazdasági növekedés megindulását a gazdaságtörténészek sokkal inkább Britanniába, legalábbis Észak-nyugat Európába, 1780 körülre teszik (McCloskey 2001).

A gazdasági növekedés modern volta azt is sugallja, hogy nem lehet véletlen az, hogy éppen azokban az országokban indult meg a gazdasági növekedés, amelyekben az intézményrendszer megfelelt az előző alfejezetben kapitalistaként definiáltnak, és nem azokban az országokban, amelyek nagy mennyiségű természeti erőforrással, vagy évezredek alatt felhalmozott gazdag és magasan fejlett kultúrával rendelkeztek, mint Kína vagy India.<sup>44</sup>

A növekedés 18. századbeli megindulása a gazdaságtörténet egyik legnagyobb kérdései közé tartozik, e folyamat kutatásának szentelte tudományos munkásságának nagy részét a Nobel-díjas Douglass North, aki legújabb könyvének tizedik fejezetében foglalja össze az erre a hosszú evolutív folyamatra vonatkozó álláspontját (North 2005a:127-145). Szerinte a 10. századra alakultak ki azok a kezdeti feltételek, amelyek az azután következő nyolcszáz évig tartó lassú fejlődés során megteremtették a modern gazdasági növekedés feltételeit. E kezdeti feltételek egy nagyon fontos része a Római Birodalom maradványa volt: a római jog és az egyház. A római jogon keresztül tovább öröklődött a magántulajdon intézménye, az egyházon keresztül pedig egy olyan átfogó ideológia, amely lehetővé tette a

---

<sup>43</sup> Jól ismert tény, hogy Adam Smith számára Hollandia volt a mintaország, a gazdagodás modellországa. McCloskey (2001:116) szerint „Hollandia az volt a tizennyolcadik századnak, ami Amerika a huszadiknak: a nemzetek gazdagságának modellje”.

<sup>44</sup> Joel Mokyr (2002) több találmány esetében is áttekintve a Kína – Nyugat-Európa párhuzamot arra a következtetésre jut, hogy az ipari forradalom valóban nyugati jelenség, mert ebben az intézményi környezetben alakult ki a találmányok és azok tudásbázisa közötti visszacsatolás. A tudásbázis folyamatos növekedése tette lehetővé azt is, hogy a felfedezések növekedési rátája ne csökkenjen.

külső környezet eseményeinek rendszerbe foglalását. A kezdeti feltételek egy másik csoportját egyedi jelenségek alkották. Ide tartoznak a mediterrántól eltérő természeti adottságok, amelyek eltérő típusú és technikájú mezőgazdasági termelést igényeltek. De utólag sokkal fontosabbnak tűnik egy másik egyedi kezdeti feltétel: a politikai megosztottság. Az, hogy Európában nem tudott kialakulni egy Rómához hasonló hatalmi centrum, és a középkori Európát az egymással háborúskodó hercegségek, királyságok, később pedig nemzetállamok halmaza alkotta, döntő jelentőségűnek bizonyult a későbbiekben. A kezdeti feltételeket alakító hatások utolsó csoportját a külső (magyar, moszlim és viking) támadások jelentik. A védekezéshez ugyanis át kellett alakulnia a hadászatnak, ami magával vonta a várak nemcsak fizikai, hanem a gazdasági megerősítését is. Ez alapozta meg a földbirtokosok és a városok hatalmát.

Ilyen kezdeti feltételekkel indult meg az a lassú fejlődés, amelynek során kialakultak a magántulajdont és a szerződési szabadságot védő intézmények, azaz lehetővé vált a személytelen csere, továbbá ezekkel szoros kölcsönhatásban a politikai és a polgári szabadságjogok is fokozatosan bővültek. Ebben a fejlődési folyamatban központi jelentősége volt Nyugat-Európa politikai megosztottságának. A háborúhoz ugyanis pénz kell, a haditechnológia fejlődése miatt egyre több pénz. Az uralkodóknak tehát egyre nagyobb bevételre volt szükségük ahhoz, hogy hatalmukat meg tudják tartani. A jövedelemszerzés leghatékonyabb forrásának az alattvalókkal lefolytatott „jogcsere” bizonyult: azaz a földesurak és a polgárok a nagyobb adóért (elő)jogokat kértek cserébe. Hajlandók voltak nagyobb adót fizetni, ha az uralkodó hajlandó volt megvédeni a tulajdonukat, a céhek előjogait biztosítani, a vallásszabadságot garantálni, vagy nagyobb politikai beleszólást biztosítani. A növekedést biztosítani képes intézményrendszer tehát North szerint az egymással versenyző és háborúskodó fejedelmekkel és királyokkal folytatott politikai küzdelem eredménye. Ezen kívül jelentős szerepe volt annak is, hogy a 14. századi pestis miatt a munka szűkössé vált, ráadásul a szomszédos fejedelem, vagy földesúr és – nem utolsósorban – a város mindig alternatívát jelentett a munka számára. A munkáért folytatott verseny még jelentősebb volt Angliában, ahol a politikai megosztottság kevésbé volt jellemző.

Ez beindította a városok és a kereskedelem fejlődését, amelyet több intézményi innováció is megtámogatott, mint például a váltó, a vásár, a bank, a diszkontházak, nem is beszélve a – kezdetben csak tengeri – biztosításról. A szerződések kikényszerítésének eszközei pedig nagyrészt a céhszabályokból származnak, amelyeket később már törvényként az állam kényszerített ki. Ez a fajta intézményi fejlődés tovább lendítette a kereskedelmet, ami

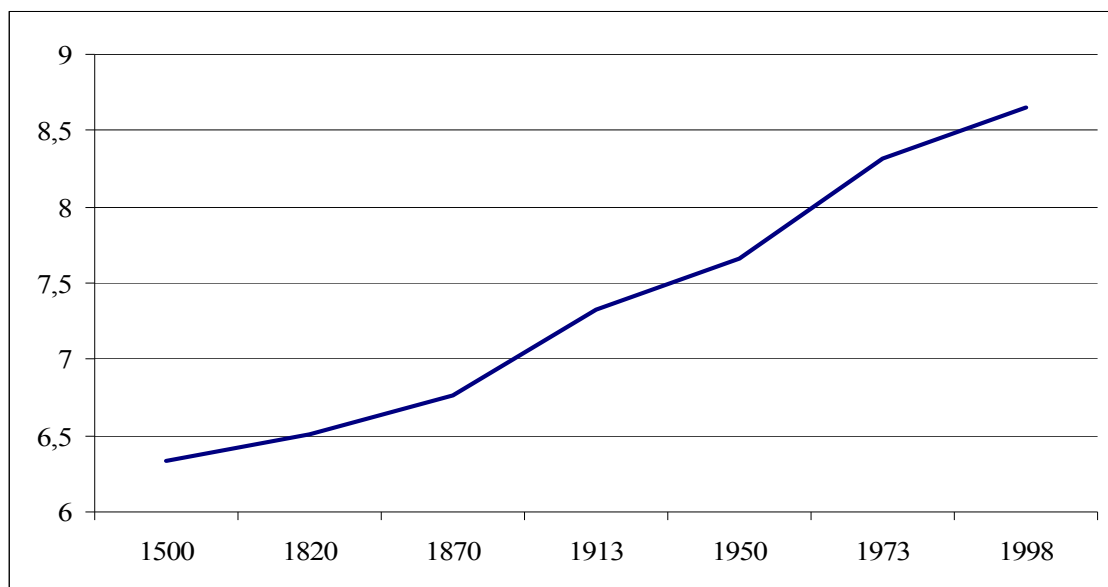


tovább növelte az uralkodó bevételeit, és így tovább, azaz a kialakulhatott egy önmagát erősítő folyamat. Ez történt például Hollandiában és Angliában. Ugyanígy azonban, kedvezőtlen feltételek esetén ördögi kör is kialakulhatott, amelyek egyre nagyobb adókon keresztül egyre zsugorodó gazdasági teljesítményhez és, így egyre csökkenő adóbevételekhez, majd újabb adóemelésekhez vezettek. Ezt mutatja Spanyolország példája.

A gazdasági növekedés tehát a 18. században indult meg annak az intézményrendszernek köszönhetően, amely több évszázados lassú folyamatban, az állam és az alattvalók (a városok polgárai és a földesurak) közötti küzdelemben alakult ki. Ennek az intézményrendszernek a két fő jellemzője a magántulajdon biztonsága és a szerződés-kötés szabadsága.

### 3.1.2. A gazdasági növekedés nem lassul

A piaci intézményeken alapuló (modern) gazdasági növekedés második alapvető tulajdonsága az, hogy viszonylag kiegyensúlyozott és hosszú távon nem lassul. Az alábbi (9.) ábra a világ átlagos egy főre eső jövedelmét mutatja egy logaritmusos skála mentén, az Angus Maddison által meghatározott jövedelemadatokra, és gazdasági növekedési fázisokra alapozva (Maddison 1995:59-63). A növekedési ráta, amely a görbe meredekségként jelenik meg, természetesen nem állandó, bizonyos korszakokban magas, másokban alacsonyabb. De szisztematikus csökkenés nem tapasztalható. Az utolsó időszak (1973-1998) gazdasági növekedése nagyjából éppen annyi, mint az első világháború előtti időszaké (1870-1913).



9. ábra. A világ egy főre eső GDP-jének alakulása 1990-es árakon (dollárban, logaritmusos skálán)

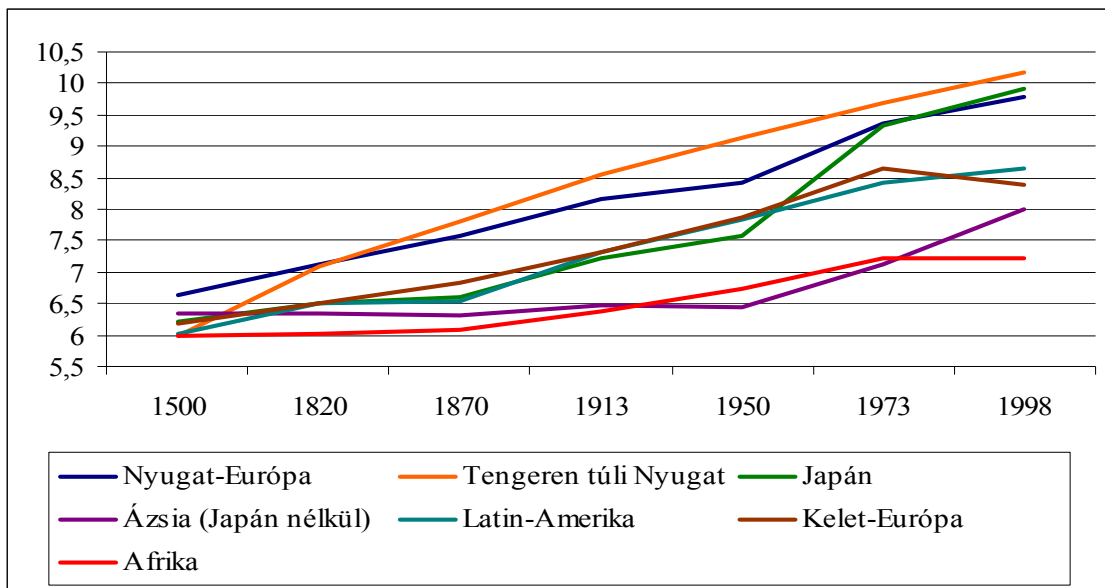
Az adatok forrása: Maddison (2001:264)

Az endogén növekedésmélet kialakulása számára, amelyet a második fejezetben részletesen elemeztem az egyik indító lökést az adta, hogy a gazdasági növekedés rátája nem lassul hosszú távon. Romer (1986:1009-1010) felhívja a figyelmet arra, hogy ha a termelékenység (az egy munkaóraóra eső GDP) növekedési rátáját tekintjük, és az adott korszakban éppen vezető ország termelékenység-növekedését vizsgáljuk, a növekedési ráta határozottan nő. Tehát a világ termelési lehetőségének határán lévő ország termelékenység-növekedési rátája nőtt az elmúlt 200 évben. Romer természetesen az egy főre eső jövedelmet is teszteli ebből a szempontból, és arra a (statisztikailag alátámasztott) következtetésre jut, hogy a fejlett országok legtöbbszörében nem mutatható ki nempozitív trend a növekedési ráták alakulásában a 19. század eleje és 1978 között.

Romerrel pontosan ellentétes megfontolásból, az endogén modellek megcáfolásának szándékával vizsgálja meg Jones (1995:497-503) a növekedési ráták idősorát. Kimutatja, hogy az 1880 és 1987 közötti, fejlett országokra vonatkozó adatok jól leírhatók egy trenddel. Ez – attól függetlenül, hogy Jones (1995) az endogén modellek ellen érvel vele – azt a stilizált tényt támasztja alá, hogy a növekedési ráták a fejlett országokban nem csökkennek. A következő három (10-11-12.) ábra is azt illusztrálja, hogy a növekedés a fejlett országokban sokkal kiegyensúlyozottabb, mint fejletlen országokban, és nem lassul. Ha a nagyobb földrajzi-kulturális régiók szerint vizsgálódunk (10. ábra), akkor szintén az látszik, hogy a kiegyensúlyozottan gyors növekedés Nyugat-Európára és a nyugat-európai eredetű intézményekkel rendelkező országokra jellemző<sup>45</sup>, bár természetesen a nyugat-európai országok növekedésén nagyobb nyomot hagyott a világháborúk sokkja és nem utolsósorban a két háború közötti időszak protekcionizmusa.

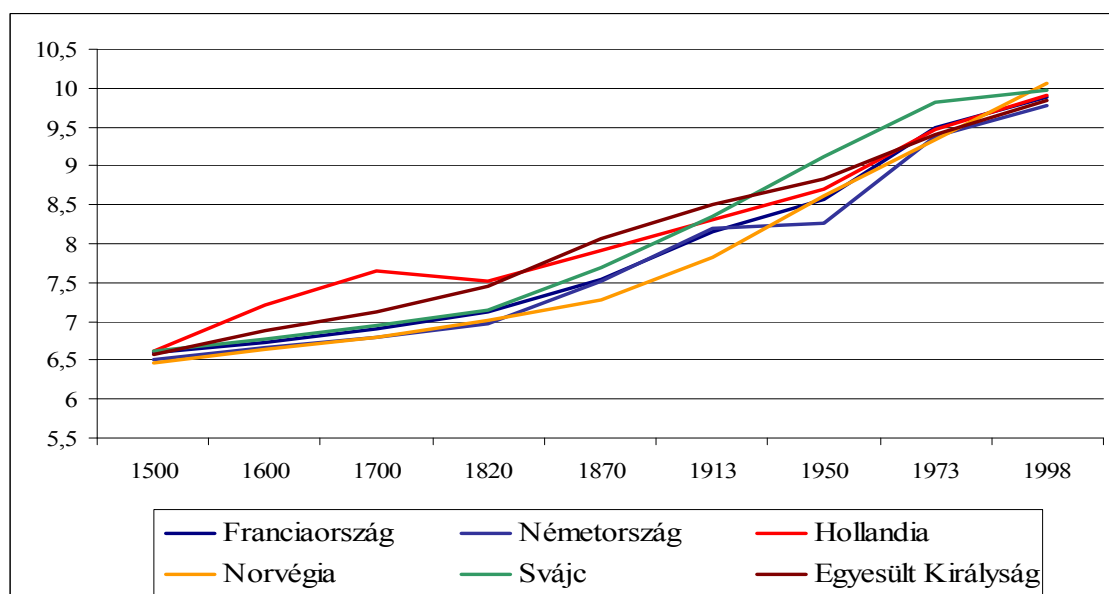
---

<sup>45</sup> A régiók megkülönböztetése Maddisontól (1995) származik, és nem feltétlenül felel meg a földrajzi különbségeknek. Dél-Európa például Görögországot, Írországot (!), Portugáliát, Spanyolországot és Törökországot tartalmazza. A tengeren túli Nyugat (Western offshoots) pedig az Egyesült Államok, Ausztrália, Kanada és Új-Zéland négyesét jelenti (Maddison 1995:59-93).



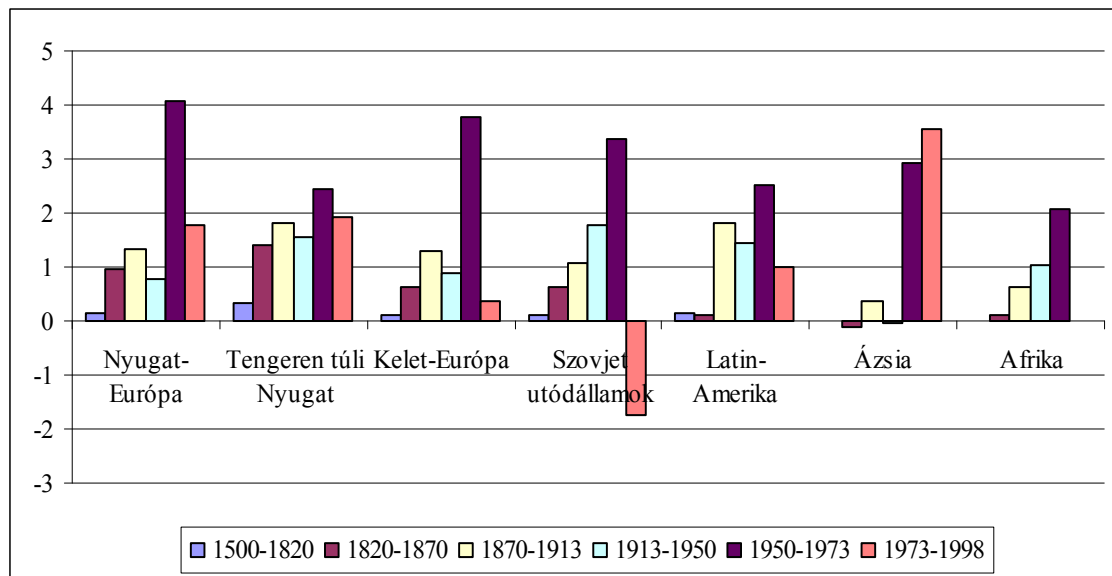
10. ábra. A gazdasági növekedés különböző intézményi-földrajzi környezetben (dollárban, logaritmus skálán)  
Az adatok forrása: Maddison (2001:264)

Ha a nyugat-európai országokat vizsgáljuk meg hasonló módszerrel (11. ábra), szintén nincs jele a lassulásnak. Sokkal inkább jellemző a konvergencia, amit többen ökonometriai módszerekkel is kimutattak (például Barro – Sala-i-Martin 1999:330-413). Jól látszik, hogy Hollandia vezető szerepet játszott a 19. század elejéig, majd Nagy-Britannia tört az élre, a 20. század pedig a konvergencia időszaka, legalábbis, ami Nyugat-Európát illeti.



11. ábra. Az egy főre eső jövedelem alakulása néhány nyugat-európai országban (dollárban, logaritmus skálán)  
Az adatok forrása: Maddison (2001:264)

A növekedési ráták fázisonkénti, és régiókénti vizsgálata sem cáfolja meg az eddigieket (12. ábra). A „tengeren túli Nyugat” mutatja a legkiegyensúlyozottabb teljesítményt, de mindenhol megmutatkozik a második világháború előtti lassulás, s az ezt követő fellendülés.



12. ábra. Növekedési ráták a gazdasági növekedés öt maddisoni fázisában

Az adatok forrása: Maddison (2001:265)

Bár évi 2-3 százalékos növekedés nem tűnik gyorsnak, mégis meglepő módon annak bizonyul akkor, ha azt vizsgáljuk, hogy mekkora hányadát vagyunk képesek magyarázni. A Solow-modell keretei között mozgó mérések is, amelyeket a következő alfejezetben részletesebben elemzek, azt mutatják, hogy a tudatlanságunk mércéjeként szolgáló maradéktag meglepően nagy. Egyfajta kvalitatív növekedés számvetési vizsgálatot végez el az ipari forradalom időszakának brit adatain McCloskey (2001) is. Növekedés számvetel ez abban az értelemben, hogy sorra veszi a brit gazdasági növekedés lehetséges okait és megbecsüli a növekedéshez való hozzájárulásuk lehetséges mértékét. Kvalitatív pedig abban az értelemben, hogy McCloskey az „igazi” növekedés számvetelben szokásosnál alacsonyabban állapítja meg a beszámítható tényezőkkel szembeni kritériumokat, így olyan tényezők szerepét is képes megbecsülni, mint a külkereskedelem, a szállítás, a specializáció, a természeti erőforrások, a tudomány, a műveltség, vagy a találmányok. Annál is inkább a növekedés számvetelhez hasonló a módszere, mivel minden, amit számba vesz egy-egy „nem”: csak azt tudja kimutatni, hogy melyek azok a tényezők, amelyek nem járultak hozzá az ipari forradalom korában tapasztalható gazdasági növekedéshez. McCloskey arra kíváncsi,

hogy ezekkel a tényezőkkel képesek vagyunk-e magyarázni az egy főre eső jövedelem 1780 és 1860 közötti megduplázódását, és arra a következtetésre jut, hogy nem. Azoknak a tényezőknek a hozzájárulását összeadva, amelyeket McCloskey (2001:253-261) számszerűsíteni tud, az eredmény kevesebb, mint harmada a 100 százaléknak<sup>46</sup>. Történelmi példákra hivatkozva azt is megmutatja, hogy sem a tudomány, sem a műveltség, sem a kultúra nem lehetett az oka a gyors növekedésnek.

McCloskey tehát arra jut, hogy a hagyományos tényezőkkel – beleértve ebbe az új növekedélmélet által fontosnak tartottakat is – nem magyarázható, még az a folyamat sem, amely az egy főre eső jövedelem megduplázódásához vezetett az Egyesült Királyságban 80 év alatt. Ez évente kevesebb, mint egy százalékos növekedésnek felel meg, ami az imént idézett adatok tükrében kimondottan lassúnak minősül. Ha ezt az alacsony növekedést sem tudjuk magyarázni, hogyan tudjuk azt, ami utána jött?

### 3.1.3. Nem csak a tényezőfelhalmozás számít

Minek köszönhető a modern gazdasági növekedés? Robert Solow (1956, 1957) iskolateremtő munkái nyomán a kérdésre adott válasz technikája a növekedés számvitel (growth accounting) nevet viseli. Ez a technika a közgazdasági elmélet fejlődésével és a mérés finomodásával sokat javult, de a lényeg nem változott: Egy neoklasszikus termelési függvényből indulunk ki, majd semleges (hicksi) technológiai haladást feltételezve azonosítjuk a fizikai és a humán tőkének, illetve a munkának a jövedelem növekedéséhez való hozzájárulását. E három elem ismeretében pedig kiszámolhatjuk az úgynevezett Solow-maradék, vagy teljes tényező-termelékenység (Total Factor Productivity, TFP) hozzájárulását.<sup>47</sup> Ezzel a módszerrel megbecsülhető az, hogy a gazdasági növekedés mekkora része köszönhető a termelési tényezők növekedésének és mekkora része annak, amit nem ismerünk<sup>48</sup>, amit szokás a technológiai haladással azonosítani, de valójában több annál, mint amit hétköznapi értelemben értünk e kifejezés alatt.

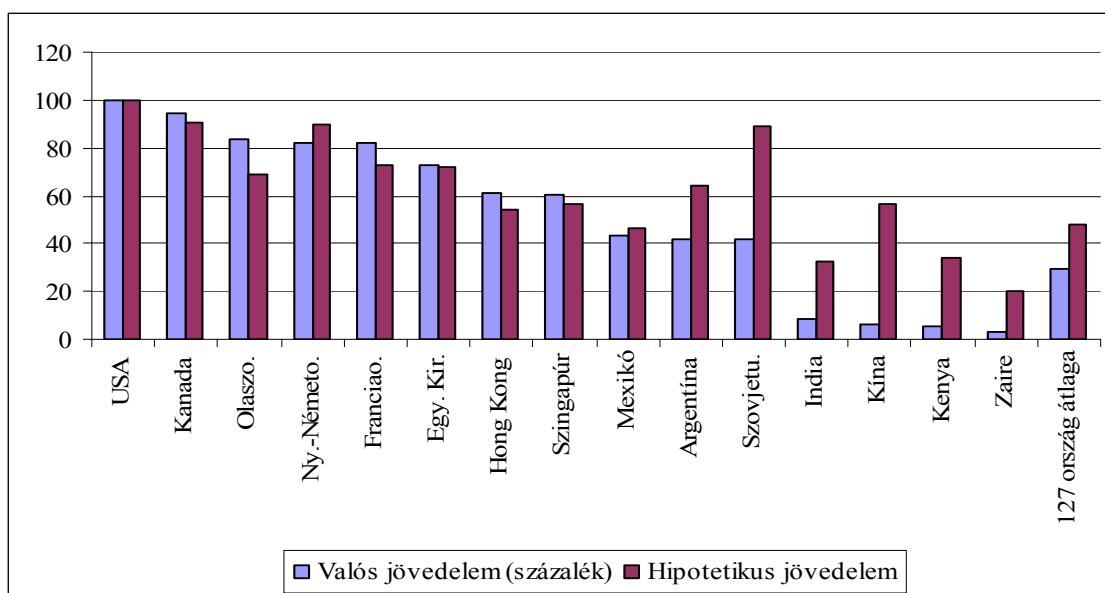
<sup>46</sup> A külkereskedelem és annak dinamikus hatása 22 százalékot tesz ki, a szállítás olcsóbbá válása 2,5 százalékot, a bekerítések hatása 1,6 –et, a specializáció pedig 3-at (McCloskey 2001:253-261). Ez összesen 29,1 százalék.

<sup>47</sup> Ha az  $Y = AF(K, L)$  termelési függvényből indulunk ki, ahol K jelöli a fizikai tőkét, L a munkát, A pedig a TFP-t, akkor az egy főre eső jövedelem növekedése az egy főre eső tőke (k) növekedésére és a TFP növekedésére a következőképpen bontható fel:  $\frac{\dot{y}}{y} = \frac{\dot{A}}{A} + \alpha \frac{\dot{k}}{k}$ , ahol  $\alpha$  jelöli a tőkejövedelmeknek a teljes jövedelmen belüli arányát (Solow 1957:312-313).

<sup>48</sup> Moses Abramovitz nevezte a Solow-maradékot tudatlanságunk mércéjének (measure of ignorance) az 50-es években, hiszen a maradéktag az, amit nem lehet egyetlen termelési tényezőnek sem betudni (Abramovitz 1993:218).

Solow (1957) eredetileg az 1909 és 1949 közötti amerikai GNP adatokra alkalmazta a módszert úgy, hogy a mezőgazdasággal és az állami szektorral nem számolt. Meglepő módon azt kapta, hogy a gazdasági növekedés 87,5 százaléka tulajdonítható a technikai változásnak, vagyis a maradéknak (Solow 1957:320). A 60-as években a módszert többen továbbfejlesztették és szélesebb körben alkalmazták, ekkor már nemcsak a fizikai, hanem a humán tőkével is számolva. Edward Denison az oktatást és a munka hatékonyságának egyéb növelő tényezőit is beszámolva arra a következtetésre jutott, hogy a TFP a gazdasági növekedés 44 százalékáért felelős (Abramovitz 1993:219). Ez még mindig meglepően magas szám, de a növekedés számvitel legmodernebb módszereivel sem kapunk „szebb” adatokat, ahogy az Easterly és Levine (2001) áttekintéséből is kiderül. Azok a Solow hagyományos módszerét követő vizsgálatok, amelyek egyes országok gazdasági növekedésére koncentrálnak, természetesen vegyes eredményeket adnak, de nagyjából a gazdasági növekedés felére becsülik a TFP hozzájárulását (Easterly – Levine 2001:182-183). A növekedési ráták országok közötti szóródására koncentráló vizsgálatok eredményei is hasonlóak. Ezek szerint a növekedési ráták szóródásának 25 százalékát lehet magyarázni a fizikai tőke növekedési rátájának varianciájával, míg ha a humán tőkét is bekapcsoljuk a magyarázatba a TFP e szóródás 90 százalékát is magyarázhatja (Easterly – Levine 2001:186-187).

A solow-i módszer egyik továbbfejlesztett változata nem a növekedési ráták, hanem az egy főre eső jövedelem eltéréseit dekomponálja, és bontja fel a termelési tényezőknek és a technológiának betudható különbségekre (levels accounting). Egy ilyen vizsgálatot végez el Hall és Jones (1999:87-94) nemcsak a fizikai, hanem a humán tőke hozzájárulását is beszámolva. Adataik alapján kiszámolható az, hogy az egyes országok mekkora egy főre eső jövedelemmel rendelkeznének akkor, ha a technológiai szintjük megegyezne az Egyesült Államokéval. Így érzékeltethető az, hogy a jövedelemkülönbségek mekkora része származik a technológia különbségeiből (a termelési függvény eltéréseiből). Az alábbiakban ezt az egyszerű számítást közlöm (13. ábra).



13. ábra. A technológia eltéréséből adódó jövedelmkülönbségek

Forrás: Hall és Jones (1999:91) alapján saját számítás

A 13. ábrán minden országhoz tartozó első oszlop az Egyesült Államok egy főre eső jövedelmének százalékában számolt 1988-as egy főre eső jövedelmét mutatja. A második oszlop hipotetikus jövedelme pedig azt, hogy mekkora lenne az adott ország jövedelme az amerikaihoz képest, ha termelési függvénye (teljes tényező-termelékenysége) megegyezne az Egyesült Államokban tapasztalhatóval. Az ábráról leolvasható adatok megerősítik azt a harmadik stilizált ténytet, amely szerint a jövedelmek eltérését nem lehet pusztán a termelési tényezők különbségeivel magyarázni. Minél fejletlenebb egy ország annál fejletlenebb a technológiája is, ezt jelzi a valós és a hipotetikus jövedelem drasztikus eltérése az alacsony jövedelmű országok esetében. A világ 127 országának átlagában a hipotetikus jövedelem 1,6-szerese a valósnak, ami azt jelenti, hogy – évi 2 százalékos növekedéssel számolva – a technológiai lemaradás több mint 24 évnnyi növekedésnek felel meg<sup>49</sup>. Hall és Jones (1999:89-92) ennél sokkal kifinomultabb eszközökkel is belátják, hogy igen szoros a korreláció a technológiai szint és az egy főre eső jövedelem között. Végző következtetésük az, hogy míg az öt leggazdagabb és az öt legszegényebb ország közötti jövedelmkülönbség 31,7-szeres, addig termelékenységbeli különbségekkel nem számolva csak négyszeres lenne (Hall – Jones 1999:92).

Abramovitz (1993) az amerikai adatokat elemezve ugyanakkor arra is felhívja a figyelmet, hogy a maradéktag hozzájárulása nem volt mindig ugyanakkora a gazdasági növekedés 200 éves történetében. Több forrásból összegyűjtött és többféleképpen szakaszolt

<sup>49</sup> A hipotetikus jövedelem 48,2 a valós pedig a 29,6 százaléka az amerikaiaknak, így a lemaradás nagyjából  $[\text{Ln}(48,2/29,6)]/0,02=24,37$  évnnek felel meg.

adatokra támaszkodva azt mutatja meg, hogy alapvető különbség van a 19. és a 20. századi gazdasági növekedés természete között. A 19. századi gazdasági növekedésben sokkal nagyobb szerepet játszott a fizikai tőkeintenzitás növekedése és kisebbet a TFP növekedés, míg a 20. században ez a trend megfordult. Ez azonban Abramovitz (1993) állítása szerint nem annak köszönhető, hogy a technológiai haladás a 20. században fontosabbá vált volna, sokkal inkább annak, hogy a technológiai haladás nem semleges, mint ahogy azt a növekedés számvitelben feltételezik. Abramovitz (1993) emellett hoz fel empirikus bizonyítékokat, hogy a 19. századi fizikai tőke-intenzív technológia a 20. századra humán tőke-intenzív lett, és ennek köszönhető az, hogy a huszadik században a humántőke-állomány gyorsan nőtt.

Az eddig tárgyalt eredmények fő mondanivalója tehát az, hogy a gazdasági növekedésnek van egy olyan része, amelyet nem lehet visszavezetni a tényező-felhalmozásra, ezt nevezhetjük – de csak az egyszerűség kedvéért – technológiai haladásnak. A növekedés számvitel legkifinomultabb módszerei sem tudták tudatlanságunk e mércéjét jelentéktelen szintre csökkenteni. Abramovitz elemzése is azt hangsúlyozza, hogy a technológiai haladás a tényező-felhalmozástól független tényező, és az ok-okozati lánc a technológiától a tényező-felhalmozás felé is mutat.

Azt, hogy önmagában a tényezőfelhalmozás nem lehet az oka a gazdasági növekedésnek némileg alátámasztják a fejlődő országok fizikai és humán tőke beruházáson alapuló növekedési stratégiáinak kudarcai. A fizikai tőkeberuházás és később az iskolázottság mesterséges növelése nem hozott sikert, azaz nem indukált növekedést (Boettke – Coyne – Leeson 2003:3-8). Ez azonban csak némileg támasztja alá a növekedés számvitel tanulságait, mert a hangsúly itt azon van, hogy a beruházási döntések nem a gazdasági szereplők gazdasági kalkuláción alapuló döntései voltak, hanem állami kényszer hatására történtek.<sup>50</sup> De ez a két eset a növekedési számvitel szempontjából nem különböztethető meg. Több ország gazdasági növekedésében bekövetkezett pozitív fordulatot vizsgálva Easterly (2006) megmutatja, hogy a beruházási ráta nem mozog együtt a jövedelem növekedési rátájával. A beruházási ráták mesterséges megnövelésének kudarca arra utal, hogy a fizikai és a humán tőke növekedése csak körülbelüli oka a gazdasági növekedésnek: gazdasági növekedés ugyan együtt jár ezek növekedésével, de ez távolról sem jelenti azt, hogy mesterséges növelésük a növekedés megindulását eredményezné.

Mancur Olson (1996:16-19) egy egyszerű gondolat kísérlettel világítja meg azt, hogy egy-egy ország intézményrendszerének és gazdaságpolitikájának mekkora hatása van az

---

<sup>50</sup> A fejletlen országoknak folyósított segélyek sikertelenségének egy része magyarázható a segélyezés politikai gazdaságtanának elemzésével (Shirley 2005).



országok jövedelemi különbségeinek magyarázatában, a humán és a fizikai tőke felalmozásán túl is. A Haitiról és a Nyugat-Németországból az USA-ba érkező bevándorlók kereseti adatait hasonlítja össze. Azt találja, hogy a haiti bevándorlók legrosszabb esetben is csak fele annyit keresnek, mint német társaik, ami azt jelenti, hogy Németországban az egy főre eső piacképes humán tőke kétszer akkora, mint Haitin. Az egy főre eső jövedelem azonban Haitin csak a tizede a németnek, vagyis a jövedelemkülönbségek magyarázata nem a humán tőkében, illetve a képességek hiányában rejlik, hanem az intézményrendszerben, hiszen ugyanabban az intézményi környezetben (az amerikaiban) a jövedelemkülönbségek drasztikusan lecsökkentek. Röviden: a Németország és Haiti közötti jövedelemkülönbségek magyarázatát nem a tényezőellátottságban meglévő különbségekben kell elsősorban keresni, hanem az intézményi környezet különbségeiben.

Természetesen ennél szisztematikusabb és ökonometriailag is megalapozott empirikus bizonyítékok is szép számmal vannak arra, hogy az intézményeknek nagy szerepük van a jövedelmek és a növekedési ráták eltérésének magyarázatában. Az ilyen típusú vizsgálatok általában valamilyen többé-kevésbé összetett indexet használnak arra, hogy az intézményi és gazdaságpolitikai környezetet jellemezzék, majd a gazdasági teljesítmény valamilyen mértéke (gazdasági növekedés, jövedelem, hatékonyság) és az index értékei között regressziós elemzéseket végeznek. Természetesen a vizsgálatok nagyban különböznek a tekintetben, hogy milyen intézményeket vizsgálnak és azt milyen indexekkel mérik.<sup>51</sup> Az effajta vizsgálatok egyik úttörője Gerald Scully (1988), aki alapvetően három változó a politikai, a civil és a gazdasági szabadság hatékonyságra<sup>52</sup> gyakorolt hatását vizsgálta. Eredménye szerint egy mindhárom tekintetben szabad ország átlagosan több, mint két és félszer olyan hatékony, mint egy nem szabad ország.<sup>53</sup> Scully írása óta számtalan hasonló tanulmány jelent meg, sokkal kifinomultabb módszereket s indexet használva, de az eredmények alapvetően nem változtak.

Roll és Talbott (2001) például 14 lehetséges index<sup>54</sup> jövedelemre való hatását vizsgálják meg egyszerre, amiből kilencet találnak szignifikánsnak. Legmagasabb szinten a

---

<sup>51</sup> Ezeknek a vizsgálatoknak egy szeletét elemzi részletesebben a következő (3.2.) alfejezet.

<sup>52</sup> A hatékonyság mértéke:  $EFF=y/y^*$ , ahol  $y^*$  a mintában szereplő legnagyobb egy főre eső jövedelem (Scully 1988:655).

<sup>53</sup> Scully (1988:659) a 52. lábjegyzetben definiált hatékonyság-mérték és a háromféle szabadságjog (politikai szabadság, civil szabadság, és gazdasági szabadság) közötti kapcsolatot vizsgálja regressziós elemzéssel. Mindhárom típusú szabadság Gastil-féle (a mai Freedom House-féle) mércéjét dummy-változóvá konvertálja, így beszélhetünk szabad és nem szabad országokról. Ez alapján egy mind a három szabadság szempontjából szabad ország átlagos hatékonyság-értéke 0,785, míg egy nem szabad ország átlagos hatékonyság-értéke 0,312.

<sup>54</sup> A kereskedelmi korlátozásokra, az adókra, az állami kiadásokra, az állami beavatkozásra, a monetáris politikára, a külföldi beruházásokra vonatkozó megszorításokra, a bérek és az árak szabályozására, a tulajdonjogokra, a piaci szabályozásra, a feketepiaci tevékenységre, a politikai jogokra, a civil szabadságjogokra és a sajtószabadságra vonatkozó index. Az indexekre részletes tartalmát lásd: Roll és Talbott (2001:41-42).

tulajdonjogok, a feketepiaci tevékenység és a piaci szabályozás szignifikáns statisztikai értelemben, míg hasonlóan magas szignifikancia-szinten mozog együtt a jövedelemmel a politikai jogok, a civil szabadságjogok és a sajtószabadság indexe is. Sőt, a monetáris politika illetve az infláció, a kereskedelmi korlátozások, és a kormányzati kiadások is együtt mozognak a jövedelemmel a statisztikailag elfogadható szinten. Minden változó a „várt” irányban befolyásolja a jövedelmet, kivéve a kormányzati kiadások nagyságát, amely pozitív irányban befolyásolja azt. A szerzők ezt annak tulajdonítják, hogy a gazdagabb országok több közjóságot engedhetnek meg maguknak. Nem meglepő módon tehát a jól működő piacokkal rendelkező, a politikai és civil szabadságjogokat biztosító, és stabil gazdaságpolitikát folytató országok rendelkeznek a legmagasabb egy főre eső jövedelemmel. Kevésbé optimista a politikai szabadságot, illetve a demokráciát erősítő intézmények és a gazdasági növekedés kapcsolatát illetően Robert Barro (2005:56-62), aki fordított U-alakú kapcsolatot talál a gazdasági növekedés és a demokrácia mértéke között. Az elméleti magyarázata ennek az, hogy a demokrácia két fő hatása eltérő erősséggel jelentkezik a demokrácia magasabb és alacsonyabb szintjein. Az egyik hatás az, hogy a demokrácia intézményei korlátozzák a diktátorokat, a másik pedig az, hogy növelik az újraelosztás mértékét. Alacsony demokrácia-szinten az előbbi növekedésre gyakorolt hatása az erősebb, míg egy bizonyos szint után az utóbbi.

Az effajta empirikus kutatások szertágazó voltát illusztrálja az is, hogy Aron (2000: 107-113) összefoglaló tanulmányában összesen 27 indexet sorol fel öt csoportra bontva: a formális intézményrendszerre vonatkozókat, a társadalmi tőkére vonatkozókat, a társadalom tulajdonságait leíró változókat, a politikai intézmények tulajdonságait, és a politikai stabilitás mértékeit. Az intézmények hatását vizsgáló kutatások annyiban kapcsolhatók a növekedés forrásainak elemzéséhez, amennyiben megpróbálják azt megválaszolni, hogy az intézmények mely csatornán keresztül fejtik ki hatásukat. Aron (2000:128) összefoglalójának egyik fő következtetése az, hogy ezen intézmények inkább a beruházások ösztönzésén keresztül hatnak a gazdasági növekedésre, és sokkal kevésbé közvetlenül a hatékonyság növelésén keresztül.

Utóbbi következtetés az eddig a gazdasági növekedésről elmondottak tükrében meglepő, és természetesen nem is osztja mindenki. Már az előbb idézett Olson-féle gondolat kísérlet is éppen az ellenkezőjét sugallja. Olson et al. (2000) ki is mutatják azt, hogy az intézményi környezet és a gazdaságpolitika tényezői<sup>55</sup> nagymértékben hatnak a teljes

---

<sup>55</sup> Ők e tényezők összefoglaló nevéként a kormányzást (governance) használják. Ennek kifejezésére öt mutatót használnak, az állami kisajátítás veszélyét és a szerződések állami tiszteletben tartását, a bürokrácia minőségét, a

tényezőtermelékenységre is. Ezt a hipotézist támasztja alá azt az Olson (1996) által már korábban megfogalmazott stilizált tény, miszerint a leggyorsabban növekvő országok mindig a szegény országok közül kerülnek ki, de nem minden szegény ország tartozik ide. A konvergenciának tehát feltétele van, ez pedig a jó kormányzás, állítja Olson (1996) és szerzőtársaival ki is mutatja (Olson et al. 2000). Azt találják ugyanakkor, hogy egy a jó kormányzás különböző aspektusait kifejező öt indexből álló kompozit index<sup>56</sup> jelentős hatást gyakorol a termelékenység növekedésére. Haiti, amely a legkisebb (legkedvezőtlenebb) kormányzási indexszel rendelkezik a mintában, 2,2 százalékkal gyorsabb termelékenységnövekedést mutatna fel, ha „hongkongi” intézményei lennének. Ezzel egybehangzóan Klein és Luu (2003) is azt mutatják ki, hogy a gazdasági szabadság indexe és a politikai stabilitás is növeli a termelékenységet.

Mindezekon az empirikus bizonyítékokon túl szól egy sokkal nehezebben félresöpörhető elméleti érv is a technológiai haladás tőkefelhalmozással szembeni elsődlegessége mellett, amelyet Elhanan Helpman (2004) fogalmaz meg. Észre kell vennünk ugyanis – mondja Helpman (2004:24) –, hogy a növekedés számvetési elemzések semmi esetre sem jelentenek ok-okozati elemzést. Abban a modellben viszont, amelyből e technika származik a technológiai haladás az oka a tényezőfelhalmozásnak és a gazdasági növekedésnek. A Solow-modellben ugyanis a tőkeintenzitás azért nő hosszú távon, mert a technológiai haladás megnöveli a tőke határtermékét.

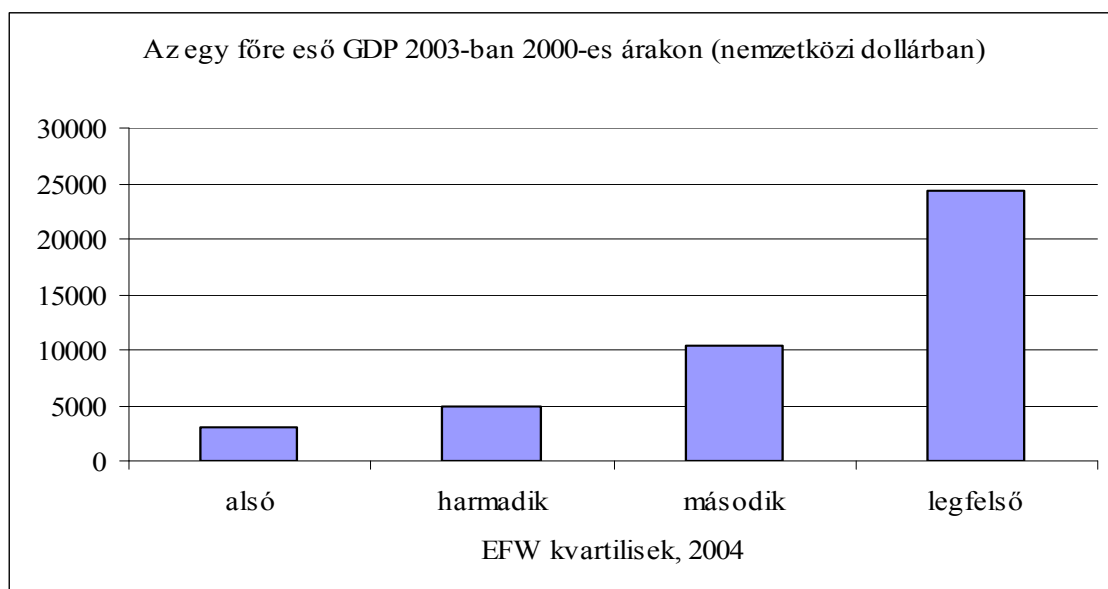
Egyetértés van tehát abban, hogy az intézményi környezetnek jelentős hatása van a gazdasági növekedésre, és talán még nagyobb szerepet játszik az egy főre eső jövedelem országok közötti eltéréseinek magyarázatában. Nincs azonban egyetértés abban, hogy az intézményi környezet, vagy a „jó kormányzás” milyen csatornákon keresztül fejti ki hatását. Boettke (2001:250-252) ezt a problémát az intézmények transzplantációjával kapcsolatban fogalmazza meg a „mi” és a „hogyan” ellentmondásaként. Ezzel arra utal, hogy tudjuk mi kell, illetve milyen intézmények kellenek a gazdasági növekedéshez (a tulajdonjogokat és a szerződési szabadságot biztosító piacgazdaság), de nem tudjuk hogyan lehet őket létrehozni. E rövid és korántsem teljes összefoglaló alapján egy másik „hogyan” is kirajzolódni látszik, amire csak hiányos választ tudunk adni, ez pedig az: hogyan (milyen csatornán keresztül) hatnak az intézmények a gazdasági növekedésre.

---

korrupció szintjét illetve a törvényesség egy mértékét. Továbbá ezekből egy összetett mutatót is számolnak (Olson et al. 2000:347-349).

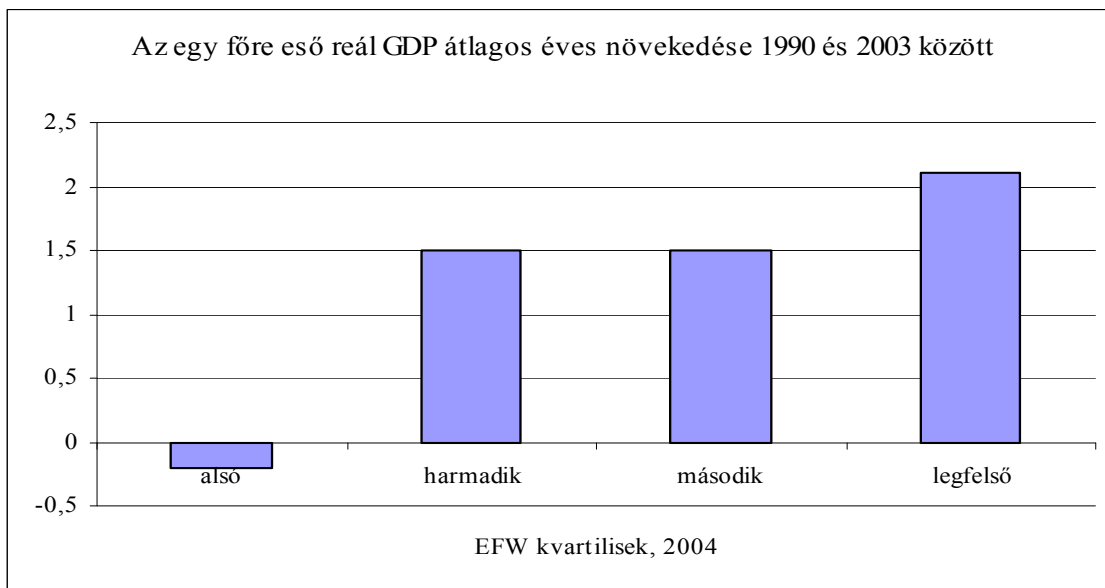
<sup>56</sup> Lásd a 55. lábjegyzetet.

A következő néhány ábra is azt szemlélteti, hogy valójában nem az a kérdés, hogy milyen intézményi környezet segíti elő a gazdasági növekedést. *A kérdés inkább az intézmények hatásmechanizmusára vonatkozik*, illetve arra, hogy a kapitalista intézményrendszer egy-egy konkrét elemének mekkora a hatása. A fejezet második részében is használt gazdasági szabadság (EFW) index alapján csoportosítva 123 ország növekedési, jövedelmi adatait, jól látszik az, hogy az intézményi környezet minőségének foka nagy mértékben együtt mozog a jövedelemmel a gazdasági növekedéssel és a beruházásokkal (14., 15. és 16. ábra). Továbbá a 4.2.2. alfejezetben kifejtendőnek megfelelően a fejlődés jóléti koncepcióján alapuló mutató (HDI) is jelentős együttmozgást mutat az intézményi-gazdaságpolitikai környezettel (17. ábra).



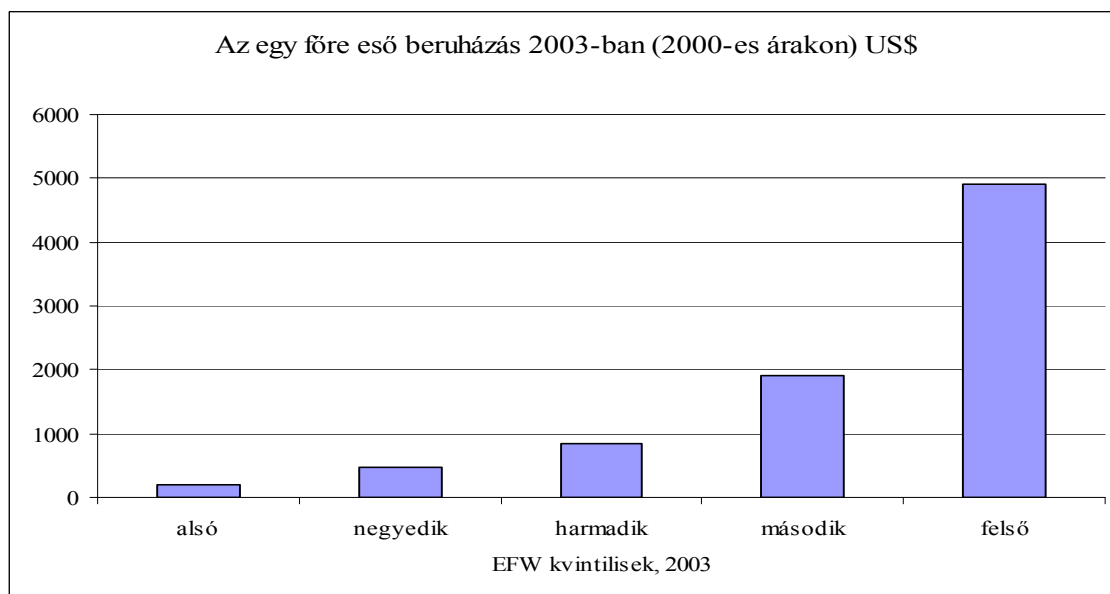
14. ábra. Az egy főre eső jövedelem és az intézmények

Forrás: Gwartney és Lawson (2006:22)



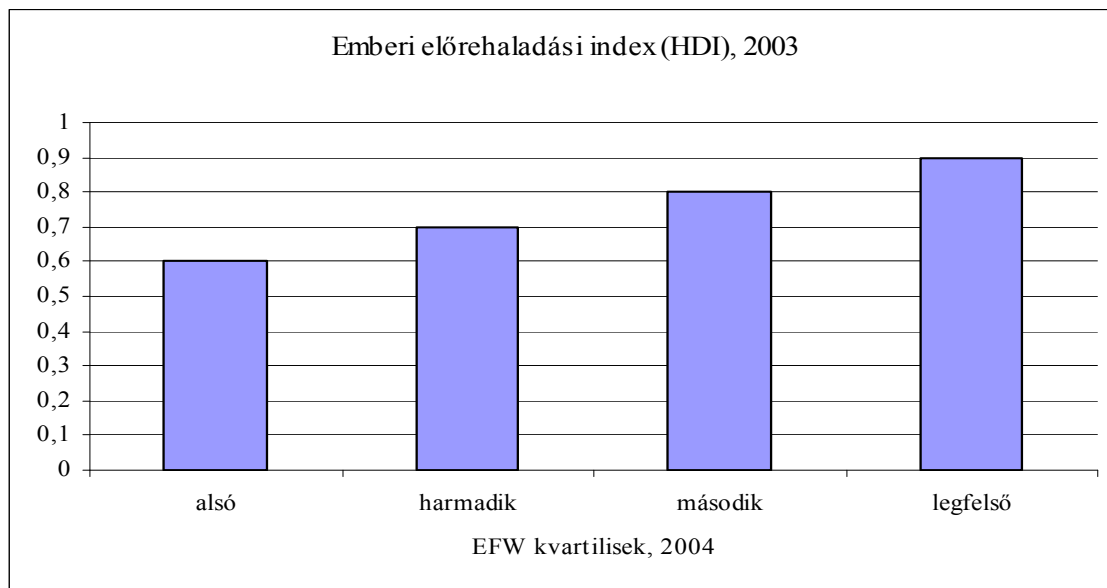
15. ábra. A gazdasági növekedés és az intézmények

Forrás: Gwartney és Lawson (2006:23)



16. ábra. A beruházás és az intézmények

Forrás: Gwartney és Lawson (2005:22)



17. ábra. A fejlődési index (HDI) és az intézmények

Forrás: Gwartney és Lawson (2006:25)

### 3.2. A gazdasági szabadság vizsgálata

Ennek a fejezetnek a fő állítása tehát az, hogy a magántulajdonon és a szerződés szabadságán alapuló kapitalista intézményrendszer a növekedés feltétele, az általa kifejtett hatás pedig nemcsak az erőforrások felhalmozásán, hanem a technológiai haladás serkentésén keresztül is érvényesül. Az előző alfejezetben ezt történelmi tényekkel próbáltam alátámasztani. Az alábbiakban továbbra is ezt fogom tenni, de most az empirikus vizsgálatoknak arra a specifikus szejetére koncentrálvá, amelyek az úgynevezett gazdasági szabadságra vonatkozó indexeket vizsgálják. Dolgozatom szempontjából ennek az empirikus irodalomnak azért van kiemelt jelentősége, mert gazdasági szabadság fogalma különleges szerepet tölt be a modern osztrák közgazdaságtan elméleti rendszerében, amit részletesebben az ötödik fejezetben fejtek majd ki. A következő alpontban csak elhelyezem az osztrák (hayeki) meglátásokat az irodalomban jelen lévő más gazdasági szabadság-koncepciók között, és rámutatok arra, hogy a gazdasági szabadság (újra)felfedezése tovább erősíti azt a Bevezetésben felvetett paradoxont, hogy a modern osztrák iskola szemléletmódja semmilyen formában nem jelenik meg a növekedéelméletben. A gazdasági szabadság ugyanis nem a szubjektivizmust képviselő iskola közvetítésével került vissza a növekedéelmélet vizsgálati fókuszába.

### 3.2.1. A gazdasági szabadság koncepciója és szerepe a növekedéelméletben

A gazdasági szabadság a közgazdaságtan egyik alapkategóriája. Azt jelenti, hogy a gazdasági szereplők szabadon hajthatnak végre önkéntes cserét egymással. A cserét természetesen itt tágan kell értelmeznünk térben és időben egyaránt. Következésképpen a gazdasági szabadság nem csak a spot piaci tranzakciókra vonatkoztatható, hanem a például azt is jelenti, hogy a gazdasági szereplők szabadon cserélhetik el jelenbeli fogyasztásukat jövőbeli fogyasztásra (hitelpiac), vagy szabadon cserélhetik el szabadidejüket fogyasztásra (munkapiac), és így tovább. E koncepció szorosan köthető Adam Smith azon felismeréséhez, hogy az önkéntes csere mindkét fél számára előnyös, különben nem jönne létre. Smith olyannyira a cserét tekinti a közgazdaságtan alapkategóriájának<sup>57</sup>, hogy a cserére való hajlamot az emberre leginkább jellemző tulajdonságnak tartja<sup>58</sup>, ebből vezeti le a specializáció bővülését és ezen keresztül a pénz kialakulását is.

Milton Friedman (1996) illetve Milton és Rose Friedman (1998) gazdasági szabadsággal foglalkozó műveikben két dolgot hangsúlyoznak. Egyrészt, a gazdasági szabadságot a piac működésével kapcsolják össze: a piac az egyik „alapvető útja [a központi irányítás mellett – C. P.] annak, hogy összehangoljuk milliók gazdasági tevékenységét” (Friedman 1996:15), és a lehető legnagyobb teret engedi a gazdasági szabadság érvényesülésének<sup>59</sup>, hiszen a piac éppen az önkéntes csere elvén szerveződik. Friedman (1996) másik fontos meglátása az, hogy a gazdasági szabadság nem független a szabadság többi dimenziójától. Bár a gazdasági szabadság csak egy része az egyén teljes szabadságának, amelyhez hozzátartozik a politikai és a civil szabadság is, ezek nem függetlenek egymástól. Meggyőzően érvel amellet, hogy a gazdasági szabadság szükséges, bár nem elégséges feltétele a politikai szabadságnak. Elismeri, hogy a szabadság e két típusa közötti összefüggés nagyon összetett és nem egyirányú, elemzése mégis azt sugallja, hogy a gazdasági szabadság csak a politikai szabadsággal együtt alkot koherens egészet.

A piac és a gazdasági szabadság összefonódása tükröződik Hayek (1945, 1978c) több írásában is. Hayek elmélyült elemzést ad – talán a Friedmanénál is elmélyültebbet, de mindenképpen valamelyest más megközelítésűt – magáról a piacról és a csere szabadságán

---

<sup>57</sup> Smith az akkor még nem létező „közgazdaságtan”-t a csere és nem a választás tudományának tartotta. E két megközelítés viszonyáról lásd Buchanan (1969) írását.

<sup>58</sup> Erre utal a jól ismert idézet: „Soha és senki nem látta még azt, hogy két kutya világos és megfontolt módon csontot cserélt volna egymással” (Smith 1776[1940]:14).

<sup>59</sup> Friedman ugyanakkor nem kerüli meg azt a problémát sem, hogy az egyes szabadságok, vagy inkább a szereplők különböző szabadságai összeütközésbe kerülhetnek. Leginkább igaz ez például a vállalkozás és az együttműködés szabadságára.

alapuló spontán rendről. Hayek az árak információtovábbító szerepén túl a piacnak egy olyan aspektusára is koncentrált, amely Friedman elemzésében nem kap igazán nagy hangsúlyt: a piac nem szándékolt következményeire. A piac komplex rendszer, ami Hayeknél azt jelenti, hogy kisszámú elem nem tudja felmutatni azokat a tulajdonságokat, mint a piac (Hayek 1978a[1995]:270-271). E komplex rendszert egyetlen szereplő nem láthatja át, ezért a piac mint egész kimenetét nem jelezheti előre, és nem is tervezheti meg. A piac felfedező folyamat két szempontból is: egyrészt az árak információközvetítő szerepén keresztül megmutatja azt, hogy az adott gazdaságban hol vannak kihasználatlan lehetőségek és erőforrások; másrészt lehetővé teszi azt, hogy a szereplők eddig mindenki számára ismeretlen erőforrásokat, technológiát, preferenciákat fedezzenek fel (Hayek 1978c). E gondolatot fogalmazza meg Buchanan és Vanberg (1991) – a hayeki hagyományokat folytató irodalomban – sokat idézett tanulmánya, amelyben a piacot kreatív folyamatként értelmezik. E meglátás lényege az, hogy a piac nemcsak a már létező lehetőségek felfedezését teszi lehetővé, de olyan lehetőségeket teremt, amelyek piac hiányában elképzelhetetlenek lettek volna.

A fenti rövid áttekintés is ad némi magyarázatot arra, hogy milyen alapon hozhatjuk összefüggésbe a piaci szabadságot a gazdasági növekedéssel. Hayek (1978c) egy rövid, a Bevezetésben már idézett szakasz erejéig explicit módon is foglalkozik azzal, hogy milyen szerepet tölt vagy inkább tölthetne be a piac egy fejletlen gazdaságban. Amartya Sen (2003) szintén a gazdasági szabadságot állítja a gazdasági növekedés, vagy helyesebben a gazdasági fejlődés középpontjába. Megközelítése azonban három ponton is különbözik a modern osztrák közgazdaságtanban használatos szabadságkonceptiótól. Először is, Sen megközelítése normatív: azt próbálja meghatározni, hogy mikor mondhatjuk, hogy egy gazdaság (társadalom) „jó” irányba fejlődik. Sen válasza erre az, hogy akkor, ha a gazdasági fejlődés a szabadságjogok szélesedésével jár együtt. Ebből viszont következik a második különbség: Sen elemzésében a szabadság nemcsak eszköz, hanem cél is, azaz a szabadság eredményváltozó is. Harmadszor Sen tágabban értelmezi a szabadság fogalmát. Egyrészt, nemcsak a gazdasági szabadságot, hanem a politikai és civil szabadságot is elemzi; másrészt, a szabadságot nemcsak folyamatként, hanem lehetőségként is értelmezi. Így áll össze a szabadság-fogalomnak az a széles felfogása, amely – Sen szerint – nem más, mint „az, hogy [az ember] olyan dolgokat tehessen meg, amelyeket jó oka van értékesnek tartani” (Sen 2003:41).

A gazdasági növekedés mainstreamhez tartozó kutatói nem ezen, hanem egy sajátos kerülőúton jutottak el (vagy inkább vissza) a gazdasági szabadság vizsgálatáig. Ahogy az új intézményi közgazdaságtan felismerései egyre jobban beépültek és beépülnek a



növekedélméletbe is, egyre inkább világossá vált, és ma már szinte közhelyszerűen hangzik, hogy az intézmények számítanak: a gazdasági növekedést alapvetően az határozza meg hogy az adott gazdaság milyen informális, formális és kikényszerítő intézményrendszerrel rendelkezik (North 1990:9, Acemoglu – Johnson – Robinson 2005). A növekedélmélet fókusza egyre inkább az intézményi tényezők vizsgálata felé fordul, és nemcsak az új intézményi közgazdaságtan kutatási programjába tartozó kutatóké, hanem olyan „mainstream” közgazdászoké is, mint Robert Barro, Gregory Mankiw vagy Xavier Sala-i-Martin (Barro – Sala-i-Martin 1999:414-461, Mankiw 1995:302, Sala-i-Martin 1997). A gazdasági szabadság tehát azért érdekli a növekedés kutatóit, mert az felfogható az intézményrendszer egyfajta eredményváltozójaként. Tekintve, hogy magukat az intézményeket szinte lehetetlen mérni, a gazdasági szabadság mérése egy lehetőség arra, hogy empirikus kapcsolatot mutassunk ki az intézményi környezet és a gazdasági növekedés között.

Nem a hayeki megközelítés szolgált tehát alapjául a gazdasági szabadságra vonatkozó kutatások fellendüléséhez. Ennek okait a következő (4.) fejezetben fogom tárgyalni, itt a két megközelítés közötti két hasonlóságra hívom fel a figyelmet. Az első az, hogy mindkét megközelítés a szereplők interakcióinak korlátait állítja a középpontba. Az intézmények az emberi cselekvés olyan korlátait jelentik, amelyek meghatározzák a megengedhető cselekvések, illetve interakciók halmazát. A gazdasági szabadság és általában a szabadsággal foglalkozó irodalom kiindulópontja szintén a korlátokra helyezi a hangsúlyt. Megfogalmazza ugyanis, hogy az egyén (gazdasági) szabadsága azt jelenti, hogy másoknak (beleértve természetesen az államot is) korlátozottan van joguk beavatkozni az egyén tevékenységébe. Ez is rámutat arra például, hogy a gazdasági szabadság és a jogrendszer (amely egy formális intézmény) között szoros összefüggés van. Az is nyilvánvaló, hogy mind az intézményrendszer, mind a gazdasági szabadság csak az egyének interakcióiban értelmezhető. A szigetén magányosan élő Robinson Crusoe gazdaságában sem az intézményrendszernek, sem a gazdasági szabadságnak nincs jelentése (North 1990:11-16, Friedman 1996:14).

Ezek után nem meglepő a második hasonlóság: az, hogy gazdasági szabadságot alapul véve sok tekintetben elméleti szinten is ugyanazokra a következtetésekre juthatunk. A 80-as években a fejlődés-gazdaságtan is paradigmaváltáson ment keresztül, amelynek egyik fő jellemzője az, hogy összeomlott az állam mindenhatóságába vetett hit (Csaba 2002, Ricz 2005), és ebben a paradigmaváltásban természetesen alapvető szerepet játszott a szocializmus összeomlása (Boettke et al. 2005). Az állami szerepvállalással szembeni megváltozott álláspontot támasztják alá az új intézményi szerzők munkái is, akik az államnak a

tulajdonjogok biztosításának szerepét és a verseny szabadságának biztosítását szánják. Az is nyilvánvaló, hogy a gazdasági szabadság koncepciójából is az állam korlátozott szerepe vezethető le, hiszen az állam – mint mindenki más – korlátozva van abban, hogy az egyén gazdasági szabadságát megsértse. A politikai és a gazdasági szabadságra vonatkozó ok-okozati összefüggések tekintetében nem teljes az összhang a kétfajta megközelítés között. A north-i irányzat ugyanis a politikai intézményeket állítja a középpontba, Hayek és Friedman álláspontja ezzel szemben az, hogy a gazdasági szabadság szükséges, de nem elégséges feltétele a politikai szabadságnak.

### **3.2.2. A gazdasági szabadság (EFW) indexe**

Amellett, hogy a gazdasági szabadság és az intézmények koncepciója között szoros elméleti kapcsolat található, az empirikus irodalomban is összekapcsolódik a két megközelítés. Az intézményi környezet hatásának objektív és kvantifikálható elemzését szorgalmazó törekvések közül az egyik legátfogóbb az Economic Freedom of the World Index, amelyet 1986 és 1994 között fejlesztettek ki (Gwartney – Lawson 2003, 2004). Az index annak a felmérése, hogy a világ országainak intézményrendszere mennyire támogatja a gazdasági szabadságot, amely a személyek és a tulajdon védelmét, az önkéntes csere lehetőségét és a verseny szabadságát jelenti. Az indexet 1970-től kezdődően állítják össze 5 éves intervallumokra 2000-től kezdődően azonban évente publikálják. Így egyre bővülő és egyre teljesebb adatok állnak rendelkezésre.

Az EFW index folyamatosan bővül, jelenleg 5 fő terület adatait összegzi, amelyek a következők<sup>60</sup> (Gwartney – Lawson 2003, Lundström 2002:35-47):

1. A kormányzat mérete: kiadások, adók és vállalatok
2. Jogrendszer és a tulajdonjogok védelme
3. Megbízható pénz
4. A nemzetközi kereskedelem szabadsága
5. A hitel- és a munkapiac, illetve az üzleti élet szabályozása

Az indexet folyamatosan fejlesztik, így nem minden évben ugyanazok a fő területek (2001-ben például hét területet különböztettek meg), de visszamenőleg is kiszámolják az új adatokat, ha valamilyen változást vezetnek be. Az 5 fő terület 21 alterületre oszlik, amelyek közül egyeseket szintén tovább bontanak. Így az index összesen 37 adatból áll össze. Az adatokat 0

---

<sup>60</sup> Az index részletesebb bemutatása megtalálható a 8.2. függelékben.

és 10 közötti számmá normalizálják, és az egyes szintek értéke mindig az adott szinthez tartozó pontszámok átlaga. Így a végső, összesített index – a 37 adat átlaga – szintén 0 és 10 közé esik<sup>61</sup>.

Egy ország tehát akkor kap magas pontszámot, akkor számít gazdaságilag szabadnak, ha az állam mérete viszonylag kicsi, és stabil fiskális, illetve monetáris politikát folytat, tiszteletben tartja és megvédi a tulajdonjogokat, egyáltalán nem, vagy csak nagyon kevés akadályt állít a belföldi és a nemzetközi csere útjába. Bár az index nem vesz alapul semmilyen elméleti koncepciót, ezek alapján az index mégis azt méri, hogy az adott ország intézményrendszere és gazdaságpolitikája milyen messze van a misesi *laissez faire*-től. Pontosabban attól az intézményrendszertől, amit Mises (1920) a gazdasági kalkuláció alapfeltételének tekintett. Így a gazdasági szabadság indexe folytonos skálán képezi le azt, amit Mises a piaci szocializmus képviselőivel folytatott vitában a diszkrét, van/nincs választásra szűkített le. Az alábbi empirikus vizsgálatoknak tehát nem az a kérdése, hogy van-e magántulajdon és pénz, hanem az, hogy az állam *milyen mértékben* képes biztosítani a tulajdonjogokat és a stabil pénzt. A továbbiakban az imént definiált gazdasági szabadság index és a gazdasági növekedés kapcsolatát vizsgáló empirikus irodalom fő eredményeit mutatom be. Azokat a vizsgálatokat tekintem át, amelyek valamilyen módon a gazdasági szabadság indexéhez köthetők. Az index – mint láthattuk – az intézményrendszer sok összetevőjét sűríti magába, ezért érdemes lehet az összetett indexen kívül az index komponenseinek hatását is külön vizsgálni. Az effajta elemzéseket külön részben tárgyalom, néhány olyan tanulmánnyal együtt, amelyek ugyan nem kötődnek szorosan a gazdasági szabadság index empirikus irodalmához, de fontos megállapításokat tesznek az intézményi környezet egy-egy komponensére vonatkozóan.

### **3.2.3. A gazdasági szabadság összetett indexére vonatkozó vizsgálatok**

A Fraser Institute által kiadott gazdasági szabadságról szóló jelentés nemcsak adatokat közöl, hanem azokon alapuló ökonometriai elemzéseket is (Gwartney – Lawson 2004). Az alapvető – kétváltozós – regresszió egyértelműen azt mutatja, hogy pozitív kapcsolat van a periódus végi (jelen esetben 2000-es) jövedelemszint és a gazdasági szabadság indexe között (i.m. 33). A szerzők részletesebb vizsgálata azt is megmutatta, hogy a kezdeti jövedelem a

---

<sup>61</sup> A gazdasági szabadság több éven keresztül kimunkált mérési koncepciója már egy bevezető közgazdasági tankönyvbe is bekerült (Heyne – Boettke – Prychitko 2004), nem utolsósorban azért, mert a tankönyv szerzői mind az intézményi közgazdaságtannak, mind a hayeki hagyományokat folytató osztrák közgazdaságtannak aktív és jelentős kutatói.

humán tőke növekedési rátáját, a földrajzi elhelyezkedést és a tengerparttól való távolságot állandónak tekintve is kimutatható a növekedési rátára gyakorolt pozitív hatás. Ugyanezen szerzők a jelentésben a gazdasági szabadság index beruházásokra kifejtett hatását is vizsgálják. Úgy találják, hogy az index mind a beruházási rátára, mind a beruházások termelékenységére pozitív hatással van. A beruházási ráta a gazdaságilag tartósan szabad (1980 és 2000 között átlagosan 7-nél nagyobb értéket ért el a tízes skálán) országok beruházási rátája 12-szerese volt a tartósan nem szabad (5-nél kisebb értéket elérő) országokénak az általuk vizsgált 1980 és 2000 közötti időszakban (i.m. 31). A beruházások termelékenységére gyakorolt hatást úgy mutatják ki, hogy külön vizsgálják a szabad, a közepesen szabad és a nem szabad országokat. Így képesek azt megállapítani, hogy a nagyobb gazdasági szabadsággal rendelkező országokban a beruházási ráta növekedése nagyobb mértékben növeli a gazdasági növekedés rátáját, azaz ezekben az országokban a beruházások termelékenyebbek. A beruházási ráta és a gazdasági szabadság közötti összefüggést felhasználva képesek a szerzők kimutatni a gazdasági szabadság növekedési rátára gyakorolt teljes hatását, amely szerint az az ország, amely egy egységgel képes volt növelni a vizsgált 20 éves periódusban a gazdasági szabadság átlagos indexét, 1,52 százalékponttal magasabb növekedési rátát ért el (i.m. 41, 2.3 táblázat). Hasonlóan erős kapcsolatot találnak az index változása és a növekedési ráta között. Ugyanakkor az ok-okozati hatásra vonatkozó elemzésük szerint a gazdasági növekedés nem jelzi előre a gazdasági szabadság változását, tehát nincs visszafelé-hatás. Rámutatnak azonban arra, hogy az index változásának késleltetett hatásai erősebbek, vagyis bizonyos időre van szükség ahhoz, hogy az intézményi változás kifejtse hatását.

A Bevezetésben idézett hayeki gondolat fényében talán az a legérdekesebb, hogy ezek a hatások hogyan érvényesülnek a fejlődő országok esetében. Gwartney és Lawson (2004) először is megmutatják azt, hogy a kevésbé fejlett országokban a gazdasági szabadság pozitív hatása nagyobb, mint a fejlettekben. Másrészt azt is, hogy a beruházási ráta és a beruházások termelékenységét körülbelül ugyanolyan mértékben befolyásolja a vizsgált index a két országcsoportban. Ez az eredmény szembe megy Acemoglu, Aghion és Zilibotti (2006) elméleti következtetésével. E szerzők írásukban a növekedésemélet schumpeteri modelljére<sup>62</sup> alapozva úgy érvelnek, hogy az elmaradott országokban a versenynek, azaz a vállalatok kiválogatódásának kisebb szerepe van, mert csak át kell venni a fejlett országokban már meglévő technológiát. Minél messzebb van a vizsgált gazdaság a világ termelési

---

<sup>62</sup> A schumpeteri modelltől és a versenynek ebben a modellben játszott szerepéről lásd a 2.2.4.2. és a 2.2.6. alfejezetet.

lehetőségeinek határától, annál kisebb a verseny szerepe. E stratégia hatékonyságát csak az iparfejlesztés miatt kialakuló érdekcsoportok tevékenysége csökkentheti, amelyek képesek lehetnek megakadályozni, de legalább is elodázni a versenyen alapuló stratégiára való áttérést.

Gwartney és Lawson előbb idézett empirikus eredménye következtetése tehát inkább Hayek (1978c) nézetét támasztja alá. Ugyanígy De Haan és Sturm (2000) is, akik bár közvetett módon, de hozzászólnak ehhez a kérdéshez, amikor azt a végső következtetést fogalmazzák meg, hogy „a több gazdasági szabadság hozzájárul ahhoz, hogy az adott ország gyorsabban érje el a gazdasági növekedés steady state szintjét (ha alatta van), de a növekedés steady state szintjét a gazdasági szabadság nem befolyásolja” (i.m. 238). Azt azonban hozzá kell tenni, hogy ezek az empirikus elemzések nem csupán a verseny szabadságát, hanem a gazdasági szabadság általános szintjét vizsgálják.

Más tanulmányok által kimutatott eredmények nagy mértékben összecsengenek a fent részletesebben elemzettekkel. Gwartney, Lawson és Holcombe (1999) az 1980 és 1995 közötti növekedési adatokat vizsgálva szoros kapcsolatot talál a gazdasági szabadság, illetve a gazdasági szabadság változása és a gazdasági növekedés között. Sőt, elemzésük szerint a gazdasági szabadság változása erősebb kapcsolatban áll a növekedési rátákkal, mint a gazdasági szabadság szintje. A gazdasági szabadság változása még akkor is statisztikailag szignifikáns pozitív korrelációt mutat a növekedési rátákkal, ha olyan egyéb tényezőket is figyelembe veszünk, amelyekkel a tradicionális növekedéseméleten alapuló vizsgálatok magyarázzák a növekedési ráták eltérését (beruházási ráta, iskolázottság mint a humán tőke proxyja, népességnövekedés). Ebből azonban nem lehet levonni azt a következtetést, hogy a gazdasági szabadságban bekövetkezett változás serkenti a gazdasági növekedést, míg a gazdasági szabadság szintje nem. Gwartney és Lawson (2004) szintén vizsgálják a gazdasági szabadság változásának hatását. Regressziós elemzésük azt mutatja, hogy a gazdasági növekedéssel „egyidőben” történt változás nincs szignifikáns kapcsolatban a gazdasági növekedéssel. A „régebben”, a vizsgálat megelőző évtizedben, vagy a vizsgált évtized első öt évében történt változás azonban már igen. Ebből azt a következtetést vonják le, hogy az intézményi változás csak bizonyos idő (5-10 év) eltelte után fejt ki hatását.

Ugyanezen szerzők részletesebb vizsgálatokkal bár, de tulajdonképpen nagyon hasonló eredményre jutnak egy másik tanulmányukban is (Gwartney – Holcombe – Lawson 2004). Itt a gazdasági növekedés három modelljét hasonlítják össze: a termelési függvényre támaszkodót, amely a fizikai és a humán tőkét tekinti alapvető változónak, a földrajzi tényezőket hangsúlyozót, és az intézményi tényezőkre koncentrálót. Ez utóbbit természetesen a gazdasági szabadságra támaszkodó vizsgálatok reprezentálják. Alapvetően hasonló

eredményeket kapnak a növekedési rátát és a GDP szintjét tekintve eredményváltozónak. Nem tudják elvetni egyik modellt sem, de ez nem jelenti a statisztikai vizsgálat kudarcát, hiszen e három modell nem feltétlenül inkonzisztens egymással. Az intézményi környezet befolyásolhatja ugyanis a tényezők felhalmozását, a geográfiai tényezők pedig az intézmények fejlődésére lehetnek hatással. Mindkét esetben (a szint és a növekedési változóra koncentrálva) azt az eredményt kapják, hogy a gazdasági szabadságnak közvetett és közvetlen hatásai is vannak: ahol a gazdasági szabadság nagyobb, nemcsak több beruházás történik, de e beruházások termelékenyebbek is. Ehhez kapcsolódik Easton és Walker (1997) eredménye, akik a gazdasági szabadság indexét a Mankiw, Romer és Weil (1992) által kifejlesztett humán tőkével kibővített Solow-modell keretein belül tesztelik. A gazdasági szabadságot formálisan technológiai fejlődésként illesztik bele a modellbe, tulajdonképpen a semleges technológiai haladás részeként. Ezzel a módszerrel kimutatják azt, hogy a gazdasági szabadság indexe a humán és fizikai tőkébe való beruházás rátáját állandónak tekintve is növeli a jövedelmet.

Sokkal inkább módszertani az a vita, ami a gazdasági szabadság és a növekedési adatok közötti ok-okozati összefüggésre vonatkozik. Mint láttuk, az eddig idézett tanulmányok, amelyek nagyrészt ugyanazok a szerzők jegyznek, általában arra a következtetésre jutnak, hogy a gazdasági szabadság változás a Granger-oka<sup>63</sup> a gazdasági növekedésnek, de visszafelé ez nem igaz. Ezt a következtetést több szerző is megkérdőjelezte. Nagyon fontos azonban, hogy e vita nem arra vonatkozik, hogy fennáll-e gazdasági szabadság változásától a gazdasági növekedés felé mutató Granger okság, hanem arra, hogy a visszafelé hatás is érvényesül-e. Ezt mutatja ki tanulmányában Dawson (2003), akinek egyéb következtetéseivel később még részletesebben foglalkozom, ugyanakkor a gazdasági szabadság szintje és a növekedési ráta között csak a növekedés felé mutató Granger-okságot talál. Farr, Lord és Wolfenberger (1998) pedig ugyanilyen eredményre jutnak, bár az ő vizsgálatuk a gazdasági szabadság szintje és a GDP szintjére vonatkozik.

Az ok-okozati vitához kapcsolható De Haan és Sturm (2000) tanulmánya, amelyben érzékenység-vizsgálatot<sup>64</sup> is elvégezve úgy találják, hogy a gazdasági szabadság változása robosztus kapcsolatban van a növekedési rátákkal, de ugyanez nem mondható el a gazdasági szabadság szintjére vonatkozóan. Ugyanakkor nem találják endogénnek a gazdasági

---

<sup>63</sup> E módszerrel azt vizsgálhatjuk, hogy a magyarázó változók múltbeli értékeinek hozzáadása növeli-e a modell prediktív erejét. Vagyis a magyarázó változó múltbeli értékei és a függő változó jelenbeli értékei között kell regressziós elemzést végezni. Ahhoz, hogy e kapcsolat egyirányú jellegét is ellenőrizzük, visszafelé is el kell végeznünk a vizsgálatot, a függő változó múltbeli és a magyarázó változó jelenbeli értékeivel (részletesebben lásd: Wooldridge (2002:598-599)).

<sup>64</sup> Ez azt jelenti, hogy a gazdasági szabadság koefficiensének eloszlását úgy vizsgálják, különböző egyéb változókat is hozzáadnak a regresszió jobb oldalához.

szabadság változását. Arra a következtetésre jutnak tehát, hogy a gazdasági szabadság változása sokkal erősebb pozitív kapcsolatban áll a gazdasági növekedéssel, mint annak szintje, és exogénnek tekinthető.

Az okozati vitát nehéz összefoglalni, és meg nehezebb interpretálni. Összefoglalásul talán azt érdemes kiemelni, amiben az egymással vitatkozó szerzők egyetértenek. Szinte senki sem vitatja azt, hogy a gazdasági szabadság szintje vagy változása gazdasági növekedés egyik *okának* tekinthető. A visszafelé hatás a gazdasági növekedés és a gazdasági szabadság között már sokkal kevésbé egyértelmű. Az eredmények interpretálását nemcsak az nehezíti, hogy az idézett elemzések ezzel viszonylag keveset törődnek, hanem az is, hogy az ok-okozati vizsgálatok nagy része a gazdasági szabadság változására vonatkozik, ami önmagában is nehezen értelmezhető. Az idézett szerzők a gazdasági szabadság változását általában az intézményi változással próbáljuk azonosítani. Ez nyilvánvalóvá teszi azt, hogy a gazdasági szabadság imént elemzett irodalmának szerzői nem a gazdasági szabadságot tekintik kiindulópontnak, hanem az intézményrendszert: nem a gazdasági szabadságból vezetik le az intézményrendszert, hanem egy meghatározott intézményrendszert azonosítanak a gazdasági szabadsággal.

Ettől a problémától eltekintve az eredmények interpretálása lehetségessé válik, ha elfogadjuk egyfelől azt, hogy a gazdasági szabadság szintje pozitív hatással van jövedelem szintjére és a gazdasági növekedésre, másrészt azt az elméleti irodalomban sokat hangoztatott állítást, hogy az intézményi változás nagymértékben útfüggő (North 1990:92-104). Ez utóbbi jelenséget ugyanis úgy fordíthatjuk le a vizsgált elemzések nyelvére, hogy a magas gazdasági szabadságú országok a jövőben is magas gazdasági szabadságot fognak produkálni. De a múltban magas gazdasági szabadsággal rendelkező országok jövedelme és növekedése magas volt a múltban is. Ha viszont ez így van, akkor azt fogjuk találni, hogy a múltbeli jövedelem Granger-oka a jövőbeli gazdasági szabadságnak, miközben tényleges okságról szó sincs, hiszen mindkét változó mozgását egy harmadik változó, a múltbeli gazdasági szabadság magyarázta. Az empirikus elemzést tartalmazó 6. fejezet egyik fő témája éppen az lesz, hogy hogyan képesek egyes országok kitörni az útfüggőség által számukra látszólag meghatározott ördögi körből.

### **3.2.4. Az intézményi mix komponenseinek hatása**

A gazdasági szabadság index lehetőséget teremt arra, hogy az egyes komponensek hatását külön-külön elemzzük, de arra is, hogy valamilyen más eljárással aggregáljuk az

egyres területekre vonatkozó adatokat az egyszerű átlagolás helyett. Ehhez kapcsolódik a 2000-2002-ben a Heckelman – Stroup (2000, 2002) szerzőpáros és a Sturm – Leertower – Haan (2002) szerzőhármás közötti Kyklosban lezajlott vita. Heckelman és Stroup (2000) abból indulnak ki, hogy az addig használt aggregálási eljárások<sup>65</sup> szubjektív és ad hoc módszereken alapulnak. Ezért a szerzőpáros egy új súlyozási módszert dolgoz ki. Ennek lényege, hogy az összes vizsgált (1980-ra vonatkozó) gazdasági szabadság komponens és a gazdasági növekedés (1980 és 1990 közötti átlagos) rátája között többváltozós regressziót futtatnak, és azokat a komponenseket veszik be nagyobb súllyal az aggregátumba, amelyek fontosabbak. Ezt úgy érik el, hogy kiszámolják azt, hogy egy komponens t-statisztikája mennyivel járul hozzá az összes komponens t-statisztikája összegének abszolútértékéhez. A többváltozós regressziót lefuttatva csak három komponenset találnak szignifikánsnak. A transzferek és támogatások GDP-hez viszonyított arányának csökkenése, illetve a hivatalos és a feketepiaci valutaárfolyam közötti különbség növekedésre gyakorolt hatását pozitívnak, a legnagyobb marginális adókulcs csökkenésének hatását pedig negatívnak találták. Az aggregálást így elvégezve az országok gazdasági szabadság szerinti sorrendje gyökeresen megváltozik. A szerzők azt is megmutatják, hogy indexük erősen korrelál a gazdasági növekedés 1980 és 1990 közötti rátájával, míg a hagyományos módszerrel aggregáltak nem. Lényegesnek tűnik azonban hozzátenni, hogy a szerzők adathiány miatt három komponens hatását nem tudják vizsgálni. Ezek az árszabályozásra, a verseny szabadságára és a bíraskodás függetlenségére vonatkozó komponensek. Tekintve, hogy az elméleti irodalom mind a szerződések betartatásának fontosságát, mind a verseny szabadságának védelmét hangsúlyozza, ez súlyos hiányosságnak számít.

A gazdasági szabadság koncepcióját többek között a gazdasági növekedéstől való elvi függetlensége teszi hasznossá. Ezt sérti meg Heckelman és Stroup (2000) és ez az egyik ok, amiért Sturm, Leertower és Haan (2002) súlyos kritikával illeti módszerüket. Utóbbiak szerint ugyanis a t-statisztikán alapuló súlyozás körkörös érveléshez vezet, hiszen magát az indexet úgy konstruálják meg, hogy azok a komponensek kerülnek bele nagyobb súllyal, amelyek nagyobb mértékben járulnak hozzá a gazdasági növekedéshez. Ugyanakkor, Sturm, Leertower és Haan (2002) azt is megmutatják, hogy a Heckelman – Stroup-féle súlyozási módszer nagyon érzékeny a mintára: a súlyok értéke nagyon különböző, ha megváltozik a minta. Sturm, Leertower és Haan (2002) ezért alternatív súlyozást ajánlanak, amely abból indul ki,

---

<sup>65</sup> Ők természetesen nem a 2004-es jelentésre támaszkodnak. A korábbi jelentésekben azonban többféle módszerrel is átlagolták az adatokat. Mint említettem, a korábbi jelentésekben az index területei sem voltak azonosak a 2004-essel. Ez az oka annak, hogy a továbbiakban hivatkozott szerzők sokszor olyan komponensekre hivatkoznak, amelyek nem találhatók meg a függelékben felsoroltak között.



hogy a gazdasági szabadság index minden komponense ugyanannak a gazdasági szabadságnak a tökéletlen mértéke. Meg kell konstruálni tehát ezt a látens gazdasági szabadság változót, ez pedig főkomponens-elemzés segítségével lehetséges. Az így megkonstruált indexszel végzett elemzés alapján azt találják, hogy a gazdasági szabadság és a növekedési ráta kapcsolata nem robosztus, és a Heckelman-Stroup-féle eljárással kapott index is csak gyenge kapcsolatban áll vele. A szerzők megjegyzik – és ez többször visszatérő állítása az irodalomnak –, hogy „súlyos probléma ebben a tekintetben az, hogy a gazdaságelmélet nem szolgál elegendő útmutatással az empirikus növekedési modellek helyes specifikálására nézve” (Sturm, Leertower és Haan 2002:410). Ezzel szemben ebben a dolgozatban én amellet érvelek, hogy ha nem is feltétlenül elegendő, de meglehetősen sok elméleti magyarázat létezik a közgazdasági irodalomban. Bár ezek az elméleti magyarázatok nem alkotnak egységes elméletet.

Viszontválaszukban Heckelman és Stroup (2002) szintén azt hangsúlyozzák, hogy a főkomponens elemzés eredményét nehéz interpretálni. Mivel a Sturm, Leertower és Haan-féle érzékenységvizsgálat némileg alátámasztja azt, hogy az általuk szerkesztett index pozitív kapcsolatban van a gazdasági növekedéssel, visszautasítják azt az állítást, hogy a gazdasági szabadság és a növekedési ráta között nincs robosztus kapcsolat.

E vita is rávilágít arra, hogy talán hasznosabb, ha az index komponenseit nem aggregáljuk, hanem azok hatását külön-külön vizsgáljuk. Ezt teszi Dawson (2003), aki az index kompanseivel és azok változása, illetve a gazdasági növekedés és a beruházási ráta között vizsgálja a Granger-okságot az 1970 és 2000 közötti időszakra vonatkozóan. Az alábbiakban csak a dolgozatom szempontjából kiemelt fontosságú két tényezőre, a tulajdonjogokra és a piacok szabadságára (use of markets) vonatkozó eredményeket ismertetem. Dawson (2003) egyirányú, a gazdasági növekedés felé mutató Granger-oksági kapcsolatot talál mind a tulajdonjogok, mind a piacok szabadsága tekintetében, még akkor is, ha a beruházási rátát állandónak tekintjük. A piacok szabadságának változásával kapcsolatban azonban azt találja, hogy szimultán kapcsolatban van a gazdasági növekedéssel, a beruházási ráta állandósága mellett is. Ezt a fajta hatást az előző fejezetben az intézményrendszer útfüggőségével magyaráztam, amely magyarázat ebben az esetben is lehetséges interpretáció. A tulajdonjogok biztonságának változása és a gazdasági növekedés között azonban nem talál semmiféle kapcsolatot. Még érdekesebb az, amit Dawson (2003) beruházási rátára vonatkozó vizsgálata mutatnak. Azt találja ugyanis, hogy tulajdonjogok szintje és a gazdasági növekedés között csak visszafelé kapcsolat van, azaz a múltbeli nagyobb beruházási ráta „okozza” a jövőbeli nagyobb tulajdonjog-biztonságot, bár ez az eredmény nem robosztus.

Hozzá kell tenni azonban, hogy a nemzetközi tőkeáramlás szabadsága robusztus módon Granger-oka a növekedésnek. Ugyancsak a növekedés következményeként és nem az okaként azonosítja az állam méretére vonatkozó változót: eszerint a nagyobb állam a növekedés eredménye (Dawson 2003:485-486).

A tulajdonjogok központi szerepére vonatkozó elméleti következtetést támasztja alá Heitger (2004) elemzése. Heitger szintén a gazdasági szabadság index adatait, de annak csak egy komponensét, a tulajdonjogokra illetve a jogrendszerre vonatkozót használja. A Mankiw – Romer – Weil-féle (Mankiw – Romer – Weil 1992) specifikációból kiindulva mutatja meg, hogy a jogrendszer egy főre eső jövedelemre gyakorolt hatása a fizikai és humántőke-beruházás, illetve a népességnövekedés mellett is kimutatható. Megvizsgálja ugyanakkor az endogenitás és a Granger-okság problémáját is. A tulajdonjogok biztonságának alapvető voltát az endogenitási teszt is megmutatja. Heitger eredményei szerint a tulajdonjogok biztonságának közvetett hatásai mindhárom másik változón (a fizikai és humántőke-beruházáson, illetve népességnövekedés rátáján) keresztül pozitívan érvényesülnek, mert a kétfajta beruházásra pozitív, a népességnövekedésre pedig negatív hatása van, de utóbbi negatívan, a másik két beruházási változó pedig pozitívan befolyásolja a jövedelmet. Így lehetővé válik, hogy a tulajdonjogok közvetett és közvetlen hatásait egyszerre kifejezendő, egy olyan redukált egyenletet írjon fel és teszteljen a szerző, amelyben a növekedési ráta meghatározója már csak egyes egyedül a tulajdonjogok biztonsága (Heitger 2004:398). Ugyanő megvizsgálja a jövedelem és a tulajdonjogok közötti ok-okozati hatásokat is, azaz annak lehetőségét, hogy a jövedelem visszafelé is hat a tulajdonjogokra. A Hausman-féle specifikációs tesztet alkalmazva nem tudja elvetni az endogenitást, tehát azt találja, hogy a jövedelem és a tulajdonjogok biztonsága között oda-vissza összefüggés van, vagyis a tulajdonjogok és a jövedelem szimultán módon határozódnak meg.

A piaci intézmények és a növekedés kapcsolatát empirikusan vizsgáló irodalomnak egy külön, nagyon kiforrott és talán a legtöbb robusztus eredményt felmutató csoportját jelentik azok a vizsgálatok, amelyek a pénzügyi intézmények hatására koncentrálnak. Éppen ezért az itt következő néhány megállapítás csak felvillantja az irodalom néhány következtetését, de semmi esetre sem tekinthető átfogó áttekintésnek. Ez az irodalom valószínűleg azért tart előrébb, mint az előbb idézett tanulmányok, mert a pénzügyi rendszer fejlettségének mutatói<sup>66</sup> általában jól kvantifikálhatók.

---

<sup>66</sup> E mutatók általában a gazdaságban meglévő hitelállományt viszonyítják a GDP-hez, vagy a bankszektor kötelezettségeit vizsgálják. A 2003-ig terjedő ehhez kapcsolódó irodalomról kitűnő áttekintést ad Mérő Katalin (2003).

Amint Mérő (2003) áttekintő cikkében megmutatja, a pénzügyi intézményrendszer és a gazdasági növekedés kapcsolatára koncentrált elemzések szinte egyöntetűen arra a következtetésre jutnak, hogy a pénzügyi közvetítés mélysége (a pénzügyi rendszer fejlettsége) pozitívan befolyásolja a gazdasági növekedést: egy ország pénzügyi rendszerének fejlettsége jó előrejelzője a következő időszak gazdasági növekedésének. Ez az eredmény pedig független attól, hogy a pénzügyi közvetítés a bankszektoron vagy a tőkepiacokon keresztül történik. Ez utóbbi kérdés, vagyis a tőkepiaci és a banki közvetítés eltérő szerepe szintén egyik sokat vizsgált kérdése az irodalomnak. Rajan és Zingales (2001) egyrészt megerősítik azt, hogy nagyon erős pozitív kapcsolat van a pénzügyi közvetítés mélysége és a gazdasági növekedés között. A pénzügyi közvetítés formája azonban nem azonos mértékben befolyásolja a gazdaságok növekedését, ha azok a gazdasági fejlődés különböző fázisaiban vannak. E szerzők úgy találják, hogy a banki közvetítésre épülő (relationship-based system) pénzügyi közvetítő rendszer a fejlődő országokban hatékonyabban járul hozzá a gazdasági növekedéshez, mint a fejlettekben, ahol viszont a piaci alapú pénzügyi közvetítés (arm's-length system) a hatékonyabb. Ez annak tudható be, hogy a banki közvetítésnek komparatív előnye van olyan iparágak finanszírozásában, amelyek fizikai tőkeigényesek és nem a kutatás-fejlesztés a fő tevékenységük.

Rioja és Valev (2004) szintén azt hangsúlyozzák, hogy a pénzügyi közvetítés és a növekedés kapcsolatának kutatásában mélyebbre lehet és érdemes is ásni annál, hogy kimutatjuk a kettő pozitív kapcsolatát. Az adatok ugyanis azt sugallják, hogy a pénzügyi rendszer fejlettségének növekedése nem ugyanolyan mértékben hat a pénzügyi fejlettség különböző fázisaiban lévő országokban. Létezik egy olyan fejlettségi küszöb, amely alatt a pénzügyi intézményrendszer növekedésre gyakorolt hatása kicsi, vagy nem mutatható ki. Ez azonban nem azt jelenti, hogy a kevésbé fejlett országokban nincs szükség pénzügyi közvetítésre, hanem azt, hogy a fejlődés e kezdeti szakaszában a pénzügyi intézmények nem endogének: nem jönnek létre „maguktól”. Ez is azt támasztja alá, hogy az intézményrendszer bizonyos elemei – jelen esetben a pénzügyi közvetítő rendszer – alapvető feltételei a gazdasági növekedésnek. Ezt a következtetést támasztják alá Calderón és Liu (2003) is, akik – ökonometriailag is igen-igen szofisztikált tanulmányukban – azt találják, hogy van különbség a fejlett és a fejlődő országok között a pénzügyi közvetítés hatására vonatkozóan. Eredményeik határozottan azt mutatják, hogy a fejlődő országok esetében a pénzügyi rendszertől a növekedés felé mutató okozati összefüggés a domináns. A fejlettebbeknél ez a hatás csökken és megjelenik a fordított hatás, de pénzügyi közvetítés növekedésre gyakorolt hatása nem tűnik el. Sőt, hosszabb távú elemzést végezve még erősödik is. Így eredményeik

csak korlátozottan támasztják alá azt a feltételezést, hogy a fejlett országok esetében a keresleti hatás érvényesül, azaz a pénzügyi intézmények csak a gazdasági fejlődésből következő új finanszírozási igényekre reagálnak. További érdekes következtetésük a pénzügyi közvetítés hatásának csatornáira vonatkozik. Eredményeik szerint ugyanis a kevésbé fejlett országokban a pénzügyi közvetítő rendszer technológiai fejlődésen keresztül érvényesülő hatása erősebb, mint a fejlettekben.

### **3.3. Konklúzió: az intézmények elsődlegessége**

Ebben a fejezetben amellet érveltem, hogy a gazdasági növekedésnek a feltétele a piaci intézményrendszer kialakulása. Ezt a fejezet első felében történelmi perspektívából támasztottam alá és megmutattam, hogy ahhoz a hosszú távon viszonylag egyenletes és nagyrészt a technológiai haladásban gyökerező gazdasági növekedés csak akkor és ott indult be, ahol és amikor a szabad csere és a magántulajdon intézményei kialakultak. A fejezet második felében elemzett ökonometriai eredmények viszont azt emelik ki, hogy ha már kialakultak ezek az intézmények, a minőségük sem másodlagos kérdés, hiszen a gazdasági szabadság indexszel folytatott regressziós vizsgálatok túlnyomó többsége szerint a gazdasági szabadság múltbeli magasabb értékei a jelenben nagyobb gazdasági növekedéssel járnak együtt.<sup>67</sup>

Disszertációm alapproblémája szempontjából, azaz a hiányzó „osztrák hozzájárulás” után kutatva, ez azért fontos eredmény, mert ez az állítás nem sokkal több annál, amit Ludwig von Mises 86 évvel ezelőtt megfogalmazott. Tudniillik azt, hogy magántulajdon, pénz és anélkül, hogy a „magasabb rendű javak is a csere hatókörébe tartoznának” (Mises 1920[1990]:11) nincs racionális gazdasági kalkuláció. A misesi érven csak annyit kell módosítanunk, hogy ezen intézmények meglétét folytonos – de legalábbis fokozatos – skálán értelmezzük, vagyis azt állítjuk, hogy ezek az intézmények tökéletlen formában is fennállhatnak, és minél tökéletlenebb formában állnak fenn, annál nehezebbé válik a gazdasági kalkuláció. A gazdasági szabadság azt méri, hogy mennyire áll közel az

---

<sup>67</sup> Az ökonometriai elemzések természetesen soha nem vezetnek olyan egyértelmű állításokhoz, amelyeket az elmélet alapján ki tudunk mondani. Az ökonometriai elemzéseket értékelve azt is szem előtt kell tartanunk, hogy a regressziós elemzés soha nem jelent ok-okozati összefüggést. Ennek az elméletből kell következnie, ha pedig nincs vélelmezett ok-okozati összefüggésünk, azaz nincs elméletünk, az adatok elemzésének feladata eléggé reménytelennek látszik. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy a regressziós elemzések ne lennének nélkülözhetetlenek a gazdasági növekedés kutatásában, hiszen képesek arra, hogy bizonyos magyarázatokat, ok-okozati összefüggéseket kizárjanak. A regressziós elemzés e korlátozott, de nélkülözhetetlen szerepével természetesen azok a szerzők is tisztában vannak, akik ezt a fajta elemzést a legmagasabb szinten üzik (Wacziarg 2002).

intézményrendszer ehhez a misesi és hayeki szabad cserén alapuló eszményi piacgazdasághoz. Ebben az értelemben tehát az ebben a fejezetben kifejtett empiria, amely a magántulajdon és a szabad csere szerepét hangsúlyozza, akár az osztrák iskola meglátásainak alátámasztásaként is szolgálhatnak. Ugyanakkor az elemzett vizsgálatok nem az osztrák megközelítést veszik alapul: nem a gazdasági szabadsághoz keresik az intézményrendszert, hanem egy adott intézményrendszert neveznek szabadnak. A gazdasági szabadság tehát ebben az irodalomban „csak” az elnevezése egy intézményi mixnek, és nem önálló koncepció.

A gazdasági szabadság felől a növekedés felé mutató kapcsolaton túl sok tanulmány talál oda-vissza hatást is. Tehát, az intézményrendszer bizonyos elemei a gazdaság növekedés következményeként *is* azonosíthatók, de ez nem igaz a gazdasági szabadságra általában, csak néhány viszonylag jól azonosítható komponensére. Ennek magyarázatához sokkal mélyebb összefüggéseket is fel kell tárni hiszen *a* növekedés nem lehet egy elmélet döntési változója. A következő fejezetben ezért az intézményeken túl a növekedés fogalmát vizsgálom meg és vetem össze annak egy lehetséges szubjektív értelmezését az irodalomban már meglévő értelmezésekkel.

#### **4. Az intézmények és a növekedés: az osztrák iskola különállása**

Az alábbi fejezetben teszem meg az első lépést abban az irányban, hogy megválaszoljam a Bevezetésben és az előző két fejezetben felvetett problémát: releváns meglátásai ellenére a modern osztrák iskola nézőpontja nem jelenik meg a növekedélméleti kutatásokban. Ebben a fejezetben az intézmények és a növekedés értelmezéseinek eltéréseiben keresem a választ, hiszen ahogy az előző fejezetben kifejtettekből is látszott, a modern növekedélmélet egyik legfontosabb kutatási kérdése az intézmények növekedésre gyakorolt hatására vonatkozik.

A fejezet első felében az intézmények értelmezésének különbségeit tekintem át. Itt azonban inkább a hasonlóságokon van a hangsúly. Az érvelésem fő iránya ugyanis az, hogy az osztrák iskola intézmény-értelmezését és módszertanát tekintve sokkal inkább párhuzamba állítható az új intézményi megközelítéssel, mint a régi intézményi iskola. A fejezet második részében, amely a növekedés értelmezéseit vizsgálja, inkább a különbségekre koncentrálok, majd javaslatot teszek egy osztrák növekedés-értelmezésre.

#### **4.1. Intézmények: két megközelítés**

##### **4.1.1. A játékszabályok és kikényszerítésük**

A legáltalánosabb, és talán a legnépszerűbb megfogalmazás szerint az intézmények a társadalom játékszabályai (rules of the game, például North (1990:3)). A társadalom azonban többféle „játék” együttese, amelyeknek a szabályai nem feltétlenül azonos természetűek. A következőkben áttekintem az intézmények definícióinak, osztályozásának jól elkülöníthető irányzatait.

Douglass Northtól származik az intézményeknek az új intézményi közgazdaságtanban használatos, modern definíciója, mely szerint az intézmények „társadalom játékszabályai, vagy formálisabban, olyan emberek által kigondolt korlátok, amelyek az emberi interakciót formálják” (North 1990:3). Ez a meghatározás elég tág ahhoz, hogy az intézményi közgazdaságtan több irányzata számára is kiindulópontul szolgálhasson, hiszen e definíció nem mond semmit az intézmények eredetéről, fejlődéséről, vagy szűkebben vett funkcióiról. Nem csoda tehát, hogy ez a definíció a tankönyvekbe is bekerült (Bara – Szabó 2001:64-66, Yeager 1999:9).

North (2005a) szerint társadalmi környezet inherens bizonytalansága indokolja azt, hogy intézményekre szükség van. A szabályok (intézmények) azáltal, hogy leszűkítik a játékosok választási halmazát, kiszámíthatóbbá teszik az interakciókat és így a társadalmi környezetet. Az intézmények szükségességét tehát a társadalmi környezet tökéletlenségei magyarázzák.<sup>68</sup> A tökéletlenség forrása alapvetően a tökéletlen tudás, pontosabban a tudás költséges volta, amely pozitív tranzakciós költségekhez vezet (a szerződések megkötésének és kikényszerítésének költségei). Az intézmények tehát a tranzakciós költségeket csökkentik. North (1990) az intézményi rendszernek (intézményi mixnek) három összetevőjét különbözteti meg: a formális és az informális intézményeket, illetve az ezeket kikényszerítő szabályokat.

Az informális intézmények a társadalomban meglévő viselkedési szabályok, normák és konvenciók (North 1990:36). Az informális intézmények egy része önkikényszerítő jellegű, vagyis mindkét szerződő fél számára hasznot hoz az adott szabály betartása. Fokozottan igaz ez, ha a tranzakció sokszor ismétlődik. Bizonyos komplexebb cserék esetén azonban az intézmények nem önkikényszerítők, ezért azt valakinek, vagy valamilyen szervezetnek, közösségnek kell kikényszerítenie: olyan büntetési mechanizmust kell bevezetnie, amely úgy befolyásolja a szerződés megszegésének stratégiáját, hogy ne érje meg megszegni azt. Ehhez e kikényszerítő testületnek, szervezetnek, információt kell nyújtania a többi szerződő félnek a szerződés megszegéséről, másrészt olyan ösztönzőket kell kialakítani, amely kifizetővé teszi a többi szerződő fél számára azt, hogy megbüntessék a csalót (North 1990:57).

Minél komplexebb és minél személytelenebb a csere, annál nehezebbé válik ez az informális szabályokon alapuló kikényszerítés. Szükség van ezért egyrészt formális szabályokra, másrészt egy harmadik, pártatlan félre, aki képes a komplex cserékre vonatkozó szabályokat is kikényszeríteni. North szerint ez a harmadik fél az állam lehet, amely írásba foglalja a szabályokat, és képes azokat (pártatlan) bíróságokon keresztül kikényszeríteni. A formális intézményeket tehát – így North – az állam tudja hatékonyan kikényszeríteni, de egyáltalán nem biztos, hogy ezt fogja tenni. Nyilvánvaló, hogy miért fektet North különös hangsúlyt a politikai intézményekre a formális intézmények tárgyalásakor: a politikai intézmények határozzák meg azt, hogy hogyan viselkednek a politikai hatalom birtokosai, ami pedig meghatározza, hogy milyen hatékonyan képesek kikényszeríteni a szabályokat. Ez a fejlődés intézményi megközelítésének egyik alapkérdése (North 1990:58, Djankov et al. 2003): államra szükség van ahhoz, hogy a gazdasági intézmények hatékonyan működjenek,

---

<sup>68</sup> A tökéletes jelző a tranzakciós költségek nélküli neoklasszikus modellre vonatkozik.

azaz a szerződéseket kikényszerítsék, egy ekkora hatalommal felruházott állam azonban képes arra is, hogy e hatalmat kihasználva az állampolgárok kárára cselekedjen. Ezért a formális intézményrendszer központi elemei azok az intézmények, amelyek biztosítják e dilemma valamilyen egyensúlyi megoldását. Ehhez elsősorban az kell, hogy a „politikai piac” minél kevesebb tökéletlenséget tartalmazzon: biztosítsa a gazdasági szereplők (állampolgárok) számára a hatalom ellenőrizhetőségének lehetőségét, és korlátozza az érdekcsoportok hatalmát<sup>69</sup>.

North (2005a) legújabb könyvében még nagyobb súlyt helyez a társadalmi környezet bizonytalanságára, ahogy ő nevezi nem-ergodicitására. A társadalmi környezet nem-ergodikus volta arra vonatkozik, hogy e környezet változásai olyan új (társadalmi) környezetet hoznak létre, amelyet, vagy amelyhez hasonlóat még nem tapasztalt az emberiség.<sup>70</sup> A nem-ergodicitás a bizonytalansággal kombinálva azt eredményezi, hogy az új állapotok a fennálló intézményekkel kezelhetetlenek. Ezért a siker titka az, hogy az intézményrendszer mennyire képes megváltozni és alkalmazkodni az új környezethez.

North (2005a) továbbra is fenntartja, hogy a politikai intézményrendszer központi jelentőségű a gazdasági fejlődés megalapozásában: a (politikai) rend – állítja North (2005a:104) – szükséges feltétele a hosszú távú gazdasági növekedésnek. Ezt annyiban viszi tovább ebben az új művében, hogy a politikai rend kialakulását nagymértékben az informális intézmények következményeként írja le.

#### **4.1.2. Az intézményi struktúra szintjei**

Már a north-i definícióból kirajzolódik az intézményi struktúra két fontos szintje: a politikai és a gazdasági intézmények. Legegyszerűbben talán úgy fogalmazhatjuk meg a különbséget, hogy a politikai intézmények a politikai piac játékszabályai, míg a gazdasági intézmények a piac játékszabályait jelentik. North okfejtéséből nyilvánvaló, hogy a politikai intézmények központi szerepet játszanak, és ez a központi szerep az állam kikényszerítésben betöltött különleges szerepére vezethető vissza. Az, hogy az állam milyen hatékonyan tölti be ezt a szerepet attól függ, hogy milyen közel áll a politikai piac a tökéleteshez (értsd: nulla

---

<sup>69</sup> Egy ilyen formális intézményrendszert ír le Weingast (1995), amelyet piacvédő föderalizmusnak (market preserving federalism) nevez és öt feltétellel jellemez (kormányzati hierarchia, a különböző szintű kormányzatok intézményesített autonómiája, a szubnacionális szintek felelősek a gazdasági szabályozásért, közös piac, az alacsonyabb szintű kormányzatok kemény költségvetési korláttal néznek szembe (i.m. 4)).

<sup>70</sup> Az ergodicitás a valószínűségelméletben azon belül a sztochasztikus folyamatok elméletében használatos fogalom. Egyszerűen fogalmazva azt jelenti, hogy az idősnak (például Markov – láncnak) minden állapota visszatér valamikor, de nem periodikusan (pl. Michelberger et al. 2001:234-235).



tranzakciós költséggel jellemezhetőhöz), ez utóbbi viszont a politikai játékszabályok függvénye.

Tisztábban rajzolódik ki ez a struktúra Avner Greif (2005) osztályozásában. Megkülönböztet ugyanis szerződést kikényszerítő intézményeket (Contract Enforcing Institutions, CEI, a továbbiakban kikényszerítő intézmények) és a kikényszerítő hatalmat korlátozó intézményeket (Coercion Constraining Institutions, CCI, a továbbiakban korlátozó intézmények). A north-i okfejtés szerint a csere komplexsége válásával szükség van olyan intézményekre, amelyek képesek kikényszeríteni a komplex cserékre vonatkozó szerződéseket is, és amelyek mögött – éppen a csere komplexitása miatt – egy harmadik félnek kell állnia. A kikényszerítő intézmények mögött ezért legtöbbször egy harmadik fél áll. Kevésbé komplex cseréknél tehát nem feltétlenül van szükség harmadik félre, másrészt, ha a szükség van is rá, az a harmadik fél nem az állam, hanem egy magán szervezet. Ezek alapján különböztet meg Greif (2005) magán (private order) és állami (public order) intézményeket, illetve tervezett és organikus intézményeket. Az organikus intézmény olyan, amely a felek folyamatos egymással való kapcsolata, cseréje során alakul ki spontán módon, majd önkikényszerítő módon fennmarad. Azaz mindegyik fél legjobb válasza az, hogy fenntartja az adott intézményt, vagyis az általa definiált szabály szerint jár el. Az organikus magánintézmény nemcsak kétoldalú lehet. Többoldalú organikus magánintézményekre Greif (2005:734-735) a középkori távolsági kereskedelem időszakából ismert példákat, amikor a kulturális szabályok halmazát jelentő íratlan „Kereskedelmi törvény” (Lex Mercatoria) szabályozta a kereskedők viselkedését, amely a mai napig fennmaradt, sőt a hasonló transznacionális szabályozó eszközök egyre fontosabbá válnak, mert nemzetállami keretek között egyre kevésbé lehet megoldani a határokon átnyúló szabályozás kérdéseit (Csaba 2005:124, 313-317). Különösen nagy hangsúlyt helyez a magán jellegű szerződést kikényszerítő intézményekre (private order CEI), amelyek a modern gazdaságban kiemelkedően fontos szerepet játszanak. Ilyenek a például bankok, a hitelkártya-társaságok, a kereskedelmi láncok, könyvvizsgáló cégek, üzleti szövetségek, stb. (Greif 2005:740).

Greif (2005) elméletében a magánjellegű kikényszerítés tervezett intézményei azért fontosak, mert a piac fejlődésének egy pontján nélkülözhetetlenek. Az organikus, önkikényszerítő két- és többoldalú intézmények fennmaradása különböző társadalmi normákon, tradíciókon alapul, amelyek csak lassan változnak, ezért az organikus intézmények nem tudnak lépést tartani a piac méretének bővülésével. Hatékonyává válik tehát olyan intézmények *megtervezése*, amelyek nem önkikényszerítők, de egy harmadik fél képes őket kikényszeríteni. Ezeknek egyik típusát jelentik az állami kikényszerítő intézmények: a

jogrendszer és más, az állam által kikényszerített szabályok. De megkülönböztető jegyük nem a formalizmus, hanem az, hogy az államhatalom kényszeríti ki őket. Mint említettem, nem kevésbé fontosak, emellett azok a szerződést kikényszerítő intézmények, amelyek mögött egy magán szervezet áll<sup>71</sup>. E magánjellegű szerződés-kikényszerítő intézmények gazdasági jellegű szankciókra támaszkodnak<sup>72</sup>, ezek az intézmények tehát azok, amelyeket a szervezetek a hatékony kikényszerítésből származó profit reményében hoznak létre.

A szerződéskikényszerítő intézményeknek Greif (2005) elméletében tehát elméletileg négy típusa van, ezeket tartalmazza az 2. táblázat. Greif (2005) nem foglalkozik az organikus állami szerződéskikényszerítő intézményekkel. Ide elvileg olyan szabályok sorolhatók, amelyeket az állam kényszerít ki, de spontán módon fejlődnek. Ez alapján talán ide sorolható a régi angol precedensjog, amelyben „az igazságosságot olyasvalaminek fogták fel, amit a bírák és a tudósok erőfeszítései révén kell feltárni, és nem valamely hatalom önkényes akarta határozza azt meg” (Hayek 1967a[1995]:330).

	Magán intézmények (Private Order)	Állami intézmények (Public Order)
Organikus	„Kereskedelmi törvény”	Precedensjog
Tervezett	Üzleti szövetségek, bankok, kereskedelmi láncok stb.	Szerződési jog és szabályozás

2. táblázat. A szerződést kikényszerítő intézmények csoportosítása

Forrás: Greif (2005) alapján saját konstrukció

Mindemellett azonban Greif (2005) elméletében is az állam kényszerítő hatalmát kordában tartó intézmények játsszák a központi szerepet. A szerződéskikényszerítő intézmények létrejötte nélkül ugyanis, mint láttuk, nincs kiterjedt, azaz fejlett piac. Az ilyen intézmények létrehozása azonban azzal jár, hogy a szereplőknek fel kell fedniük a vagyoni helyzetüket. Ez pedig kísértést jelent az állam számára, hogy kényszerítő erejét kihasználva kisajátítsa e vagyont. Következésképpen a piac hatékonyságát növelő szerződés-kikényszerítő intézmények csak akkor fognak létrejönni, ha az állam hitelesen el tudja kötelezni magát

<sup>71</sup> Érdekes, hogy az angol nyelvben külön szóval írhatjuk le a kényszerítés állami és nem állami formáját. Az állami kényszert – amely mögött az erőszak monopóliuma áll – a „coercion” jelöli, míg az „enforcement” a magán kikényszerítésre vonatkozik.

<sup>72</sup> A magánjellegű kikényszerítő intézmények tehát akkor tudnak működni, ha maga a kikényszerítés is önkikényszerítő.

amellett, hogy nem sajátítja ki a vagyont. Ez pedig az államhatalmat korlátozó alkotmánnyal érhető el.

#### 4.1.3. Organikus és pragmatikus intézmények

Az intézmények elemzésének természetesen jóval az új intézményi közgazdaságtan megjelenése előtt is volt tradíciója, de e tradíció alapproblémája különbözött a fentitől. Állításom szerint az új intézményi közgazdaságtan megjelenése előtt az osztrák közgazdaságtan volt az a tradíció, amely a modern közgazdaságtan feltevéseivel leginkább konzisztens módon képviselte az intézményi hagyományt.<sup>73</sup> Az intézmények fejlődésének egyik első és sokat idézett teoretikusa Carl Menger (Vanberg 1989, Beaulier – Prychitko 2005), akitől az organikus és a pragmatikus intézmény megkülönböztetése származik. Menger ugyanis azt vizsgálta, hogy „[h]ogyan lehetséges az, hogy azok az intézmények, amelyek a közjólétet szolgálják, s olyan rendkívülien jelentőségteljesek annak fejlődésére nézve, úgy jönnek létre, hogy nincs egy *közakarata*, ami azok létrehozására irányul?” (idézi Hayek (1992:9), kiemelés az eredeti idézetben). Menger ezeket az intézményeket nevezte organikusoknak. Ezzel szemben a pragmatikus intézmények azok, amelyeket megterveztek. Természetesen semmilyen intézmény nem jön létre terv nélkül, hiszen a szereplők mindig terveznek, vagyis az organikus intézmények is valamilyen terv eredményei olyan értelemben, hogy az egyéni szereplők terveinek kölcsönhatásából alakulnak ki. Az organikus – pragmatikus megkülönböztetés tehát úgy értendő, hogy az organikus intézmény már nem azt a célt szolgálja, amire eredetileg létrehozták. Menger ezzel kapcsolatos, sokat idézett példája a pénz kialakulása.

A pénz kialakulásának elemzésekor Menger (1871[2004]:257-285, 1892) abból indul ki, hogy a javak különböznek eladhatóságuk mértékét tekintve. Ezen azt érti, hogy különbség van abban, hogy egyes javakon mekkora veszteséggel lehet túladni. A cseregazdaság gazdasági szereplőinek egyéni érdekei tehát azt diktálják, hogy olyan javakat tartsanak, amelyeken könnyen eladhatóak. A nehezen eladható javak gyártói számára tehát racionális az, ha saját javaikat könnyen eladhatóra cserélik, majd e könnyen eladható jószág segítségével elégitik ki közvetlen szükségleteiket. A pénz kialakulásának kulcseleme tehát a gazdasági

---

<sup>73</sup> Ezzel ellentétes véleményt fogalmaz meg Sandye Gloria-Palermo (1999) és úgy érvel, hogy modern osztrák iskola alapelveihez való ragaszkodás akadályozza azt, hogy az iskolán belül koherens intézményi elmélet alakuljon ki. Gloria-Palermo (1999) szerint a legfőbb ok a szigorú módszertani individualizmus. Az intézmények *kialakulására* vonatkozó koherens elmélet hiánya azonban nem zárja ki, hogy azok *hatását* magyarázzuk. Dolgozatom fő kérdése pedig ez utóbbira vonatkozik.

szereplőknek az a felismerése, hogy érdekükben állhat olyan (könnyen) eladható árut is tartani, amire közvetlenül egyáltalán nincs szükségük. A pénz effajta „felfedezése” után tehát megvan az ösztönzés arra, hogy a felek ugyanazt az árut tartsák pénzként, amelyet a többiek is elfogadnak: minél szélesebb körben fogadják el ugyanis az adott árut pénzként, annál nagyobbak az egyén cserelhetőségei. Ezzel viszont végül az áru árujellegét elveszítve pénzzé válik.

Menger elméletét Mises fejlesztette tovább és alakította ki azt az érvelést, amelyet az irodalomban regressziós tételként emlegetnek (Mises 1963[1996]:409, Boettke 2001:256, Boettke, Coyne és Leeson 2003:12). Mises azt a problémát próbálta feloldani, hogy egyrészt a pénz vásárlóerejét a kereslete határozza meg, másrészt a pénz keresletét a vásárlóereje határozza meg. Mises egyfelől bevezette az időtényezőt az érvelésbe: a tegnapi vásárlóerő határozza meg a mai keresletet, az pedig a holnapi vásárlóerőt. Másfelől rámutatott arra, hogy ez az érvelés nem forgatható vissza a végtelenig: mindig található egy olyan pont, amikor a pénz nem intézményként szolgált, hanem „ipari” célokra használták, azaz nem a csere eszközeként, hanem, mint áru szolgált a termelés és a fogyasztás céljait. A Menger – Mises-féle érvelés egyik következménye az, hogy egy intézmény csak akkor lehet hatékony, sőt csak akkor válhat valóban intézménnyé, ha az a piac folyamatán keresztül jött létre. Nem lehet a társadalmon kívülről megtervezni annak intézményeit.

A Menger-féle organikus intézmény-definíciót némileg homályossá teszi, hogy Menger nem tett különbséget aközött, hogy egy intézmény az egyének nem szándékolt cselekvéseinek az eredménye és aközött, hogy az egyének nincsenek tekintettel a közjóra, holott ez az utóbbi csak a közgazdaságtan egyik alapfeltevése, így semmi speciálisat nem mond az intézmények kialakulásáról (Vanberg 1989:341-342). Vanberg (1989:342) ugyanakkor arra is rámutat, hogy a mengeri spontán evolúció elméletét alkalmazó tudósok nem tesznek különbséget az intézmény és a szervezet között. Amikor ugyanis Mengernek a pénz kialakulására vonatkozó elméletét például az államra alkalmazzák, akkor eltérnek az intézmények (north-i) definíciójától, mely szerint az egy viselkedési szabály. A mengeri láthatatlan kéz elve viszont ilyen viselkedési szabályokra vonatkozik. A szervezetre nem alkalmazható minden feltétel nélkül, hiszen a szervezet maga is viselkedési szabályok halmaza, ráadásul többségében olyanoké, amelyeket tudatosan alakítottak ki. A mengeri fogalmakat használva tehát a vállalat nem feltétlenül organikus, sokkal inkább pragmatikus intézmények halmaza.<sup>74</sup>

---

<sup>74</sup> Erről a dilemmáról lásd Kapás (2006).

A menzgeri hagyományok továbbfejlesztői közül kiemelkedik Hayek (1973, 1988), aki ugyan nem használta olyan tudatosan az intézmények fogalmát, mint az előbbi alfejezetekben említett modern szerzők, de kérdésfeltevését és megközelítését szemlélve teljesen egyértelmű, hogy Hayeket ugyanaz érdekelte, mint a modern intézményi közgazdászokat: Hogyan alakulnak ki a társadalom játékszabályai, és hogyan határozzák meg a gazdasági teljesítményt? Elméleti rendszerében központi szerepet játszik a rend (order) fogalma, amelynek mindkét típusa, a szervezet (organization) és a spontán rend (katallaxia) is meghatározott szabályok rendszeréből épül fel. Hayek hosszú életművének nagy részét annak szentelte, hogy tanulmányozza, hogyan működik az a spontán rend, vagy katallaxia, amely a modern gazdaságot jellemzi. Milyen természetűek azok a szabályok, amelyek lehetővé teszik egy olyan rend működését, amelyben az egyének nem tudatosan hangolják össze cselekvéseiket, mégis képesek együttműködni, és természetesen hogyan fejlődnek ezek a szabályok a spontán rend, vagy bővített rend keretei között? Hayek ezzel nyilvánvalóan „intézményi” kérdést tett fel. Egyik legkiválóbb interpretálója és elméletének továbbfejlesztője Viktor Vanberg (2001:79) ezt úgy fogalmazza meg, hogy a hayeki elméletben szisztematikus kapcsolat van a szabályok alkotta rend (order of rules) és a cselekvések alkotta rend (order of actions) között. Hayek szerint a spontán rendet olyan absztrakt szabályok alkotják<sup>75</sup>, amelyek egyrészt formálják másrészt korlátozzák az emberi interakciót, másrészt ezen interakciók folyamatában alakulnak ki (Zwirn 2003:22). E szabályok a hayeki elméletben is – hasonlóan az előző két alfejezetben említett felfogásokhoz – egyrészt növelik a cselekvések előrejelezhetőségét, másrészt – és ez már sokkal speciálisabb, hayeki értelmezés – a társadalmi tudás raktáraiként szolgálnak (Vaughn 1999:135, Langlois 2001). Az intézmények szerepének érzékeltetésére Hayek (1978b [1995]:320) is használja a játék-metaforát, és az, hogy ennek a metaforának az értelmezése különbözik az új intézményi közgazdaságtanban megszokottól nagyrészt a hayeki társadalomtudomány-felfogás különállásának köszönhető<sup>76</sup>. Hayek kizárólag a spontán renddel foglalkozott, ami nem jelenti azt, hogy ne lett volna tudatában a tudatosan szervezett rend szerepének.<sup>77</sup>

---

<sup>75</sup> Hayek eredeti terminológiájában a kozmosz (a spontán rend) szabályrendszere a nomosz (absztrakt szabály), míg a takszisz (szervezet) szabályrendszere a tézisz (konkrét szabály) (Hayek 1978d [1995]:348, Buchanan 1977).

<sup>76</sup> „Ha ismerjük a közbülső játékok szabályait, akkor megfigyelés útján megállapíthatjuk, hogy melyik játékot is játsszák éppen, és milyen típusú cselekvésekre számíthatunk és milyenekre nem” (Hayek 1995:320). Hayeki megközelítésről bővebben lásd az 5. fejezetben.

<sup>77</sup> Azt, hogy hogyan lehet beilleszteni a vállalatot a hayeki spontán rend elméletébe Langlois (1994) vizsgálja. Felhasználva, hogy Hayek a szervezetről, mint a spontán rend ellenpólusáról beszél, Langlois a szervezetet is beilleszti a pragmatikus – organikus struktúrába, és megkülönböztet pragmatikus (például a vállalat) és

Az osztrák iskola ötödik generációjának meghatározó alakja Ludwig Lachman (1970) általában az intézményekről, és a specifikusabban a politikai intézményekről szóló két írásában szintén a szereplők tudatos koordinációját próbálja beépíteni az intézményi elméletbe, és ebben Max Weberre támaszkodik. Lachmann számára az intézmények „nagy számú szereplő számára biztosítanak orientációs eszközt. Lehetővé teszik számukra, hogy egy közös útjelző (signpost) felé koordinálják cselekvéseiket a koordinációs eszközök segítségével” (Lachmann 1970:49-50). Az intézmények tehát lehetővé teszik a szereplőknek, hogy olyan szereplők cselekvéseivel hangolják össze saját cselekvéseiket, akiknek a létezéséről nem is tudnak. Lachmann (1970) problémája az, hogy hogyan hangolódna össze maguk az intézmények, és hogyan marad fenn ez az összhang akkor, amikor intézményi változás következik be. Lachmann tehát elsősorban az intézményi rendszer belső koherenciája érdekli. Max Weber és Carl Menger elméletét továbbfejlesztve olyan intézményi elméletet próbál létrehozni, amelyben a játékszabályok nem határozzák meg egyértelműen a kimenetet, csak a lehetséges akciók halmazát. E kereteken belül az emberi cselekvés szabad (Lachmann 1970:61). Lachmann modelljében externális intézmények, a törvények, és a jogrend alkotta rendszer a társadalom külső keretét jelentik. Ez a rendszer azonban elegendő teret hagy a gazdasági szereplőknek, hogy a szerződési szabadsággal éljenek és kitöltsék a jogrend hézagait (interstice). Az externális intézményrendszer e hézagaiban fejlődnek azok az internális intézmények, amelyek spontán módon jönnek létre. Lachmann tehát megfogalmazta azt az alapvető problémát, amely ma is az intézményi kutatások homlokterében áll, tudniillik az intézményi flexibilitás és stabilitás ellentmondását. Időnként ugyanis a külső intézményrendszernek is változnia kell, alkalmazkodnia az új technológiai, fizikai környezethez, de legfőképpen alkalmazkodnia az új intézményi környezethez, amelyet az externális intézmények hézagaiban evolutív módon fejlődő internális intézmények hoznak létre. Előfordulhat – mondja Lachmann –, hogy a spontán módon kialakult intézményrendszer nem alkot koherens egészet az externális intézményrendszerrel, így meg kell változnia.

Az eddigiek alapján tehát körvonalazódik egy modern osztrák iskolán belüli „intézményi” kutatási irány, amely az új intézményi közgazdaságtanéhoz igen hasonló kérdéseket fogalmaz meg. Az előbbi nagyobb hangsúlyt helyez ugyan az intézmények evolutív fejlődésére<sup>78</sup>, de a tervezett intézmények szerepét sem hanyagolja el teljes mértékben. Ugyanakkor a lachmanni intézményi elmélet azt is megmutatja, hogy az

---

organikus szervezeteket (például az érdekcsoportok tevékenységének nem szándékolt következményeként létrejött állami bürokrácia).

<sup>78</sup> A piac mint intézményrendszer evolúciós értelmezését adja Brian Loasby (2000).

intézményi rendszer szintjeinek megkülönböztetése is jelen van a szubjektív iskolában. Vagyis a problémafelvetés és bizonyos szintig az elméleti struktúra is párhuzamba állítható az előző két (a 4.1.1. és a 4.1.2.) alfejezetben kifejtett új intézményi elmélettel.

#### **4.1.4. Egy közös pont: a régi intézményi iskola**

Nem az osztrák iskola volt azonban az egyetlen tudományos közösség, amely intézményi elemzést végzett, már az új intézményi közgazdaságtan felbukkanása előtt is. Az alábbiakban az úgynevezett régi intézményi iskolát azért mutatom be, hogy összevetve az osztrák és az új intézményi megközelítéssel, rávilágítsak e két iskola hasonlóságaira és különbségeire. A kérdés ugyanis továbbra is az, hogy miért csak az utóbbi volt képes egy viszonylag egységes és egyre inkább egységesülő (lásd a második fejezetet) növekedésemélet alapjául szolgálni.

Az új intézményi iskolát az teszi „új”-já, hogy megkülönbözteti magát a „régii” intézményi iskolától, amely az Amerikai Egyesült Államokban két világháború között virágzott főleg John Commons, Thorstein Veblen és Wesley Mitchell műveiben (Hodgson 1998:166). De a modern osztrák iskola is szemben áll a régi intézményi iskolával. Éppen ezért ahhoz, hogy értsük az intézményi iskolát, és jobban megértsük az intézmények fogalmát és azt, hogy hogyan került újra a közgazdasági elmélet fókuszába, figyelmet kell fordítanunk e régi intézményi iskola gondolataira is. Már csak azért is, mert e gondolatok közül nagyon sok tovább él a mai közgazdasági gondolkodásban is, és az ellentétek ellenére a régi intézményi iskola több közös vonást mutat az új intézményi és a modern osztrák iskolával is. A régi institucionalizmus ma is élő irányzat. A következő áttekintést nagyrészt ezen alternatív irányzat egyik legnevesebb mai képviselőjének Geoffrey Hodgsonnak az írásaira építem.

E régi intézményi iskola központi koncepciója a szokás (habit). Az egyéni viselkedést nem a racionális döntéseken keresztül magyarázzak, hanem az emberi viselkedésébe beépült és az egyénnel együtt fejlődődő szokásokon keresztül. A szokás azonban nem egyszerűen viselkedési mintázat. Hodgson (2003:556-5577) éppen ezért a felfogásáért kritizálja Commonst. Hodgson sokkal inkább a vebleni felfogást tartja helyesnek, mely szerint a szokások csak szándékolt cselekvést jelentenek, illetve csak a lehetséges cselekvéseket jelenítik meg.

A szokásokon keresztül definiálják az intézményeket is. Ebben az értelmezésben az intézmény egy általánosan elfogadott szokást jelent, amely önmegerősítő, és ezért hosszabb ideig is képes fennmaradni (Hodgson 1998:179). Az intézményeknek ugyanakkor szerepük

van a kognitív folyamatokban is. Veblen eredeti definíciójában is „gondolkodási szokás”-ként utal az intézményekre Hodgson (1998:179), és ennek megfelelően az iskola felfogásában az intézményeknek fontos szerepük van abban, ahogyan az egyén interpretálja a külvilág eseményeit. Mivel az intézmények társadalmilag elfogadott szokások, ezért meg is erősítik, és meg is erősödnek az intézmények által.

A régi intézményi kutatások elméleti megalapozása bizonyos ideáltípusok keresését jelenti (Hodgson 1998:174), ami a szokások központi jelentősége miatt nagyrészt az emberi viselkedésben kimutatható szabályosságok és mintázatok absztrakt leírását jelenti (Hodgson 1998:171). A makroökonómiai jelenségek régi intézményi elemzése ilyen mintázatok elemzésével indul. Ebben az értelemben a makroökonómiai jelenségek vizsgálatát nem kell visszavezetni az egyéni cselekvésre, így nem véletlen, hogy a régi intézményi közgazdászok jelentős szerepet játszottak a ma is használatos makroökonómiai aggregátumok kifejlesztésében<sup>79</sup>, és hogy a régi intézményi iskola bizonyos átfedéseket mutat a keynesi közgazdaságtannal (Hodgson 1998:171-172).

Az intézmények felfogásában tapasztalható legfontosabb különbség a régi intézményi és az általam kiemelt két másik megközelítés között, tehát az, hogy a régi intézményi megközelítésben az intézmény nemcsak a viselkedés korlátját jelenti, hanem magát a viselkedést is. Többen rámutattak már arra, hogy a viselkedési szabályt kétféleképpen lehet értelmezni (Nelson – Sampat 2001, Langlois – Csontos 1999:59-60). A viselkedési szabály értelmezhető úgy, mint a cselekvés korlátainak egyik tényezője, azaz a cselekvési szituáció egyik tényezője. Másrészt a szabály olyan viselkedési mintaként is értelmezhető, amelyek a lehetséges cselekvéseket írja le. Ezek után világos, hogy a régi intézményi közgazdaságtan az utóbbira teszi a hangsúlyt.

Hodgson (1998) összefoglaló tanulmányából leszűrhető legfőbb tanulság az, hogy a régi intézményi iskola alapvető megkülönböztető jegye azokban az alapfeltevésekben áll, amelyekkel az embert modellezi (human agency). Az iskola elutasítja a módszertani individualizmust, és azt, hogy az egyetlen kiindulópont az egyén: az egyén és az intézmények egyszerre fejlődnek kölcsönösen meghatározva egymást, vagyis az egyén nem adott (Kapás 2003:1984). Az egyéni szokásokat (habit) a társadalmi szokások (custom) is meghatározzák, de nem képesek mindenre „megtanítani” az egyént, ezért az emberi cselekvés magyarázatában jelentős szerep jut az ösztönöknek is. Veblen elméletének alappillére éppen az ösztönökre és szokásokra építő pszichológia (Hodgson 2003). Továbbá ahhoz is intézményekre van

---

<sup>79</sup> Sokszor Simon Kuznets és Gynnar Myrdal nevét is ehhez az iskolához sorolják (például Hodgson (1998:167)).



szükség, hogy ez az intézményektől az egyén felé való információáramlás megtörténhessen (Hodgson 2001:250). A régi intézményi iskola egyik fő kiindulópontja az, hogy nincs intézménymentes társadalmi környezet, az intézmények kialakulása sem képzelhető el intézmények nélkül. Ez vezeti el a régi intézményi iskolát oda, hogy elvesse az egyén adott voltát.

Ebből az emberfelfogásból vezethető le az is, hogy az intézmény ebben a felfogásban nem pusztán korlátot, hanem viselkedési szabályosságot jelent. Ha elvetjük az egyén adott és autonóm voltát és vele együtt a szabad cselekvés lehetőségét, akkor azt is elvetjük, hogy bizonyos korlátok között szabadon cselekedhet: az egyéni viselkedés mindig valamilyen szabályosságot, szokást tükröz. Ez a felfogás tovább él abban a főleg Richard Nelson nevéhez fűződő evolúciós megközelítésben, amelynek alapegysége a rutin (Nelson – Sampat 2001, Nelson 2002).

A régi intézményi közgazdaságtant kritikusai (Langlois 1989, Szabó 2003:366-373), sőt még a propagálói is (Hodgson 1988:22, 1989:265) egyetértenek abban, hogy az iskola legnagyobb hiányossága az volt, hogy elméleti szinten kimerült a neoklasszikus elmélet kritikájában és nem dolgozott ki koherens alternatívát. Továbbá megközelítésmódjának néhány eleme nem felel meg a tágran vett intézményi programnak (Langlois 1989). Ezek közül talán legsúlyosabb a módszertani holizmus (Langlois 1989, Szabó 2003) alkalmazása, amely azt jelenti, hogy társadalmi (makro)jelenségeknek célt és szándékot tulajdonítunk. Ez is lehet az egyik magyarázata a már említett aggregálásra való hajlamnak.

Annak ellenére, hogy az új intézményi közgazdaságtan és a mengeri-hayeki irányzat is fenntartásokkal kezeli a régi intézményi közgazdászok nézeteit, az iskolának néhány gondolata ezen iskolákhoz sorolt művekben is megjelenik. North újabb műveiben (North 1990, North 2005a, Denzau – North 1994) egyre nagyobb hangsúlyt helyez arra a szerepre, amelyet az intézmények a kognitív folyamatokban játszanak. Az pedig, hogy a kognitív folyamatok kultúraspecifikusak (Hodgson 1988:119) hamisítatlanul régi intézményi gondolat. Az a nézet, hogy az emberi értelem és a kultúra szorosan egymás mellett és egymást kiegészítve fejlődik Hayek (1988) legutolsó művében is felmerül.<sup>80</sup> A régi intézményi iskola tehát olyan gondolatokat fogalmazott meg, amelyeket a mai intézményi közgazdaságtan is felismer, e fontos meglátások számára azonban nem tudott koherens elméleti keretet teremteni.

---

<sup>80</sup> „A viselkedés megtanulása a belátásnak, az értelemnek és megértésnek inkább forrása, mint eredménye” (Hayek 1988[1992]:29).

#### 4.1.5. A modern osztrák iskola helye

Az intézmények különböző megközelítéseit áttekintve két fontos következtetés adódik. Az egyik az, hogy a modern osztrák és az új intézményi megközelítést egymástól nem az intézmények definiálása különbözteti meg. A másik az, hogy a megközelítések közötti különbséget mélyebben, az elméletek ontológiai és episztemológiai gyökereinél, nem utolsósorban a cselekvő egyénre tett feltevéseiben kell keresnünk. Ebben az összefoglaló fejezetben ezt a két következtetést részletezem. Egyrészt bemutatok egy olyan intézménydefiniációt, amelyet az itt bemutatott megközelítések mindegyike hajlandó lenne elfogadni. Másrészt tisztázni próbálom a dolgozatban alkalmazott hayeki megközelítés lényegét azáltal, hogy bemutatok azokat a megközelítésbeli eltéréseket, amelyek azt a régi és az új intézményi közgazdaságtantól is megkülönböztetik. Természetesen lehetetlen a hayeki megközelítés minden részletére kitérni, ezért itt ennek a megközelítésnek csak arra az aspektusára helyezem a hangsúlyt, amely az intézmények értelmezésében játszik szerepet.

Az intézmények fogalma a többi társadalmi ténynél is jobban tükrözi Hayek (1972 [1995]:255) megállapítását, amely szerint „[a] dolgok a társadalomtudományokban azok, amiknek az emberek gondolják őket”, mert ahhoz, hogy az intézmény intézmény legyen több embernek egyszerre kell ugyanannak gondolnia. Modern formában John Searle (2005) ezt úgy fogalmazza meg, hogy egy intézmény egy kollektív hozzárendelést, illetve egy státuszfüggvényt (status function) definiáló szabály. A státuszfüggvény megadja, hogy mihez (tárgyhoz, személyhez, cselekvéshez) milyen funkciót milyen kontextusban rendelünk.<sup>81</sup>

Az intézmények elemzésének három tradícióját vázoltam fel röviden, de az első kettőre az új intézményire és a modern osztrák iskolára tettem a hangsúlyt. Mindkét irányzat elfogadja az intézményeknek az előbb leírt definícióját. A két irányzat azonban két különböző irányból közelíti meg az intézményeket és két különböző irányból vizsgálja a státuszfüggvényt. Az új intézményi közgazdaságtan North, Weingast és Greif nevével fémjelzett irányzata a kikényszerítésre helyezi a hangsúlyt: a személytelen csere körülményei között szükség van egy harmadik félre, aki hatékonyan képes kikényszeríteni a szerződéseket, ezért az állam szerepe megkerülhetetlen. Ez az irányzat tehát azt vizsgálja, hogy mik a feltételei annak, hogy a státuszfüggvény, illetve bizonyos státuszfüggvények működhessenek.

A menzinger elemzésből kinőtt irányzat nem a kikényszerítésre, hanem az intézmények kialakulására koncentrált: arra, hogy hogyan jönnek létre spontán módon olyan intézmények,

---

<sup>81</sup> „Az X Y-nak számít C kontextusban” (Searle 2005:7).

amelyeket senki nem tervezett meg. Ennek a megközelítésnek a konklúziója az, hogy az állam nem hozhat létre intézményeket, hiszen az intézmények csak akkor fognak működni, ha az egyének interakciójának eredményeként jönnek létre. Ez az irányzat tehát azt vizsgálja, hogy hogyan alakulnak ki különböző státuszfüggvények.

A két irányzat nem feltétlenül zárja ki egymást, sőt akár kiegészítőkként is értelmezhetjük őket. A north-i ihletésű irányzat alapproblémája az, hogy hogyan vegyük rá az államot arra, hogy betartassa a szerződéseket, ugyanakkor ne veszélyeztesse a tulajdonjogokat. A kérdés tehát az, hogy hogyan jönnek létre azok a feltételek amelyek biztosítják a piac létrejöttének *lehetőségét*. A másik irányzat alapproblémája ugyanakkor inkább az, hogy hogyan jönnek létre olyan intézmények, amelyeket senki nem tervezett meg, mégis a köz jólétét növelik, mert kibővítik az önkéntes cserék lehetőségét.

Mivel dolgozatomban a hayeki (modern osztrák) irányzat elméleti hozadékait vizsgálom, a következőkben azt szeretném tisztázni, hogy miben tér el ez az irányzat a régi és az új intézményi felfogástól is, csak azokra az elemekre helyezve a hangsúlyt, amelyek az intézmények értelmezését befolyásolják. A régi (vagy alternatív) intézményi iskolát nemcsak ezért érdemes megvizsgálunk, hogy megemlékezzünk az előfutárokról, hanem azért is, mert az alternatív iskola mai szerzőinek módszertani alapossága és tudatossága segít tisztázni az általam fontosabbnak vélt másik két irányzat módszertani alapállását is. A különbség nem az intézmények definíciójában rejlik, hanem abban, ahogyan a gazdasági szereplőkre tekintenek. Az új intézményi és a hayeki irányzat is a módszertani individualizmus alapján áll, míg a régi intézményi iskola nem tekinti az egyént adottnak. Az, ahogyan Hodgson (2003) kritikával illeti Commost és Hayekot (Hodgson 1989) különösen jól megvilágítja ezt a különbséget. Hodgson (2003) azt rója fel Commonsnak, hogy az egyéni hiteket és szándékokat tekinti a végső oknak és nem kívánja azokat pszichológiai vagy biológiai okokra visszavezetni. A modern osztrák iskola viszont éppen abból indul ki, hogy az emberi cselekvés a végső ok (Mises 1963[1996]:17-18), amelynek jellemzője az, hogy önmagában előrejelezhetetlen. Az előrejelezhető cselekvés nem cselekvés csak viselkedés. Ebből a szempontból a haszonmaximalizáló feltevés nem különbözik a régi institutionalisták által feltételezett szokásoktól: mindkét megközelítés viselkedéssé teszi a cselekvést. Langlois és Csontos (1999:59) és Langlois (1989:281) is rámutatnak arra, hogy a haszonmaximalizálás szűken vett értelmezése nem áll szemben a magatartási szabályokra támaszkodó megközelítéssel, de szemben állhat a szituációs logikával. Langlois és Csontos (1999) a szabályok szituációs logikai megközelítése mellett érvelnek, amely a szabályokat az egyébként szabad emberi cselekvés korlátaiként írja le, nem pedig a viselkedés lehetséges mintázataiként. Érvük pedig

az (Langlois – Csontos 1999:63-66), hogy ha a szituációs logikai elemzéssel helytelenül jelezzük előre a vizsgált eseményt, visszakereshetjük, hogy mi az a korlát amelynek fenn kellett volna, vagy nem kellett volna fennállnia, ahhoz, hogy a megfigyelt cselekvést kapjunk eredményül. A másik, viselkedésközpontú megközelítésben ez a lehetőség nincs meg.

A modern osztrák iskolára jellemző megközelítést tehát ragaszkodik a szituációs logikához, azaz az intézményeket a cselekvő ember cselekvési korlátaiként modellezi, ugyanakkor nem ragaszkodik a haszonmaximalizálás feltevéséhez, sőt szükségesnek tartja, hogy az emberi cselekvést a haszonmaximalizálásnál tágabban értelmezzük. Természetesen nem feltétlenül kell vagy lehet ezt a fajta megközelítést egyetlen iskolához kötni, de kétségtelen, hogy a Mises és Hayek által megalapozott irányzat képviseli legmarkánsabban ezt a nézetet.

A régi intézményi, a modern osztrák és az új intézményi iskola álláspontjának egy lehetséges értelmezése az, ha a szorosán vett új intézményi közgazdaságtant tekintjük kiindulópontnak, amely megőrzi a haszonmaximalizálás feltevését, de bevezeti a tranzakciós költségeket és az intézményeket. Ezt az elemzési keretet régi intézményi és a modern osztrák iskola eltérő irányban tágítja. A régi vagy alternatív intézményi megközelítés elveti az adott egyén koncepcióját, és a szokásokat állítja a középpontba, amelyek közül a haszonmaximalizálás csak az egyik szokás. Az emberi viselkedést különböző helyzetekben különböző szokások irányítják, a kérdés az, hogy mikor melyik. Az intézmények ezekből a szokásokból alakulnak ki. A modern osztrák iskola nem veti el azt, hogy az egyén adott, de nagyobb szabadságot hagy neki, mint a haszonmaximalizálás: az emberi cselekvés definíció szerint céltudatos és szabad, ugyanakkor korlátozott, többek között az intézmények által. Ez a felfogás tehát nem a viselkedés részletesebb leírásában lép túl a haszonmaximalizáláson, hanem a cselekvés *kontextusának* részletesebb leírásával.

A szubjektív megközelítés tehát nem lép túl azon a szokásosnál talán tágabban értelmezett új intézményi kutatási programon, amelynek Langlois (1989) szerint arra kell törekednie, hogy egyensúlyt találjon a megfelelő indok (sufficient reason) és a hatásos ok (efficient cause) között, azaz az emberi választásból indul ki de azt csak a magyarázat egyik oldalának tekinti, és olyan korlátokat keres, amelyek a cselekvéseket a megfigyelhető irányba terelik. Langlois (1989:282) szerint e program két legfontosabb jellemzője az, hogy „(1) az intézmények egyénekre gyakorolt hatását úgy veszi tekintetbe, hogy beépíti abba a szituációba, amellyel az egyén szembesül; és (2) a társadalmi intézményeket a magyarázandó jelenségek között tartja számon, amelyeket tipikusan az egyéni cselekvés nem szándékolt következményének tekint”.

## 4.2. A gazdasági növekedés és a fejlődés fogalma

### 4.2.1. Növekedés, haladás, fejlődés

A gazdasági növekedés kutatása egyik klasszikusának, Simon Kuznetsnek a meghatározása szerint egy ország gazdasági növekedése „az országnak abban a képességében történt tartós emelkedésként definiálható, amely lehetővé teszi, hogy egyre változatosabb jóságokkal lássa el népességét, ez a növekvő képesség pedig a technológiai fejlődésen és az általa megkövetelt ideológiai és intézményi alkalmazkodásokon alapul” (Kuznets 1973:247). Ugyanő korábbi könyvében a gazdasági növekedést az egy főre vagy egy munkásra eső termék változásával azonosítja (Kuznets 1966:1). A gazdasági növekedés definíciója azóta sem változott, hiszen a modern növekedéseméleti szakirodalomban gazdasági növekedés alatt általában a GDP vagy az egy főre eső GDP növekedését értik. Sőt mivel sok formális modell egyetlen jósággal dolgozik (a szabadidőt nem számolva) a gazdasági növekedés ezekben a modellekben megegyezik e kompozit jóság mennyiségének növekedésével.

A gazdasági növekedés ugyanakkor mindig hosszú távra vonatkozik, azaz mindig a szezonális adatoktól, ciklusoktól megszürt átlagos jövedelemváltozást jelenti. Legszűkebb értelemben erre vonatkozik a gazdasági növekedés kutatói által gyakran használt fenntartható (sustainable, sustained) jelző. Kuznets (1966) például a legutolsó – általa korszaknak (epoch) nevezett – hosszú távú periódusra koncentrál, ami nagyjából az elmúlt kétszáz évet jelenti. A dolgozat eddigi fejezeteiből is kiderült már, hogy a gazdasági növekedésre vonatkozó vizsgálatok időtávját sokszor csak az adatok elérhetősége korlátozza<sup>82</sup>.

A közgazdászok már a kezdetektől fogva a jövedelem, illetve a termelés mennyiségénél szélesebb kategóriákat kívántak elemezni akkor, amikor a cél a nemzetek gazdagságának vizsgálata volt. Adam Smith (1776[1940]:12) szerint „[a] különféle mesterségek termékeinek a munkamegosztás következményeként jelentkező megsokszorozódása jól kormányzott társadalomban a legalsóbb néprétegekig terjedő általános jóléttel jár”. Tehát Smith, anélkül, hogy használta volna a gazdasági növekedés terminusát, úgy vélte, hogy az nem feltétlenül jelenti a jólét növekedését is egyben. Ez a különbségtétel a mai növekedéseméletben is megjelenik: a jólét növekedését szokás fejlődésnek (development), haladásnak (progress), esetleg gazdasági változásnak (economic change) nevezni.

---

<sup>82</sup> Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy az időtáv lehet, hogy 500 év, de az is lehet, hogy csak 20.

Általában a neoklasszikus modellek sem csupán a meglévő termékek mennyiségének növekedését kívánják magyarázni, hanem az „anyagi jólét növekedését”. A modern növekedéstudomány egyik meghatározó művének szerzői is úgy fogalmazzák, hogy „nem csak több áll rendelkezésünkre ugyanazokból a termékekből és szolgáltatásokból; újak is vannak, amelyek elképzelhetetlenek lettek volna a tizenharmadik század embere számára” (Aghion – Howitt 1998:1). E szándék ellenére a gazdasági növekedés empirikus vizsgálata a mainstream irodalomban általában az országok (egy főre eső) GDP-je alakulásának vizsgálatát jelenti.

Ezzel azonban – egyes kutatók szerint – túl sokat áldozunk fel a modellezhetőség oltárán, mert éppen attól fosztjuk meg a modern gazdasági fejlődést, és haladást, ami a lényegét jelenti. Randall Holcombe (2003c) arra hívja fel a figyelmet, hogy a 19. és a 20. században lezajlott haladás sokkal több volt, mint csupán az egy főre eső jövedelem növekedése. Sokkal mélyrehatóbb változást jelentettek a termékek minőségében, a munkavégzésben, az oktatásban bekövetkezett változások, vagy például a szabadidő mennyiségének növekedése. Az életmódnak ez a javulása jelenti a haladást.<sup>83</sup>

Robert Fogel (2004) szintén úgy érvel, hogy a modern gazdaságokban a GDP egyre tökéletlenebb mértéke a jólét növekedésének, mert az egészségügy és az oktatás minőségének növekedését, illetve a szabadidő mennyiségének megnövekedése által kiváltott technofiziológiai fejlődést (technophysio evolution) a GDP nem méri. Az elmúlt évszázadban azonban éppen ez az a fejlődés, amely leginkább meghatározta a jólét növekedését. Fogel (2004) becslése szerint, ha figyelembe vennénk a technofiziológiai fejlődés tényezőit is (a szabadidő emelkedését, az egészségügy és a képzés minőségének növekedését), az Egyesült Államok növekedési rátája majdnem a duplájára nőne – évente 1,8%-ról több mint 3%-ra – az elmúlt száz év tekintetében (Fogel 2004:219)<sup>84</sup>.

A gazdasági növekedés kutatói tehát valójában arra kíváncsiak, hogyan és miért nő az emberi jólét<sup>85</sup>. Azt, hogy ezt bizonyos jól körülhatárolható mutatókban próbálják megragadni egyrészt az operacionalizálhatóság indokolja. Másrészt viszont, nem téveszthetjük szem elől azt, hogy a jólét mindig normatív koncepció, így a gazdasági fejlődés is az, és a különböző

---

<sup>83</sup> „A haladást azok a változások jelentik, amelyek a tipikus állampolgár életstílusában, az elfogyasztott termékek és szolgáltatások típusában, és ezeknek a termékek és szolgáltatások megtermelésének módjában történnek” (Holcombe 2003c:6).

<sup>84</sup> Fogelnek ez a megállapítása is egybevág Holcombe (2003c:5) azon következtetésével, hogy „[a] gazdasági növekedés az elmúlt 250 évben figyelemre méltó volt, az a haladás, ami ugyanabban a periódusban történt még sokkal figyelemreméltóbb volt” (Kiemelés tőlem – C. P.)

<sup>85</sup> A közgazdaságtan retorikájának kiemelkedő kutatója, McCloskey (1987) sem lát tartalmi különbséget az egyes kategóriák között: „Az, hogy »gazdasági növekedés« jobban hangzik, mint az, hogy »gazdasági változás«, és az, hogy »változás« szebb mint az, hogy »létező állások elvesztése«, de az egyik a másikba átalakítható úgy, hogy különböző gazdaságpolitikákat implikáljanak” (McCloskey 1987:252).

értelmezései és mutatói mögött mindig valamilyen normatív koncepció nyugszik. A normatív közgazdaságtanban a hagyományos kinyilvánított preferencia elvére épülő welfarizmusnak két alapvetően különböző alternatívája fejlődött ki (Sugden 1993:1961). Az egyik szerint a welfarizmus túl szűken értelmezi a jólétet, ezért annak információs bázisát próbálja meg kitágítani. A másik pedig a szubjektív álláspontból kiindulva a szabályok szerepét hangsúlyozza. A következőkben ennek a két irányzatnak megfeleltethető két, a hagyományostól elkülönülő fejlődés-koncepciót mutatok be. Ez azért fontos, mert az osztrák iskola e dimenzió mentén való elkülönülése az egyik fő akadály annak, hogy nem beszélhetünk az iskolán belüli növekedésméletről.

#### **4.2.2. A fejlődés mint a társadalmi jólét növekedése**

Ha elfogadjuk a hagyományos jóléti közgazdaságtan álláspontját, akkor sem kell feltétlenül csak a jövedelem növekedésére koncentrálnunk. A nemzeti jövedelem elszámolásának egyik atyja, a már említett Kuznets is természetesen tisztában volt azzal, hogy a hazai vagy nemzeti termék tökéletlen mértéke nemcsak a jólétnek, de a termelésnek is. A nemzeti jövedelem hibáit három csoportba sorolta (Kuznets 1971:1-10). Az első az, hogy csak azok a tevékenységek számítanak bele, amelyeknek van piacuk, vagy valamilyen más „társadalmi intézményen” keresztül jelennek meg. Így például a családon belüli tevékenységek nem számítanak bele a GDP-be, ami azt is jelenti, hogy hosszú távon a GDP növekedése felülbecsli a valós termelés növekedését. A specializáció terjedésével ugyanis egyre több tevékenység jelenik meg a piacon, olyanok is, amelyeket eddig a családon belül bonyolítottak.

A GDP torzításainak másik forrása az, hogy a termékek az árakkal vannak súlyozva, az árrendszert ugyanis torzíthatja az állami beavatkozás. Kérdéses például, hogy a szocialista országokban a piac hiányában kialakult árak mennyire tükrözik a termelők és a fogyasztók értékítéletét, márpedig éppen ez az elméleti alapja annak, hogy az árakkal való súlyozás nem tekinthető teljesen ad hoc-nak. Az árakkal való súlyozásból eredő másik probléma a bázisév megválasztása: különböző bázis évekkkel ugyanis különböző növekedési rátákat kapunk. Az árakkal való súlyozásból eredő további probléma az, hogy a nemzeti jövedelem nem tudja beszámítani a termékek minőségi javulásából származó változásokat.

A GDP mérésével kapcsolatos, a hatvanas években lezajlott vitát éleszt fel Randall Holcombe (2004), amikor azt állítja, hogy a kormányzati kiadásokat a GDP-nek nem kellene tartalmaznia. Egyrészt azért, mert az nagyrészt nem végső felhasználásra kerülő, hanem

közbülső javakat tartalmaz, amelyekre ha egy magánszereplő költene, nem számítanának bele közvetlenül a nemzeti jövedelembe. Másrészt, a kormányzati szolgáltatásoknak nincs piaci árak. Ebből a szempontból pedig ugyanolyanok, mint az otthon végzett munka: nem számítanak bele a GDP-be. Ennek eredményeképpen a GDP eltúlozza a gazdasági növekedést akkor, amikor kormányzati kiadások is nőnek, és alulbecsüli akkor, amikor csökkennek.<sup>86</sup>

A GDP hibáinak kiküszöbölésére a hagyományos jóléti közgazdaságtan megközelítésmódját alkalmazzák Becker et al. (2005) akkor, amikor a várható élettartam beszámításának fontossága mellett érvelnek. A kinyilvánított preferencia elvére építve képesek kiszámítani a várható élettartam növekedésének pénzbeli egyenértékét, és – ezzel kiegészítve az egy főre eső jövedelmet – a valós növekedési rátát. Azt találják, hogy a várható élettartam növekedésével korrigált növekedési ráta nagyobb, mint az egy főre eső jövedelem növekedési rátája. Ez a tény pedig megváltoztatja a világban tapasztalt egyenlőtlenségek mozgására vonatkozó következtetéseket. Míg az egy főre eső jövedelemre támaszkodó adatok azt sugallják, hogy a szegény és a gazdag országok közötti különbség nem csökkent 1960 és 2000 között, addig a várható élettartam növekedésének értékét is figyelembe vevő mutató az egyenlőtlenség csökkenését mutatja.

A GDP a végső felhasználásra szánt termékeket méri, de hogy mit tekintünk végső felhasználásnak az attól függ, hogy mit tekintünk a gazdasági tevékenység céljának és eszközként. A társadalom komplexebbé válásával az üzleti költségek és a fogyasztás közötti határvonal elmosódik például az oktatás területén. Ez a mérési probléma a társadalom komplexebbé válásával egyre súlyosabbá válik. Kuznets (1971:8) megemlíti még azt is, hogy a nemzeti jövedelem elszámolása nem vesz figyelembe olyan „nemgazdasági költségeket”, mint a politikai vagy az intellektuális szabadság elnyomása.

Kuznetsnek ez a megjegyzése átvezet a nemzeti jövedelem jólétként való interpretálásának másik nagy kritikusához, Amartya Senhez<sup>87</sup> (Sen 1993, 1995, 1999, 2003). Sen (2003) kritikája arra vonatkozik, hogy a jövedelem növekedése a fejlődésnek túl szűk mutatója. Sen fejlődés-felfogását ezért a saját maga által kifejlesztett normatív elméletre építi, amelynek középpontjában a képességek állnak (Sugden 1993:1951-1954, Sen 2003:124-127). A képességek fogalmához a tevékenység (functioning) fogalmán keresztül jutunk el. Ez az a pont, ahol kibővül a hagyományos jóléti közgazdaságtan információs halmaza, mert a tevékenységek közül a boldogság csak az egyik, de ide tartozik minden olyan cselekvés vagy

---

<sup>86</sup> Holcombe (2004) érvelésének fő gondolata az, hogy emiatt a döntéshozók a kormányzati kiadások növelésében érdekeltek akkor, ha a GDP-t sikerkritériumként kezeljük. Ez figyelemreméltó érv, de jelen fejezet gondolati szála szempontjából másodlagos fontosságú. A későbbi fejezetekben azonban még hasznos lehet.

<sup>87</sup> Sen meglátásairól a gazdasági szabadsággal foglalkozó (3.2.) fejezetben már esett szó.



állapot, amit az egyén értékesnek tart. Az egyén képességeinek halmaza (capability set) pedig a képességek megvalósítható vektorainak halmazát jelenti. Ez a halmaz jelenti Sen felfogásában a szabadságot és az egyéni jólét információs bázisát. Ezzel Sen eléri azt is, hogy ne csak a kimenetek alapján döntsünk a jólét mértékéről, hanem annak alapján is, amit az egyén elérhetett volna, vagyis szabadságában állt volna megtenni. Éppen ezért, ha fejlődést akarjuk vizsgálni, figyelmet kell fordítanunk a politikai szabadságjogokra, a szociális lehetőségekre, az átláthatósági garanciákra (amelyek biztosítják, hogy felek megbízhatnak egymásban), és a létbiztonságra. Néhány fejlődő ország adataira támaszkodva Sen (2003:65-92) rámutat arra, hogy a jövedelem nem feltétlenül mozog együtt a jólét mérőszámaival (például a várható élettartammal), mert az életminőség tényezői nemcsak a jövedelmen keresztül bővíthetnek, hanem a szociális támogatások útján is. Sen szerint azért lehetséges az, hogy szegény országok is képesek szociális szolgáltatások útján növelni az életminőséget, mert ezek a szolgáltatások munkaigényesek és a reálbérek a fejlődő országokban alacsonyak.

Éppen Sen munkásságára alapozva dolgozta ki az ENSZ az emberi előrehaladás mutatóját (Human Development Index, HDI). Ennek célja fentiek alapján az, hogy a jövedelemnél szélesebb bázison értékelje a jólétet, és figyelembe vegye azokat a tényezőket is, amelyek az egyént képessé teszik arra, hogy olyan életet éljen, amelyet szeretne. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a HDI kiszámításakor az egy főre eső GDP mellett a várható élettartamot és az iskolázottságot is figyelembe veszik. E három tényezőt (a jövedelmet, a várható élettartamot és az írástudatlanság, illetve az iskolázottság összevont mutatóját) egy 0 és 1 közé eső indexszé konvertálják, megfelelő minimum és maximum értékeket feltételezve. Az így kapott három részindexet egyenlő súllyal átlagolva kapjuk meg a HDI-t (Human Development Report 2004:258-259). A HDI alapján képzett fejlettségi rangsor ennek köszönhetően természetesen eltér a hagyományos, egy főre eső GDP-n alakuló rangsortól, de nem jelentősen. Az országok sorrendje némileg megváltozik, de a fejlettek és fejletlenek viszonylatában nincs nagy változás. A 2004-es Human Development Report szerint például, amely a 2002-es adatokat veszi alapul, Norvégia rendelkezik a legmagasabb (legjobb életminőséget mutató) indexszel, míg az egy főre eső jövedelem tekintetében csak a második (Human Development Report 2004:139). Sokkal jobb helyen áll HDI tekintetében, mint GDP tekintetében például Kuba vagy Tádzsikisztán, míg ugyanebből a szempontból sokkal rosszabb helyen áll például az Egyesült Arab Emírátsok, Szaúd Arábia, Dél-Afrika, Gabon,

vagy Botswana.<sup>88</sup> A két mutató közötti jelentős különbség általában sem a fejlett, sokkal inkább a fejlődő országokra jellemző.<sup>89</sup>

Ezzel a fent röviden vázolt módszertannal kapcsolatban természetesen számos elvi és gyakorlati nehézség merül fel, még akkor is, ha a GDP összeállításának módszertanával vetjük össze. E módszertani problémák alapján Srinivasan (1994) erősen meg is kérdőjelezi a fejlődési index létjogosultságát. Srinivasan egyik nehezen védhető kifogása az, hogy míg a GDP esetében elméletileg megalapozható az, hogy az árakat használjuk súlyként, addig a HDI súlyai teljesen önkényesek, nem tükrözik az egyének által az egyes tevékenységeknek tulajdonított értékeket. Másrészt Srinivasan (1994:240-241) arra is rámutat, hogy a HDI alapját képező adatok semmivel sem megbízhatóbbak, mint a GDP adatok.

#### **4.2.3. A fejlődés szubjektivista felfogása**

A hagyományos jóléti közgazdaságtan radikálisabb kritikáját képviseli a nemcsak a Hayeket, de a freiburgi iskolát is előfutáraiként számon tartó, többek között James Buchanan és Viktor Vanberg nevével fémjelzett alkotmányos politikai gazdaságtan (Vanberg 1994). Ez az elméleti ág a modern osztrák iskola normatív ágaként is értelmezhető, és a szubjektivista-individualista álláspontot képviselve utasítja el az egyéni jólétek bármilyen aggregálását és a haszonmaximalizáló megközelítést, így azt is, hogy a normatív ítéleteket a kimenetekre alapozzuk (Vanberg 2005). Ebben a felfogásban csak maguk a cserében részt vevő szereplők tudják megítélni azt, hogy mi számít társadalmi szempontból jobbnak, a preferenciák pedig magában a cserében nyilvánulnak meg.<sup>90</sup> Azt pedig, hogy egy csere hozzájárult a társadalmi jólét növekedéséhez onnan tudhatjuk, hogy önkéntes alapon történt meg. A szubjektivista-individualista felfogásban tehát a normatív kritérium nem a csere kimenetelében, hanem a csere természetében rejlik, vagyis abban, hogy önkéntesen történt-e meg. Kimondva vagy kimondatlanul ezt az álláspontot képviselik azok a szerzők, akik a gazdasági növekedés hagyományos mércéit a szubjektív álláspontból kritizálják.

Antony Mueller (2005) szerint egyrészt az egyéni jóléteket nem lehet aggregálni, ezért nem is lehet egy mutatóban kifejezni. Másrészt a GDP – még ha reál GDP-ről van is szó –

---

<sup>88</sup> Az utóbbi esetében – mint a 6.3. alfejezetben látni fogjuk – ez valószínűleg a magas AIDS/HIV fertőzöttség miatti alacsony várható élettartamnak tulajdonítható.

<sup>89</sup> A GDP-n és a HDI-n alapuló rangsor között Egyenlítői Guinea esetében a mérők a legnagyobb különbséget, amely a fejlődési index alapján a 109., míg a jövedelem alapján a 6. (!). De csak akkor ha elhisszük azt a becslést, mely szerint Egyenlítői Guineában az egy főre eső jövedelem magasabb, mint például Svédországban, Ausztráliában, vagy Kanadában (Human Development Report 2004:141).

<sup>90</sup> Murray Rothbard (1956) ezt a demonstrált preferencia koncepciójának nevezi, ami nem tévesztendő össze a Samuelson-féle kinyilvánított preferenciával.

mindenképpen pénzben kifejezett árakat vesz alapul, míg a piaci szereplők döntéseit a relatív árak befolyásolják. A pénzbeli árak pedig nem játszhatják a mérőrúd szerepét, mert azok csak a pénz és a többi jószág közötti szubjektív átváltási arányt tükrözik. Mueller (2005) kritikájának fő mondanivalója az, hogy a GDP egy tervgazdasági, de legalábbis államközpontú szemléletet tükröz, amelyben a központi tervező célokat tűz ki, és az egyik ilyen cél a GDP növekedése. A GDP továbbá a kiadásokat méri, amelynek definíció szerint meg kell egyeznie az összes jövedelemmel, de ez azt is jelenti, hogy a GDP mint jóléti mérce független attól, hogy ki költi el az adott összeget és mire.

Hayek szellemében ez úgy fogalmazható meg, hogy a GDP sikerkritériumként való alkalmazásakor a gazdaságot a szó eredeti értelmében gazdaságnak (gazdálkodási egységnek, és nem katallaxiának<sup>91</sup>) tekintjük. Így állhat elő az a helyzet, hogy egy diktátor által kikényszerített növekedés – a GDP növekedésével mérve – ugyanolyan fejlődésként hat, mint egy szabad társadalom ugyanakkora fejlődése: a mai Kína növekedése nem különbözik az ipari forradalom korabeli Anglia fejlődésétől abban a tekintetben, hogy mindkét esetben gyors növekedésről beszélhetünk. A modern gazdaságban azonban minden szereplő a saját céljait követi, és gazdasági növekedés azt jelenti, hogy ezekből a célokból a szereplők minél többet meg tudnak valósítani. Holcombe (2004) például rámutat arra, hogy a GDP kidolgozása valóban a makromenedzsment szempontjait szolgálta: a cél az volt, hogy egy olyan mérőszámot dolgozzanak ki, amely a kontraciklikus, beavatkozó gazdaságpolitika alapjául szolgálhat.

Szubjektivizmus álláspontjából intéz kritikát a gazdasági növekedés hagyományos mércéje ellen Enrico Colombatto (2006) is. Abból kiindulva, hogy a közgazdaságtan az egyének közötti önkéntes cserék tudománya, a gazdasági növekedést a fogyasztói többlet növekedésével azonosítja, az ugyanis a cserében nyert és az érte feláldozott jószág szubjektív értékének különbsége. Ahhoz, hogy a gazdaság, mint egész teljesítményét valóban mérni tudjuk Colombatto (2006) szerint fel kell tételeznünk három dolgot: egyrészt azt, hogy a különböző egyének különböző időpontra vonatkozó jóléte összevethető egymással, másrészt azt, hogy ezek a hasznosságok összeadhatók, harmadrészt azt, hogy az eredményt értékelni tudjuk egy értékmentes kritériumnak megfelelően. Ezek a feltételek pedig nem állnak fenn. Az alfejezet elején röviden jellemzett normatív álláspontnak megfelelően arra is rámutat, hogy a fejlődés nem jelenthet mást, csak a szabályok változását, a gazdasági szabadság felé történő intézményi evolúciót.

---

<sup>91</sup> Hayek felfogásában a piacgazdaság (katallaxia) alapvetően különbözik az egyedi gazdasági egységtől. A katallaxia a cserén alapuló együttműködést jelent, nincs célhierarchiája. Bővebben lásd később.

De van-e egyáltalán olyan normatív koncepció, amely megfelel a szubjektivista megközelítésnek? Israel Kirzner (1973:212-242, 1998) szerint igen, ez pedig nem más, mint a koordináció elve.<sup>92</sup> Szerinte (Kirzner 1998:292) akkor beszélhetünk koordinált állapotról, ha az egyén saját cselekvését úgy választja meg, hogy közben (1) számításba veszi az összes, a döntési halmazból származó olyan cselekvést, amelyet ténylegesen megléptek, és (2) azokat a szintén ebből a halmazból származó cselekvéseket, amelyeket akkor *választottak volna*, ha az egyén nem azt a cselekvést választja, amit ténylegesen választott. Kirzner (1998) azt állítja, hogy a koordináció olyan objektív mércéje a „jóságnak”, amely kiállja a szubjektivista kritikákat, mert nem tételez fel semmiféle aggregált jóléti függvényt, de még azt sem, hogy az aggregált jólét létezik egyáltalán.<sup>93</sup> Csupán azt értékeli, hogy a szereplők tervei kompatibilisek-e egymással, e tervek „tartalma”, tehát az egyén (vélt) hasznossága is teljes mértékben irreleváns. A gazdasági növekedésnek megfelelő modern osztrák koncepció tehát a koordináció javulása, amelynek során a fenti értelemben vett koordinálatlanabb helyzetből egy koordináltabb helyzet felé mozdulunk el.

Az előző alfejezetben említett, a GDP méréséről folytatott vita azért fontos, mert megmutatja azt, hogy a fenti szubjektivista érvek a GDP mérésének hőskorában még jelen voltak a vitában. Ebből a szempontból kiemelkedő jelentőségű Francesco Forte és James Buchanan (1961) írása, amelyben az amerikai Kereskedelmi Minisztérium (Department of Commerce) és Simon Kuznets között folyó vitához szólnak hozzá. A vita tárgya az volt, hogy be kell-e számítani a GDP-be a kormányzati kiadásokat. Forte és Buchanan (1961) sem az „igen” (Kereskedelmi Minisztérium) sem a „nem” (Kuznets) válasszal nem értenek egyet teljes mértékben, annak ellenére, hogy az ő válaszuk is az, hogy „nem” – de csak akkor nem, ha a cél a „jólét” mérése. „Igen” a válasz viszont akkor, ha a cél a potenciális output mérése. Az érvelésük természetesen ennél sokkal kifinomultabb és végső soron sem a Kereskedelmi Minisztériuméval, sem a Kuznetséval nem egyezik meg. Mindazonáltal gondolatmenetük szubjektivista: ha a cél a jólét valamifajta mérése, akkor a legtöbb, amit tenni tudunk, a határhasznok mérése. Azt kell tehát beszámítani a nemzeti jövedelemben, aminek direkt piaci ára van. Az ingyenesen nyújtott kormányzati szolgáltatások a piac és a szolgáltatás jellemzőitől függően vagy megjelennek a végtermékek áraiban, vagy nulla a határhasznuk. Azt fontos itt kiemelni, hogy a Forte és Buchanan a jólét mérésekor csak és kizárólag a

---

<sup>92</sup> A koordináció ettől különböző definícióit és azok közgazdasági jelentőségét tárgyalja Kornai János (1993:122-139), Benjamin Klein (1997), Frédéric Sautet (2002) és Kapás Judit (2006).

<sup>93</sup> „Lehetséges az, hogy egy társadalmi szerveződésnek azt a szerepét, amelyet az egyének koordinációjának elősegítésében játszik anélkül értékeljük, hogy a társadalmi jólét bármilyen meghatározását hívnánk segítségül” (Kirzner 1973:216-217).

fogyasztók értékítéletére támaszkodik és elfogathatlannak tartja azt, hogy ha a jólét szándékozunk mérni, bármilyen költség alapján becsüljük azt meg.

Azóta elült a GDP mérésével kapcsolatos vita, de ahogy megmutattam a fentiekben, az új évezredben újra egyre több kétely jelenik meg a GDP-nek, mint jóléti mércének a helyességével kapcsolatban. E vitában tehát meg-megjelentek szubjektivista szempontok, de a jólét aggregált mércéje nem építhető be koherens módon a modern osztrák elemzési keretbe. Ezt az állítást fejti ki a következő alpont.

#### **4.2.4. Az aggregált növekedés és a „céltalan” katallaxia**

A modern osztrák iskolát tehát a szubjektivista látásmód akadályozza a meg abban, hogy „növekedélméletet” felesszen ki. Az alábbiakban a fejlődés méréséről szóló (4.2.) alfejezet konklúziójaként azt az állítást fejtem ki, hogy ez a szubjektivizmusból eredő akadály alapvetően kettős: vonatkozik egyrészt arra, hogy hogyan tekintsünk a piacgazdaságra, másrészt arra, hogy hogyan értékeljük az egyéni jólétek aggregálhatóságát.

##### **4.2.4.1. A komplexitás és a katallaxia**

A komplexitás fogalmának központi jelentősége van Hayek írásaiban, egész tudományfilozófiáját meghatározza (Hayek 1978a), hiszen éppen a komplexitás az, amely Hayek szerint a társadalomtudományok tárgyát és módszertanát is megkülönbözteti a természettudományokétól. Hayek szerint a társadalmi jelenségek általában komplexek. De mit is jelent ez? Érdekes módon Hayek *A komplex jelenségek elmélete* című tanulmányában nem ad egyértelmű definíciót a fogalomra, viszont bevezet egy mérőszámot a komplexitás fokának mérésére: „azoknak az elemeknek a száma..., amelyek szükségesek ahhoz, hogy valamely alakzat konkrét esete rendelkezék a szóban forgó alakzatok osztályának valamennyi jellegzetes tulajdonságával” (Hayek 1978a[1995]:273). Egy későbbi tanulmányában már „szervezett komplexitásról” beszél, ami „azt jelenti, hogy az azt kifejező struktúra jellege nem csupán az egyes összetevők tulajdonságain és relatív gyakoriságán múlik, hanem azon is, hogy az egyes elemek milyen módon kapcsolódnak egymáshoz” (Hayek 1978b[1995]: 315).

A komplexitás tehát mindig olyan rendszerre vonatkozik, amelyet több elem alkot. Nemcsak az elemek száma meghatározó azonban, hanem az elemek kapcsolatának jellege is, ez utóbbi tulajdonság különbözteti meg a társadalmi jelenségek komplexitását a fizikai jelenségek komplexitásától. E két tulajdonság azonban szorosan összefügg: az elemek száma

meghatározza az elemek kapcsolatának jellegét, ezért fejezheti ki a komplexitás mértékét azon elemek minimális száma, amelyek által meghatározott rend már rendelkezik a megkívánt tulajdonságokkal.

A társadalomra jellemző komplex rendszereket vizsgálva Hayek (1964, 1973) alapvetően kétféle rendet különböztet meg. Az egyik a szervezet (organization) „olyan rend, amelyben az alkotórészeket egy előre kigondolt terv alapján rendezik el”(Hayek 1964:4). A szervezetet valamilyen konkrét cél megvalósítása érdekében hozzák létre, vagyis Hayek gondolatait továbbfejlesztve állíthatjuk azt, hogy a szervezetet létrehozó célja az, hogy olyan tudást hasznosítson az adott cél(ok) elérése érdekében, amelynek ő nincs a birtokában (Sautet – Foss 1999). Ezért a szervezet szabályai is az adott célnak vannak alárendelve. A szereplőkre vonatkozó szabályok nem függetlenek attól, hogy a szereplők hol helyezkednek el a szervezet hierarchiájában. A rend másik alapvető típusa a spontán rend (spontaneous order). A spontán rendnek nincs önálló célja, minden szereplő a saját egyéni célját követi, mégis kialakul valamiféle szervezettség, amit senki nem tervezett meg. Ez úgy jön létre, hogy a szereplők mindenkire egyaránt érvényes szabályokat követnek. E szabályok teszik lehetővé, hogy saját érdekeinek megfelelően cselekedve, minden szereplő hasznosíthassa a konkrét helyhez és időhöz (és egyénhez) kötött tudást.<sup>94</sup>

A modern osztrák felfogásban tehát a piacgazdaság egy speciális, az önkéntes cserére épülő komplex rendszer, katallaxia. Mint ilyennek, nem lehet semmilyen célja, a GDP vagy más aggregált sikerkritérium viszont éppen egy ilyen célt jelöl ki. A „gazdaság” teljesítményét csak úgy lehet értékelni, hogy az egyének szabadon követhetik-e benne a saját maguk által elérni kívánt célt.

#### **4.2.4.2. A jólét aggregálása**

A gazdasági növekedés mérőszáma a GDP hosszú távú növekedése. Ez és az ezt megalapozó jólétfelfogás az, ami a szubjektivista állásponttal nem egyeztethető össze, és komoly akadályát jelenti annak, hogy az osztrák iskolán belül koherens növekedésmélet alakuljon ki. A bemutatott kritikák a gazdasági növekedés hagyományos értelmezésének gyakorlati és elméleti koncepcióját is súlyosan megingatják. A bevezető közgazdasági tankönyvekben is bemutatott hiányosságok arra vonatkoznak, hogy ha elvonatkoztatunk attól, hogy a cél tulajdonképpen a jólét mértéke, és kizárólag a hozzáadott értéket szeretnénk mérni,

---

<sup>94</sup> Robert Sugden (1989) a piacot a spontán rendnek csak az egyik változatként írja le.

a GDP még akkor sem tökéletes mérőszám. Ha pedig valóban a jólét mérését tekintjük célnak, még további hiányosságokat tudunk felsorolni, főleg azokat a tényezőket, amelyek az emberi jólétet befolyásolják, de nem tartoznak a szorosán vett gazdasági jólét fogalomkörébe. Az alternatív mutatók ezeket próbálják meg mérni.

Az elméleti kritikák még tovább mennek. Azt állítják ugyanis, hogy ha sikerülne is kiküszöbölni a GDP (és a jólét) mérésének összes ebben az alfejezetben említett és nem említett problémáját, akkor sem jelentene sokat. Az, amit a GDP-vel ki szeretnénk fejezni ugyanis nem létezik: az egyéni hasznosságokat nem lehet összehasonlítani és éppen ezért nem is lehet aggregálni, egy összefoglaló számmal kifejezni. Ebből a szubjektív szempontból a GDP alternatív mutatói (mint a HDI) sem jobbak. A HDI ugyanis teljesen önkényes alapon konvertálja és súlyozza a tényezőket, míg a GDP-ben kialakított súlyok (az árak) – ha nem is tökéletes formában, de – a piaci csere folyamatában megnyilvánuló értékítéleteket tükrözik. Nem utolsósorban a HDI ugyanazt a központi tervezői attitűdöt tükrözi, mint a GDP, hiszen ez a mutató is egy központi szerv normatív álláspontját tükrözi.

A szubjektív álláspont tehát a fejlődés azon viszonylag új értelmezéseivel sem egyeztethetők össze, amelyekkel a mai fejlődés-gazdaságtanban a GDP hibáit próbálják meg kiküszöbölni, mert James Buchanan (1969) érvelése érvényes a gazdasági fejlődés esetében is. A gazdasági növekedés illetve fejlődés hagyományos modelljeiben ugyanis különböző lehetséges kimeneteket jelölünk meg, és ezek alapján hozunk normatív ítéletet. Ezek a normatív ítéletek azonban mindig valamilyen viselkedési feltevésen, ha nem is a hagyományos értelemben vett homo oeconomicus modelljén alapulnak. Illúzió azonban azt gondolni, hogy bármely viselkedési feltevés képes lefedni az emberi viselkedés egészét, ezért a normatív ítéletek is csak ceteris paribus igazak. Ha például modellünk következtetése az, hogy az egyének a több jövedelmet és a kevesebb szabadidőt előnyben részesítik a kevesebb jövedelem – több szabadidő párosítással szemben, abból még nem következik az, hogy a valóságban is azt fogják tenni. Lehetséges, hogy az egyén mégis inkább például a több szabadidőt választja, vagy azért, mert nem úgy cselekszik, ahogy azt elvártuk tőle, vagy azért mert egy vagy több lehetséges kimenettel nem számoltunk, vagy azért, mert valamilyen előre nem látott változás következett be. A normatív ítéletnek ezért azon kell alapulni, hogy a modell által jobbnak ítélt kimeneteknek vannak-e intézményi korlátai vagy nincsenek, nem pedig azon, hogy az adott kimeneteket valóban elérték-e.

A gazdasági fejlődés mércéje – ezek szerint – nem alapulhat azon, hogy az egyén mit választott, csak azon, hogy milyen volt a választási folyamat: önkéntes cserén alapult-e vagy sem. *Ebből* a szempontból Sen álláspontja is elfogadhatatlan, hiszen az feltételezi, hogy

tudjuk azt, hogy az egyén mit választhatott volna, vagyis kívülről kellene megadnunk az egyén választási lehetőségeit. E kételyek abból a szubjektív álláspontból fogalmazódnak meg, amely szerint a gazdasági fejlődés célját nem az elemző közgazdász, vagy a gazdaságpolitikus határozza meg, hanem azoknak az egyéneknek a választásaiban, illetve egymással való folyamatos cseréjében nyilvánul meg, akik a vizsgált gazdaság szereplői.

Ugyanakkor Sen kritikája felvet egy fontos problémát, hiszen szabadon választani, illetve cserélni szegényen és gazdagon is lehet. Ez az, ami rámutat arra, hogy a gazdasági növekedés hagyományos mércéinek ebben a megközelítésben is lehet némi szerepük, de egészen biztosan nem interpretálható a jólét mércéjeként, ezért gazdasági növekedésként sem. Az egyéni jólétek aggregálása azért lehetetlen tehát, mert az egyéni jóléteket nem lehet mérni a kimenetekre alapozva, és – mint az az előző alpontból kiderült – azért sem, mert nincs értelme a spontán rendet valamilyen aggregált mutató segítségével értékelni.<sup>95</sup>

#### **4.3. Konklúzió: a normatív álláspontok különbségei**

E fejezet egyrészt tovább mélyítette az eddigi fejezetekben már felvetett paradoxont, másrészt egy választ is adott rá. A fejezet első részében azt mutattam meg, hogy az osztrák iskola már az új intézményi iskola megjelenése előtt erősen foglalkozott az intézmények kialakulásával és fejlődésével, és az új intézményi iskolához nagyon hasonló kérdéseket vetett fel. Ugyanakkor összevetve egy másik régi iskolával, régi amerikai institucionlizmussal, az is kiderül, hogy módszertani szempontból az osztrák iskola intézményértelmezése közelebb áll az új intézményi felfogáshoz és akár meg egy kutatási programba is sorolható vele. A növekedéseméletbe azonban nem az előbbi, hanem az utóbbi meglátásai épültek be. Ez az ami tovább mélyíti az említett paradoxont.

A megoldás felé tett lépést pedig a fejezet második fele szolgáltatott, amelyben azt vizsgáltam, hogy az osztrák illetve szubjektivista iskola mennyire különbözik a növekedés felfogásában a hagyományostól. Itt már sokkal mélyebb különbségek mutatkoznak, hiszen azt a területet kell érintenünk, amely a szubjektív iskolát a leginkább megkülönbözteti: a normatív a megállapításokra. Mi a jó? Mi az igazságos? Szubjektív megközelítésben az ilyen

---

<sup>95</sup> Itt azonnal felvetődhet, hogy az egyéni jólétek aggregálásának lehetetlensége nem osztrák gondolat, mert azt már Kenneth Arrow (1950) is megmutatta, és ezt az állítást azóta Arrow-féle lehetetlenségi tételként ismert a közgazdaságtanban. Az osztrák állítás azonban más aspektusból fogalmazódik meg. Nem az a probléma ugyanis, hogy a társadalmi jóléti függvény nem vezet majd konzisztens döntésekhez, hanem az, hogy ilyen függvény létezését nincs értelme feltételezni. Ebből a szempontból tehát az Arrow-féle lehetetlenségi tétel nem meglepetés, hanem nyilvánvaló: miért döntene konzisztens módon az az entitás (a „társadalom”), amelynek esetében semmiféle indokunk nincs azt feltételezni, hogy preferenciával rendelkezik egyáltalán. Tulajdonképpen James Buchanan (1954) is ezt az érvet fejti ki. Lásd még az 5.2.2. alfejezetben.



kérdéseket csak úgy lehet eldönteni, ha a hogyan kérdésére válaszolunk, azaz azt az utat vizsgáljuk, amely a vizsgálandó állapothoz vezetett. A kimenetek alapján tehát nem lehet megítélni azt, hogy melyik állapot a „jobb” csak az alapján, hogy milyen folyamat vezetett az adott állapothoz, vagyis milyenek (voltak) azok a szabályok, amelyek a vizsgált állapothoz elvezettek. Ennek a „történeti” normatív álláspontnak az utilitarista felfogással való kibékíthetlenségére általában a társadalmi igazságossággal, az újraelosztás értékelésével kapcsolatban szokás utalni (Nozick 1974)<sup>96</sup>, de a növekedés értelmezése mögött is megbújik, és szembeállítja a szubjektív álláspontot a hagyományos növekedésmércéket elfogadó elméletekkel.

Bár a GDP mérésének korai szakaszára jellemző viták is már rávilágítottak arra, hogy szubjektivista érvek a mainstream vitákhoz is képesek konstruktív módon hozzájárulni, a szubjektivista álláspont kizárja azt, hogy a növekedésnek elmélete legyen. Az a tény azonban, hogy a modern osztrák elméleti keretben nem képzelhető el egy aggregált jólétnutató mozgásának a magyarázata, nem jelenti azt, hogy ugyanez az elmélet ne tudna egyedi meglátásokra jutni a növekedésmércével kapcsolatban, amelyik ennek a dolgotnak a középpontjában áll: Milyen mechanizmusokon keresztül hat az intézmények minősége a nemzetek gazdagságára? A következő két fejezetben ezt a kérdést vizsgálom az osztrák közgazdaságtan szempontjából.

---

<sup>96</sup> „...hogy igazságos-e egy elosztás, attól függ, hogy jött létre” (Nozick 1974[1998]:144).

## 5. A növekedés mint piaci folyamat

„Veszélyes dolog egyetlen egy tényezőnek tulajdonítani a vezető szerepet abban a folyamatosan zajló forradalomban, amely a modern világot annyira távolivá tette a pár száz évvel ezelőttihez képest. De van-e más tényező, amely inkább jogot formálhat erre a címre, mint a piacok állandó keresése?”

(Allyn Young 1928: 536)

Az aggregált jólét növekedésének osztrák elmélete tehát lehetetlen. Az osztrák elmélet azonban képes magyarázatot nyújtani arra, hogy hogyan javul az egyének közötti koordináció a piaci folyamatban. Ezt a magyarázatot a vállalkozás osztrák elmélete jelenti. Dolgozatom empirikus (3.) fejezetéből az is nyilvánvaló, hogy a növekedéselmélet egyik központi kérdése az, hogy az intézmények hogyan befolyásolják a gazdasági teljesítményt. Ebben a fejezetben a célom ezért az, hogy feltárjam az intézményeknek a vállalkozás modern osztrák elméletében játszott szerepét. Ezt három lépcsőben teszem meg. Az első (5.1.) alfejezet röviden vázolja a nagyrészt Israel Kirzner által kifejlesztett vállalkozáselméletet. A második (5.2.) alfejezet a vállalkozás elméletének intézményi feltételeit kutatja, és azt elemzi, hogy hogyan működik nem tökéletes intézmények mellett. A harmadik alfejezet (5.3.) tovább lazítja a piaci folyamatok elméletének feltevéseit, és azt az esetet vizsgálja, amikor megengedjük a piacszabályozás és a szabályozó hatóság létezését, amely szintén nem tökéletes intézmények mellett működik. A fejezet „hozzáadott értéke” tehát az, hogy feltárja hogyan működik a piaci folyamat nem tökéletes intézmények mellett.

### 5.1. A vállalkozás modern osztrák elmélete

Az osztrák iskolát az teszi különösen fontossá a növekedéselmélet szempontjából, hogy megközelítésének egyik alapeleme a vállalkozó, amely már a növekedéselmélet kezdeteinél – Schumpeter (1912) elméletében – is jelen volt, de később kikerült onnan.<sup>97</sup> A modern közgazdaságtanba Israel Kirznernek sikerült úgy visszahoznia a vállalkozó fogalmát, hogy az konzisztens legyen a misesi-hayeki piacfelfogással, és a kalkulációs, illetve tudásprobléma megfogalmazásával.

---

<sup>97</sup> Baumol (2000:10) szerint „történelmi véletlen”, hogy Schumpeter hozzájárulása ellenére a növekedéselmélet nem a mikroökonómiában bontakozott ki. A vállalkozó fogalmának történetéről lásd még Blaug (1998) írását, aki szerint a vállalkozó azért került ki a közgazdaságtanból, mert nem fér össze az általános egyensúly fogalmával (Blaug 1998:229). Utóbbi állítás a kirzneri vállalkozó koncepciójával kapcsolatban is világossá fog válni.

### 5.1.1. A tudásprobléma és a piac

A szubjektivista nézet megkülönbözteti a tudást az információtól. Az információt könnyen vagy nehezen, kis vagy nagy költséggel, de meg lehet szerezni, és át lehet adni. Az információ kodifikálható, artikulálható, megszerezhető, és megtanulható. A tudás viszont mindig valamilyen kontextusra vonatkozik: arra a környezetre, amelyben a döntési probléma felvetődik. A tudás tehát nemcsak olyan elméleti vagy technikai ismeret, amely a hagyományos értelemben vett (iskolai) tanulással megismerhető. Hayek (1945:243-244) mutat rá arra, hogy a tudás nagy része a „helyi feltételek, speciális körülmények ismerete”, és ezek az ismeretek nem adhatók át úgy, mint a technikai-tudományos információk. A tudás tehát arra vonatkozik, hogy az egyén hogyan konstruálja meg a döntési problémát, az információ pedig az, amit ebben a keretben elhelyez, illetve ennek segítségével értelmez. Különböző – nem különösebben fontos – terminológiai zavarok miatt úgy alakult, hogy az osztrák közgazdaságtanban a tudás és az információ nagyjából az ellenkezőjét jelenti a hétköznapi jelentésének, az információ ugyanis állományváltozó, míg a tudás jellemzője az állandó áramlás (Boettke 2002:266, Minkler 1993). Ha a tanulást a tudás elsajátításaként fogjuk fel, akkor azt is tágabban kell értelmeznünk: a tanulás nem az információk felhalmozását jelenti, hanem a probléma kontextusának felépítését vagy megváltozását (O’Driscoll – Rizzo 1985:37-38).

A modern osztrák közgazdaságtan egyik alapvető megállapítása, hogy a gazdasági probléma az, hogy hogyan hasznosítsuk a társadalom tagjai között szétszórt tudást (Hayek 1945). Az ugyanis, hogy a tudást nem lehet átadni, még nem jelenti azt, hogy nem használhatja fel a gazdaság többi szereplője. Az alapkérdés éppen arra vonatkozik, hogy ez hogyan történik: hogyan hasznosítja az egyik piaci szereplő tudását ugyanannak a piacnak egy másik szereplője, illetve hogyan hasznosítják a jelenbeli piaci szereplői a múltbeli piaci szereplői által felhalmozott tudást. A tudásnak ebből az értelmezéséből kiindulva és a tudásproblémát téve még központi kérdésnek, a neoklasszikustól meglehetősen eltérő meglátásokra juthatunk. Hayek (1937, 1945) szerint fel kell tennünk a kérdést, hogy azok az adatok, amelyeket az allokációs problémával szembesülő gazdálkodó egység döntési helyzetét vizsgálva adottnak tekintünk, ki által ismertek, és legfőképpen hogyan válnak azzá. A probléma tehát nem az, hogy hogyan allokáljuk az erőforrásokat hatékonyan, hanem az, hogy hogyan juttassuk el a tudást azokhoz, akiknek szükségük van rá. A komplex jelenségek vizsgálatában tehát az az alapkérdés vetődik fel, „hogyan miként hasznosítsák azt a tudást, aminek a maga összességében egyetlen egyén sincs a birtokában” (Hayek 1945[1995]:242).

Ez a tudásprobléma, a tudás megosztásának problémája, amely legalább olyan fontos, mint a munkamegosztás problémája (Hayek 1937:49).

Az allokációs probléma nem független a tudásprobléma megoldásától, hiszen a tudásprobléma megoldása mindig az ignorancia kisebb vagy nagyobb szintjét jelenti, és az ignorancia különböző szintje mellett az allokációs problémának is különbözőek a megoldásai. Van azonban a tudásproblémának egy az allokációs problémától olyan eltérő tulajdonsága, amely különösen fontos a dolgozatom további menete szempontjából. A tudásprobléma ugyanis csak a gazdasági szereplők interakciójában merül föl, míg az allokációs problémának elvileg akkor is van értelme, ha egyetlen szereplőt vizsgálunk. A tudást megosztani viszont csak egy másik emberrel lehet. Nem véletlen, hogy a tudásproblémán alapul Hayeknek (1945, 1982) a szocializmus lehetetlenségére vonatkozó érvelése is. Mises (1920) más aspektusból érvel a szocializmus lehetőségessége ellen, és bár egyáltalán nem használja a tudásprobléma fogalmát, az ő megközelítése még világosabbá teszi a hayeki tudásprobléma és az allokációs probléma kapcsolatát. A misesi tézis lényege ugyanis az, hogy – a robinsoni gazdaságon kívül – nem képzelhető el naturális mértékeken alapuló racionális kalkuláció. Tőkepiac és tőkepiaci árak hiányában a tervezőnek nem áll rendelkezésére az a tudás, ami a racionális kalkulációhoz kell. Az egyéni magatartás természetesen továbbra is racionális, de a termelés problémáját nem lehet racionálisan megoldani (Mises 1920[1990]:8-17).<sup>98</sup>

Hayek (1945) méltán nagyhírű cikkének alapállítása az, hogy a piac az árrendszeren keresztül hatékonyan oldja meg a tudásproblémát, de a piac eme felfogása gyökeresen eltér attól, amit a neoklasszikus közgazdaságtanban értenek alatta. A piac e folyamatszemplétű (a piaci folyamatról lásd később részletesen) megközelítése nem fogadja el a verseny neoklasszikus feltevéseit, legfőképpen azt nem, hogy minden szereplő tökéletesen informált. A hayeki elmélet közléről sem az absztrakció fontosságát kérdőjelezi meg, csak bizonyos feltevések megtételének hasznosságát. Azok a feltevések azonban, amelyeket Hayek (1945, 1948a) a piaccal kapcsolatban tesz, el is távolítják őt a neoklasszikus piacfelfogástól. Hayek (1945, 1948a) szerint az a probléma a tökéletes informáltság feltevésével, hogy olyat tételezünk fel vele, amit magyarázni kellene, és ezzel megkerüljük az igazi gazdasági probléma felvetését: azt, hogy hogyan terjed szét a tudás a piaci mechanizmuson keresztül. Mindezek miatt Hayek (1978c) a piac szerepét elemezve nem arra helyezi a hangsúlyt, hogy az hatékony erőforrás-allokációt hoz létre, hanem arra, hogy a piac hatékonyan oldja meg a

---

<sup>98</sup> Az arra vonatkozó vitának az érveit, hogy a misesi kalkulációs probléma és a hayeki tudásprobléma szétválasztható-e egymástól, és melyikük a fundamentálisabb Yeager (1998) foglalja össze. A kétféle érvelést összeházasító nézetet képviseli például Boettke (1998) és Horwitz (2004), míg az ellenkező álláspontot például Salerno (1990) vagy Hülsmann (1997).

tudásproblémát. A piac szerepe nem (csak) az, hogy az árrendszeren keresztül az erőforrás-allokációs probléma hatékony megoldására ösztönöz, hanem az, hogy egyáltalán lehetővé teszi az erőforrás-allokációs probléma megfogalmazását. A piac folyamatában válnak adottá azok az adatok, amelyeket az erőforrás-allokációs probléma megoldásának folyamatában adottnak tételezünk fel.

Ha az erőforrás-allokációs kérdésfeltevésből indulunk ki, a piaci folyamatot ignoráljuk. Pontosabban, ha az adott peremfeltételek melletti optimalizálást tekintjük alapproblémának, akkor (1) vagy az egyszemélyes gazdaságra gondolunk, vagy (2) elvonatkoztatunk a tudásproblémától. Természetesen nem állítom azt, hogy minden esetben haszontalan lenne eltekinteni a tudásproblémától. Még akkor sem az, ha a gazdasági növekedés kérdést vizsgáljuk, hiszen a 2. fejezetből világosan kiderül, hogy ezzel a megközelítéssel milyen jelentős eredményeket ért el a neoklasszikus növekedésmélet. Csak azt állítom, hogy ha a gazdasági (piaci) szabadságnak a gazdasági növekedésben betöltött szerepét vizsgáljuk, akkor nem tekinthetünk el a tudásproblémától, és az előbb vázolt, illetve a továbbiakban részletesen kifejtett misesi-hayeki piacfelfogásból kell kiindulnunk. Ez pedig azt is jelenti, hogy a tudásproblémát kell alapproblémának tekintenünk, a piacot pedig folyamatnak.

### **5.1.2. A kirzneri vállalkozó és a piaci folyamat**

A piacot folyamatként értelmező elmélet szerint hasznosabb úgy tekinteni a gazdasági szereplőre, mint akit nem a mindentudás, hanem az ignorancia jellemez: nem tudja, hogy mit lehetne tudni egyáltalán. A piac éppen ezt az ignoranciát szünteti meg, és egyben termeli újra. A tudásprobléma ezért az ignorancia miatt nem oldható meg a neoklasszikus haszonmaximalizáló magatartással, hiszen ennek a magatartásnak csak akkor van értelme, ha ismertek a lehetséges alternatívák. A haszonmaximalizálás csak adott cél-eszköz rendszer mellett működik, míg a tudásprobléma (ignorancia) éppen azt jelenti, hogy az aktor nem ismeri a cél-eszköz rendszer minden elemét.<sup>99</sup>

A vállalkozói cselekvés teszi lehetővé a tudásprobléma megoldását. A vállalkozás az emberi cselekvés kreatív aspektusa, amely mintegy kiegészíti a neoklasszikus gazdasági viselkedést (economizing). Az Israel Kirzner (1973, 1982, 1997, 1999) által kifejtett vállalkozói elmélet központi eleme a profitlehetőségekre való éberség (alertness). A

---

<sup>99</sup> Az ignorancia fogalmát, illetve annak filozófiai gyökereit és közgazdasági következményeit O'Driscoll és Rizzo (1985) részletesen tárgyalják.

vállalkozó az eddig kihasználatlan arbitrázslehetőségekre reagál. Ezekben az arbitrázslehetőségekben viszont a koordináció hiánya (discoordination) tükröződik, vagyis az, hogy az egyéni tervek nem kompatibilisek egymással. Legkönnyebben és legegyszerűbben megfogalmazható példa az egyperiódusú, egytermékes piacon tapasztalható eladási és vételi tervek koordinátlansága. Ekkor a vevőket és az eladókat jellemző ignorancia miatt előfordulhat, hogy a vevő magasabb áron tudna vásárolni, mint amennyiért egy számára észrevétlen eladó hajlandó lett volna eladni az adott jószágot. Ezt az arbitrázslehetőséget fedezi fel (discover) a vállalkozó. Ez az arbitrázslehetőség nem lehet szisztematikus keresés tárgya, hiszen ahhoz a vállalkozónak már tudnia kellene, hogy mit keres. Az arbitrázslehetőségeket csak felfedezni lehet, amihez az előbb említett éberség szükséges. E felfedezés valahol félúton van a szisztematikus keresés és a pusztán véletlen között (Kizner 1997:72).<sup>100</sup>

Természetesen ahhoz, hogy a vállalkozó elmélete a növekedés kontextusában alkalmazható legyen, tágabban kell értelmeznünk. Kirzner (1982, 1999) szerint a vállalkozói cselekvés előbbi értelmezése kiterjeszhető a többperiódusú piacra is. Sőt, ha ezt megtesszük és az arbitrázst, mint az erőforrás és a vele előállítható termék diszkontált várható árának különbségként értelmezzük, akkor világosabbá válik a kirzneri és a schumpeteri vállalkozó közötti különbség, vagy inkább hasonlóság. Ahhoz ugyanis, hogy a vállalkozó a többperiódusú, bizonytalansággal jellemzett piacon is éber legyen a profitlehetőségekre, szüksége van mindazokra a pszichológiai jellemzőkre, amellyel Schumpeter (1912) jellemezte saját vállalkozóját. E tágabb értelmezés teszi lehetővé, tehát, hogy a kirzneri vállalkozó azzá váljon, aminek Schumpeter gondolta: a gazdasági fejlődés hajtóerejévé.

Ha a koordináció hiánya profitlehetőségeket jelent, akkor a vállalkozó e profitlehetőségek felismerésével, azok kihasználásával és megszüntetésével az egyéni tervek jobb koordinációját éri el. Vagyis a vállalkozói felfedezés a piacot a tökéletes koordináció, azaz az egyensúly felé lendíti. Az egyensúly koncepciója megfelel a 4.2.3. fejezetben említett szintén kirzneri definíciónak, de egybevág Hayek (1937:42) azon fejtegetéseivel is, amely szerint az egyensúly az egyéni tervek kompatibilitását jelenti: egyensúly akkor van, amikor minden szereplő várakozása a többi szereplőnek azon cselekvésein alapul, amelyeket saját egyéni terveik alapján megtenni terveznek.

A vállalkozói cselekvés tehát csak akkor létezik, ha a piac nincs egyensúlyban. A vállalkozót középpontba állító piaci folyamatok elmélete nem az egyensúly állapotára

---

<sup>100</sup> Ráadásul a keresés konkrét információra vonatkozik, míg a vállalkozás nem szubsztantív tudást jelent, hanem az arra vonatkozó tudást, hogy hol kell keresni a tudást (Kirzner 1973:68).

koncentrál, hanem az egyensúly felé vivő folyamatot elemzi. A tudásprobléma megegyezik az ignoranciával, ami egyensúlytalanságot jelent, ezért azzal, hogy a vállalkozói cselekvés a piacot az egyensúly felé viszi, hozzájárul a tudásprobléma megoldásához. A vállalkozó ugyanis felfedezi a lehetséges adatokat, így csökkentve az ignoranciát és javítva az egyéni tervek koordinációját. A „tisza vállalkozás” (Kirzner 1973:37) tehát nem igényel erőforrást: azokat a lehetőségeket fedezi fel, amelyek kihasználására az erőforrásokat alkalmazni lehet. A vállalkozás tehát logikailag teljesen elkülönül az erőforrások tulajdonosától – legyen szó tőkéről, munkáról, vagy speciális, technológiai tudásról. A vállalkozó azt a profilehetőséget fedezi fel, amelyet mindezeknek valamilyen kombinációjával lehet elérni.

A piac osztrák felfogása szerint tehát a verseny nem mint egyensúlyi állapot érdekes, hanem mint egyensúlytalan helyzetekből az egyensúly felé vivő folyamat. E folyamat mozgatója a vállalkozói felfedezések sorozata, amely többek között a korábbi vállalkozói hibák felismerését jelenti. Így a piac a tanulás folyamata, amely során a szereplőkre jellemző ignorancia mértéke csökken és az egyéni tervek egyre kompatibilisebbé válnak egymással.

A vállalkozónak ez az imént vázolt kirzneri koncepciója természetesen nem maradt kritika nélkül. Az egyik fajta kritika magára a vállalkozó koncepciójára vonatkozott: a kirzneri vállalkozó viselkedés ellentmondani látszik a schumpeteri vállalkozó-felfogásnak, amely éppen az egyensúly felborítását tulajdonítja a vállalkozónak, és különböző pszichológiai tulajdonságokkal látja el. A következő pontban még visszatérek erre a problémára, és megmutatom, hogy Kirzner és mások jelentős lépéseket tettek az ellentét feloldásának irányába.

Sokkal fundamentálisabb és kevésbé „feloldott” az a kritika, amely radikális szubjektivizmus oldaláról éri Kirzner vállalkozó- és piacelméletét (Jakee és Spong 2003, Buchanan és Vanberg 2001). Ez a kritika alapvetően arra vonatkozik, hogy Kirzner elmélete szerint a piac mindig az „aktuális” egyensúly felé konvergál. E konvergencia viszont nem jellemezheti a piacot, ha komolyan vesszük a tudás, a bizonytalanság és az idő szubjektivista felfogását. Mivel a piaci tevékenység sok egyén szubjektív várakozásán alapul, végtelenül komplex rendszer, nem is beszélve arról, az esetről, amikor a több piac egymásra hatását vizsgáljuk (Jakee és Spong 2003:467). Jakee és Spong (2003:467-469) áttekintik Kirznernek a radikális szubjektivista irányzattal folytatott vitáját és azt is megmutatják, hogy az imént vázolt intertemporális piaci folyamat-értelmezés már e kritikák hatására született meg.

Az újabb radikális szubjektivista kritikák közül ki kell emelnem a Buchanan – Vanberg (2001, 2002) szerzőpáros kritikáját, mert azt a kérdést vizsgálja, hogy hogyan lesz a piaci folyamat – így jelen esetben a növekedés – endogén. Ők az intertemporalitás

bevezetésében látják a kirzneri elmélet kritikus pontját (Buchanan és Vanberg 2001:106), ami szerintük egyáltalán nem oldja meg, sőt tovább súlyosbítja a problémát. Ha ugyanis komolyan vesszük a szubjektivista nézőpont alapelemeit, és nem törekszünk semmiféle, az általános egyensúlyelmélettel kötött kompromisszumra (mint Kirzner), akkor a piaci folyamat nem-teleologikus szemléletéhez jutunk el. Az összes többi felfogás – így a kirzneri is – teleologikus, mert valamiféle külső célt tulajdonít annak, aminek nincs célja – a piacnak. A piacok keresztmetszeti és intertemporális dimenziója nem hasonlítható össze egymással, mert a jövőbeli piac nem létezik, ezért intertemporális arbitrázs sem létezik. Az intertemporális profitlehetőségeket ugyanis nem lehet felfedezni abban az értelemben, ahogyan az a térben különböző piacok között lehetséges, mivel a jövőbeli tudás, és ezért a jövőbeli cselekvés, nem jelezhető előre. A jelenbeli cselekvések nem a következményei, hanem az okai a jövőbeli piacnak: a jövőbeli valóságot a jelenbeli cselekvések konstruálják meg. Az idő, a tudás és az emberi cselekvés elválaszthatatlanságából az következik, hogy a jövőbeli cselekvés megjósolhatatlan. A piac ilyen megjósolhatatlan cselekvések összessége, ezért nem is konvergálhat sehová. Nem állítható tehát, hogy a piac mindig egy egyensúly felé konvergál, mert nem ismerjük ezt az egyensúlyt.

### 5.1.3. A vállalkozó szerepe a növekedés folyamatában

A technológiai felfedezések alkalmazása vállalkozói cselekvés, mert az arbitrázslehetőségek felismerését igényli.<sup>101</sup> A technológiai felfedezéseket az allokációs problémából kiindulva vizsgáló növekedéselmélet eltekint *a* gazdasági problémától (a tudásproblémától) és a gazdasági növekedés kizárólag technológiai problémaként mutatja be, pedig az „új, értékteremtő termelési folyamatok és eljárások felfedezése és alkalmazása *nem* technológiai, hanem *gazdasági* kérdés, amelyet a vállalkozás old meg” (Steele 1998:70, kiemelés az eredetiben). Ugyanakkor egy technológiai újítás sikeres alkalmazása egyensúlytalanságot, így a többi vállalkozó számára arbitrázslehetőséget teremt. Az új technológia alkalmazása ugyanis felfedi azt, hogy az eddigi, a régi technológiát alkalmazó iparágakba történt beruházások valójában hibás beruházások (malinvestments) voltak (Kirzner 1999:14).<sup>102</sup> Így a technológiai újítást megvalósító vállalkozó tevékenysége nyomán

---

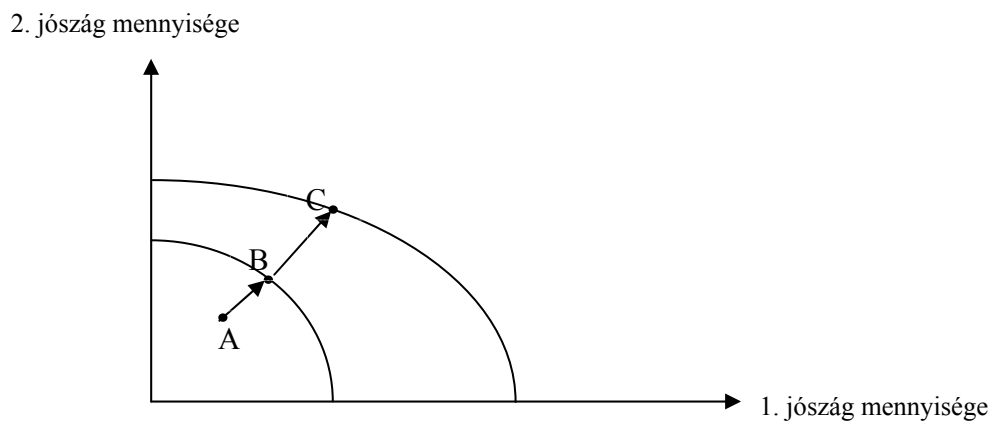
<sup>101</sup> Ez talán nem feltétlenül nyilvánvaló állítás, de mindenképpen alátámasztja a 3. fejezetben elemzett empirikus anyag. Az ott idézett Joel Mokyr (2002) is azt állapítja meg, hogy a tudásbázis és annak alkalmazása közötti kapcsolat teszi egyedivé az európai ipari forradalmat.

<sup>102</sup> Kirzner (1999:4) azt állítja – a lovaskocsi és az autó példáján keresztül – , hogy a lovaskocsi-szektor már akkor egyensúlytalan helyzetben volt, amikor az autót még fel sem fedezték. Ugyanis már a lovaskocsi-szektor



további vállalkozók fogják felfedezni azokat a lehetőségeket, amelyek a két (rég és az új) iparág közötti erőforrás-átcsoportosításban rejlenek. A tudásprobléma felől közelítve ezt a helyzetet, nem az a kérdés, hogy mennyit kell beruházni az új szektorba, hanem az, hogy mi teszi felismerhetővé a két szektor közötti arbitrázst.

A vállalkozó szerepe tehát kettős, ezt illusztrálja a 18. ábra. Egyrészt, az egyensúlytalanságokat megszüntetve a hatékony termelési pont felé viszi a gazdaságot (A-ból B pontba). Másrészt, az új alkalmazási lehetőségek felfedezésével egyensúlytalanságokat is hoz létre, és kifelé tolja a termelési lehetőségek görbéjét (a B-ből a C pontba), így teremtve lehetőséget arra, hogy a vállalkozó első szerepe ellássa feladatát. A vállalkozás e kettős, a kirzneri egyensúly felé vivő és a schumpeteri kreatív rombolást végző aspektusának a gazdasági növekedés folyamatának leírása érdekében való egyesítése ma sem megoldott probléma (Holcombe 1998, Hülsmann 1999, Yu 2001).



18. ábra. A vállalkozó kétféle szerepének illusztrációja

Forrás: Boettke és Coyne (2003:78)

Kirzner (1998) újabb kísérletet tesz arra, hogy a vállalkozó kiegyensúlyozó, és a schumpeteri, az egyensúlyt felborító koncepcióját közös elméletbe dolgozza össze, ehhez pedig a 4. fejezetben definiált koordináció elvét használja fel. A koordináció ugyanis nemcsak az állapotot, hanem – és ez az, amelyik megfelel az osztrák közgazdaságtan nézőpontjának – az egyensúly felé vivő folyamatot jelenti. Amikor a vállalkozó felborítja a (látszólagos) koordináció állapotát, akkor a nagyobb koordináció felé lendíti a gazdaságot. Valójában már a vállalkozói felfedezés előtt sem volt koordinációs az állapot, mert 2. fejezet koordináció-definíciójának (2) része nem teljesült: ha egy befektető az új iparágba fektetett volna, a

---

legprospéralóbb időszakában is elérhetőek voltak (lettek volna) az autógyártás eszközei és technológiája. A lovaskocsi-szektorba allokált erőforrások tehát téves beruházások voltak.

többiek sem úgy cselekedtek volna, mint az új beruházás hiányában. Ezzel az is nyilvánvaló, hogy miért elképzelhetetlen a gazdasági növekedés a vállalkozó nélkül.

Néhány írásában Randall Holcombe (1998, 2003a, 2003b, 2003c) tesz lépéseket abba az irányba, hogy kirzneri vállalkozás terminusaiban magyarázza a gazdasági növekedést.<sup>103</sup> Kiindulópontja az felismerés, hogy ha a piaci folyamatok elméletén belül szeretnénk magyarázni a növekedési folyamatot, akkor valamilyen magyarázatot kell adnunk a profitlehetőségek születésére, különben továbbra is csak exogén sokkokkal leszünk képesek magyarázni a piac mozgását. Holcombe (2003a,b) a profitlehetőségeknek háromféle forrását különbözteti meg: azokat a tényezőket, amelyek egyensúlytalanságot okoznak, azokat, amelyek kiszélesítik a termelési lehetőségeket, végül a többi vállalkozó tevékenységét. Amellett érvel továbbá, hogy ez utóbbi a profitlehetőségek legfontosabb forrása. Ez a fajta profitlehetőség arra utal, hogy „amikor a vállalkozó kihasznál egy korábban fel nem ismert profitlehetőséget, ez újabb profitlehetőséget teremt a többi vállalkozó számára” (Holcombe 2003a:33).

## **5.2. Az intézmények szerepe a kirzneri vállalkozás elméletében**

A vállalkozás tehát profitlehetőségekre való éberséget jelenti. Az alábbiakban azt vizsgálom, hogy melyek azok az intézményi elemek, amelyeket a vállalkozó kirzneri elmélete implicit módon feltételez, és hogyan értelmezhető ebben az elméletben az intézmények minősége, továbbá hogyan értelmezhető az intézményi minőségnek a gazdasági teljesítményre gyakorolt hatása.

### **5.2.1. A kirzneri vállalkozás intézményi feltételei és a gazdasági szabadság**

Amint a 3.2. fejezetben láttuk, a gazdasági szabadság alapvetően a csere szabadságát jelenti. A gazdasági szabadság operacionalizálható definícióját is tekintetbe véve (3.2.2. alfejezet) érdekesebb úgy fogalmazni, hogy a gazdasági értelemben az az intézményi környezet szabadabb egy másiknál, amelyben az állam kevesebb akadályt gördít az önkéntes cserék útjába, és képes megakadályozni, hogy a magánszereplők tegyék ugyanezt. Ez az általános megfogalmazás természetesen egy kevésbé absztrakt szinten számos cselekvés szabadságát foglalja magában. David Harper (1998:265-266) például húszféle olyan

---

<sup>103</sup> Holcombe 1998-as cikke vitát indított el a Quarterly Journal of Austrian Economics hasábjain (lásd Hülsmann 1999, Shostak 1999, Holcombe 1999).

szabadságot sorol fel, amelynek hatása van a vállalkozás „kínálatára”.<sup>104</sup> A gazdasági szabadság, illetve a gazdasági szabadságot biztosító intézmények nagyobb szerepet játszanak a kirzneri vállalkozáselméletben, mint a gazdasági növekedés 2. fejezetben elemzett elméleteiben. Ennek megmutatásához fel kell tárni a vállalkozás elméletében implicit módon feltételezett intézményi tényezőket.

A tiszta vállalkozás nem igényel erőforrásokat, de a profitlehetőségek kihasználása igen: a vállalkozás elméletében alapvető a vállalkozó és az erőforrás-tulajdonosok megkülönböztetése. Első és legfontosabb intézmény tehát, amely nélkül nem működik az 5.1. fejezetben vázolt piaci folyamat, a tulajdonjog. Mivel Kirzner (1973:84-87) saját elméletét explicit módon is Ludwig von Mises megközelítésmódjával rokonítja, nem véletlen, hogy ez a következtetés egybevág Mises híres, a szocializmusról szóló nézetével. A kalkulációs vitában Mises (1920) megmutatta, hogy a tényezők magántulajdona nélkül még akkor sem beszélhetünk racionális kalkulációról, ha a fogyasztási javaknak van piaca. A Robinson Crusoe-i egyszemélyes (egy háztartásos) gazdaságon túllépve, és a cseregazdaságot vizsgálva a racionális gazdasági kalkulációnak alapvetően két feltétele van (Mises 1920[1990]:8-17): a pénz és a termelési tényezők magántulajdona. Az előbbi nélkül szereplők szubjektív hasznosságai összehasonlíthatatlanok. Utóbbi nélkül viszont a tényezőknek nincs piaca, így ára sincs, ezáltal pedig lehetetlenné válik az, hogy racionálisan döntsünk a beruházásokról. Nem tudjuk, hogy „mi éri meg”, mert nincs meg az a szabály, ami ebben eligazít. Bár nem teljes az összhang az osztrák iskolán belül abban a tekintetben, hogy Mises, és Hayek a kalkulációs vitában ugyanúgy érveltek-e a szocializmus megvalósíthatósága ellen<sup>105</sup>, a piaci intézményrendszer mindkettőjük érvelésében megelőzi a gazdasági kalkulációt. A tudásprobléma megoldása megelőzi az allokációs problémát, azaz a piac teszi lehetővé azt, hogy a profitlehetőségeknek produktív tartalmuk legyen. Ha a tényezők nincsenek magántulajdonban, akkor a termelési tényezők ára és a velük elérhető termelés ára közötti profitlehetőség kihasználása nem feltétlenül jelenti a koordináció javulását, mert az árak nem tükrözik a fogyasztók és a tulajdonosok értékítéletét. Tehát lehetetlen eldönteni azt, hogy a vállalkozói cselekvés produktív vagy improduktív.

---

<sup>104</sup> A vállalkozói választás szabadsága; az eredmények megszerzésének szabadsága; a kereskedelem szabadsága; a piacok szabadsága; a szerződéskötés szabadsága; a verseny, és a piacra való ki- és belépés szabadsága; a termelés megválasztásának szabadsága; a marketingmódszer megválasztásának szabadsága; a munka és a munkahely megválasztásának szabadsága; az utazás és a vándorlás szabadsága; tulajdonlás szabadsága; a tulajdonlási forma megválasztásának szabadsága; a koalíciókötés és a társulás szabadsága; a magánélet és a titoktartás szabadsága; gondolat, a kifejezés, a szólás és a sajtó szabadsága; a nonkomfortítás szabadsága; a kísérletezés szabadsága; a keresés szabadsága; a fogyasztás szabadsága; a revízió szabadsága (Harper 1998: 265-266).

<sup>105</sup> Lásd a 98. lábjegyzetet.

Másrészt ahhoz, hogy a vállalkozó ki tudja használni a profitlehetőségeket, szerződést kell kötnie az erőforrások tulajdonosaival. A piaci folyamatok elméletében (Kirzner 1973) implicit módon feltételezik azt, hogy a gazdasági szereplők önkéntesen szerződéses kapcsolatba léphetnek, és a szerződés feltételeit úgy szabják meg, ahogy nekik tetszik. A szerződés tehát a csere technológiája. A vállalkozás ugyanakkor nem működik a szerződés szabadsága nélkül, hiszen a profitlehetőségeket nem elég felismerni, ki is kell használni azokat. A profitlehetőség kihasználása pedig csak akkor lehetséges, ha a vállalkozó képes bizonyos termelési tényezőket alkalmazni. Mivel a termelési tényezőket alkalmazni csak valamilyen szerződéssel lehet, a megkötött szerződések a vállalkozói felfedezések megtestesülését jelentik. A tőketulajdonosakkal kötendő szerződéseket a pénzügyi intézményrendszer teszi lehetővé, és a jogrendszer gondoskodik arról, hogy a szerződéseket ki is kényszeríthessék. A 3.2.4. fejezetben hivatkozott, a pénzügyi intézményrendszer szerepére vonatkozó empirikus vizsgálatok is ezt támasztják alá. Ezek az elemzések mind azt mutatják, hogy a pénzügyi piacok fejlettsége és a gazdasági növekedés között pozitív kapcsolat van. Ugyanez vonatkozik a munkapiacra is: az elmélet a munkapiac rugalmasságát tételezi fel abban az értelemben, hogy bármilyen munkaszerződést köthet a vállalkozó a munka tulajdonosával.

Az, hogy a piaci szabadság és a vállalkozás – és így a növekedés – kapcsolata miatt csak a tudásproblémából kiindulva jelent ok-okozati összefüggést, világossá válik, ha elgondoljuk, mi történik akkor, ha csak az erőforrás-allokációs problémát tartjuk szem előtt. Ekkor az egyensúlyi árak adottak. Mivel a piacok egyensúlyban vannak, nincs arbitrázslehetőség sem, tehát nincs vállalkozás sem. A piaci szabadságnak pedig azért nincs szerepe, mert ha az egyensúlyi árakat mindenki ismeri, akár elő is lehet írni bárki számára az optimális erőforrás- vagy jószágallokációt. Ha egyensúlyi árakból indulunk ki, akkor a termelési tényezők árai valóban kiszámolhatók a fogyasztási javak (egyensúlyi) áraiból.<sup>106</sup> A tudásproblémából kiindulva azonban a piaci szabadság és a vállalkozás elválaszthatatlan egymástól.

Összefoglalva tehát a vállalkozás modern osztrák elmélete feltételezi a gazdasági szabadságot, illetve azt, amit 3. fejezetben kapitalista intézményrendszernek neveztem: a magántulajdont és a szerződéskötés szabadságát, amely utóbbi azonban pénzügyi közvetítőrendszer meglétét is jelenti.

---

<sup>106</sup> Ebben a kérdésben még Schumpeter véleménye is eltért Misesétől vagy Hayekétől (Hayek 1945[1995]:250-252).

### 5.2.2. Produktív vállalkozás

Eddig tehát úgy érveltem, hogy a gazdasági szabadság a vállalkozás feltétele, és ez az érv ellentétében látszik lenni azzal a misesi premisszával (Mises 1963[1996]:251-256), hogy a vállalkozás az emberi cselekvés egyik aspektusa, és ezért mindig mindenütt jelen van. Ebben az esetben a vállalkozás nem lehetne az intézményi környezet függvénye. Ez a látszólagos ellentmondás feloldható akkor, ha megkülönböztetjük a termelékeny vállalkozást a nem termelékeny vállalkozástól, mert ekkor a vállalkozás minden intézményi környezetben jellemző lehet, de a termelékeny vállalkozás nem. A szubjektív megközelítést alkalmazva a produktivitásnak sincs objektív kritériuma, így arról, hogy az adott vállalkozás javította-e a koordinációt (4.2.3. alfejezet), azaz termelékeny-e, csak az intézményi környezet ismeretében dönthetünk.

A produktív az improduktív és a destruktív vállalkozás fogalmát William Baumol (1990) vezette be úttörő cikkében, és ezt a kategóriarendszert alkalmazza és fejleszti tovább Coyne és Leeson (2004), akik szerint meg kell különböztetnünk termelékeny (productive), nem termelékeny (unproductive) és megkerülő (evasive) vállalkozást. A növekedés kontextusában ezért már nem az a kérdés, hogy van-e vállalkozás, vagy nincs, hanem az, hogy a termelékeny vállalkozások jelentik-e a vállalkozói cselekvések nagyobb részét. Az arbitráláslehetőségek felismerése és kihasználása ugyanis nem mindig egy pozitív összegű játék része, ezért vezeti be Coyne és Leeson az előbb említett három kategóriát. A termelékeny vállalkozást úgy definiálják, mint amely „mind a vállalkozó, mind a társadalom számára hasznot hoz” (Coyne és Leeson 2004:237). Ezzel szemben a nem termelékeny vállalkozás az, amely hasznot hoz a vállalkozónak, de kárt okoz a társadalomnak” (uo.). Végül az elkerülő vállalkozás az a vállalkozói tevékenység, amelynek célja az, hogy megkerülje a fennálló rendet, illetve kivédje a nem termelékeny vállalkozók cselekvéseit.

Be kell látnunk azonban, hogy ez a kategóriarendszer önmagában nem operacionalizálható, főleg nem az általam alkalmazott hayeki elméleti rendszerben. Hiszen honnan tudjuk, hogy mi a társadalmilag hasznos cselekvés? Az Arrow-féle lehetetlenségi tétel óta tudjuk, hogy nem lehetséges ésszerű feltételeknek megfelelő társadalmi jóléti függvényt konstruálni, így az elméleti lehetősége sincs meg annak, hogy kívülről döntsünk arról, hogy mi a társadalmilag hasznos cselekvés. De a hayeki rendszerben a lehetetlenségi tétel nélkül is teljesen nyilvánvaló, hogy a gazdaságnak és a társadalomnak nincs célfüggvénye, ezért nem tudjuk kívülről eldönteni azt, hogy mi a hasznos, és mi nem. Egyrészt a tudásprobléma miatt,

másrészt pedig azért, mert a gazdaságnak (katallaxiának, spontán rendnek)<sup>107</sup> éppen az a lényege, hogy nem kell aggregálni az egyének céljait. De akkor honnan tudjuk, hogy mi a társadalmilag hasznos és haszontalan? A válasz a piaci csere logikájában rejlik: annak lényege ugyanis az, hogy az egyének önkéntes módon mondanak le egy jószágról, egy másik jószágért cserébe, ezért az önkéntes csere *definíció szerint* hasznos. A piacon nincs szükség társadalmi jóléti függvényre ahhoz, hogy eldöntsük mi a társadalmilag hasznos és mi nem az, hiszen – ahogy Buchanan (1954:122) már-már klasszikus Arrow-kritikájában megfogalmazza – „[a] szabad piacok természetéből adódóan, az egyetlen entitás, amelynek össze kell hasonlítania két társadalmi alternatívát akkor, amikor választ, az egyén”. A piac tehát éppen olyan konzisztens társadalmi választásokat eredményez, mint amilyen konzisztensek az egyéni választások.

Visszatérve a produktív vállalkozás definíciójára: azt tehát, hogy a vállalkozói cselekvés hasznos-e társadalmilag vagy nem, egyedül az döntheti el, hogy a gazdasági szabadság viszonyai között jött-e létre. A piacon az arbitrázslehetőségeket az árrendszer közvetíti, így juttatva el a vállalkozókhoz az arra vonatkozó tudást, hogy milyen tevékenységekre van szüksége „a társadalomnak”. Ha tehát a vállalkozás a szabad piac körülményei között kialakult arbitrázslehetőségekre reagál, a vállalkozás definíció szerint produktív. Ebből az következik, hogy a gazdasági szabadság, amely éppen arra utal, hogy fennállnak-e a szabadpiaci körülmények vagy nem, a produktív vállalkozás feltétele. A produktív vállalkozás tehát nem azonosítható a profitábilis vállalkozással, csak a *gazdasági szabadság körülményei között profitábilis vállalkozással*. Nem piaci körülmények között nincs semmilyen eszközünk arra, hogy eldöntsük, melyik vállalkozás produktív, mert ahhoz, hogy produktivitásról beszélhessünk egyáltalán, már létezniük kell a gazdasági kalkuláció feltételeinek: ez az a modern osztrák meglátás, amely érdemes lehet arra, hogy a növekedéseméletben alkalmazzuk.

### **5.2.3. A verseny és a monopólium szerepe**

A vállalkozásnak ez előbbieken ismertetett felfogása a verseny növekedésre gyakorolt, a 2. fejezetben tárgyalt hatásaihoz képest újabb csatornákra világít rá. Egyfelől, a verseny egyfajta személytelen kényszert jelent a szereplők számára, ami miatt követniük „kell” a hatékonyabb megoldásokat. Egy ilyen megoldás természetesen nemcsak szűken vett

---

<sup>107</sup> A hayeki spontán rend fogalmát a 4.2.4.1. fejezetben tárgyaltam részletesen.

(fizikai) technológia lehet, hanem – és ez a későbbiekben még fontos lesz – bármilyen piaci viselkedési forma, amely az adott szereplő jövedelmét befolyásolja, és módjában áll változtatni rajta: szerződési feltételek, szervezeti forma, vagy akár az informális intézmények.<sup>108</sup>

Másfelől, a verseny vállalkozói felfedezéseket *tesz lehetővé* azáltal, hogy a verseny folyamatában olyan koordinációs problémák születnek, amelyeket a vállalkozó arbitrázslehetőségként felismerhet és kihasználhat. Azt állítom, hogy ez a legfontosabb szerep abban a folyamatban, amely során a verseny hatást gyakorol a gazdasági növekedésre, mert e szerep nélkül a 2. fejezetben elemzett modellek által azonosított mechanizmusok sem működnének. Világos, hogy e felfedezői csatorna logikailag megelőzi kényszerítő szerepét, hiszen kikényszeríteni és átvenni csak olyan megoldásokat (szerződéstípusokat, technológiát) lehet, amelyek már létrejöttek. Kevésbé világos a technológiába való beruházás 2. fejezetben elemzett folyamatának és a vállalkozói felfedezésnek a kapcsolata. A vállalkozói felfedezés ugyanis költségmentes tevékenység (Kirzner 1997), amely a tudásprobléma körülményei között megy végbe, így előrejelezni sem lehet; vagyis nem lehet beruházni a vállalkozói cselekvésbe. Azok a növekedési modellek, amelyek a kutatás-fejlesztésbe való beruházásra alapozzák a gazdasági növekedés modelljét két szempontból is adottnak tekintik a vállalkozói tevékenységet. Egyrészt feltételezik, hogy hatékonyabb eljárások mindig születnek, legfeljebb azok gyakoriságát lehet befolyásolni a kutatás-fejlesztési beruházásokkal, másrészt azt, hogy az újítások értékét előre tudjuk. Mindez azt jelenti, hogy elvonatkoztatnak a felfedezések megszületése kapcsán felmerülő tudásproblémától. Ezen kívül adottnak tekintik azt, hogy a felfedezéseket a szereplők hatékonyan alkalmazzák. Pedig a technológiai felfedezések *alkalmazása* szintén vállalkozói cselekvést jelent, mert az arbitrázslehetőségek felismerését igényli. Az új növekedésemélet eltekint a gazdasági problémától és a gazdasági növekedést kizárólag technológiai problémaként mutatja be. A növekedés kutatás-fejlesztésre épülő modelljei azonban csak akkor működnek, ha adottnak vesszük azt, hogy a tudásprobléma folyamatosan „megoldódik” a vállalkozói tevékenységnek köszönhetően.

---

<sup>108</sup> E versenykoncepció hasznosságát bizonyítja az is, hogy az átmeneti országok tekintetében Svetozar Pejovich (1994, 2003) tulajdonképpen erre támaszkodik, amikor az informális intézmények változását elemzi. Kimondatlanul a hayeki érvet („személytelen kényszer”) alkalmazva az informális intézmények változásában is szerepet szán a versenynek az átmeneti országok esetét vizsgálva. A hiteles jogrendszeren, a tulajdonjogok védelmén és a szerződés szabadságán alapuló „intézményi piac” (market for institutions) biztosítja azt, hogy az intézményi változás költségeit az intézményi változás végrehajtói (az „úttörők”) viseljék. Az átmenet tranzakciós költségei az informális és a formális intézményrendszer konfliktusaiból származnak, ezért az önkéntes szerződéseken alapuló átmenet csökkenti ezeket a tranzakciós költségeket, és így hozzájárul a jobb gazdasági teljesítményhez. A szerződési szabadság lehetővé teszi azt, hogy az átmenet költségeit (a formális és az informális intézmények konfliktusának költségeit) azok vállalják, akiknek „megéri”.

A versenynek ez az osztrák iskolának tulajdonítható, és a mainstreamtől eltérő felfogása ellentétes következtetésekre vezet egy, a növekedélmélet számára központi területen, a szellemi tulajdonjogok, illetve szabadalmak értékelésében. Hayek nem fejt ki részletesen, de többször utal arra, hogy a szellemi tulajdonjogok léte sokkal inkább akadályozza, semmint elősegítené a piaci folyamat működését. Posztumusz művében (Hayek 1988[1992]:43-44) is felhívja a figyelmet arra, hogy alapvető különbség van a szellemi tulajdonjog és az anyagi javakra vonatkozó tulajdonjogok között, mert a szellemi termék miután létrejött, korlátlanul rendelkezésre áll. A szellemi tulajdonjog társadalmi költségét hangsúlyozza: kutatás területén túlberuházáshoz vezet, mert az lesz a kizárólagos tulajdonos, aki megelőzi a többieket.<sup>109</sup> Az szabadalmak elleni érv tehát az, hogy az erőforrások nem hatékony allokációjához vezet. Nem kétséges, hogy a gazdasági növekedés kérdésének szempontjából ez lényeges véleménykülönbség, hiszen mint a 2. és különösen a 2.2.4. fejezetben láttuk, a Romer-féle és a schumpeteri növekedési modellben a növekedés egyszerűen nem történik meg szabadalmi rendszer nélkül, mert a felfedezőknek nincsenek ösztönzőjük. A modern osztrák iskola szerzői azonban gyökeresen ellentmondanak ennek a véleménynek. Ez az eltérő vélemény az ebben a fejezetben jellemzett piac- és versenyfelfogásban gyökerezik.

Tulajdonképpen hayeki érvet fejt ki részletesen klasszikussá vált cikkében Arnold Plant (1934) szintén a szabadalmi rendszer ellen érvelve. Plant cikke egyúttal arra is bizonyíték, hogy az osztrák iskola által ma képviselt versenyfelfogás a 30-as években még általánosan elfogadott, de legalábbis egyenrangú volt a tökéletes verseny modelljével. Plantnak azok a kortársai, akikkel ebben az írásában vitatkozik ugyanúgy érveltek, mint ahogy a Romer-féle, vagy a schumpeteri modell alapján ezt megtehetjük: a szabadalmi rendszer újításra ösztönöz. Plant azonban rámutat, hogy ez a következtetés csak akkor igaz, ha *úgy véljük*, hogy a szabadalmi rendszer hatására a felfedezésekbe allokált és más szektorokból elvont erőforrások jövőbeli haszna nagyobb lesz, mint a máshonnan elvont erőforrások miatt kieső termelés értéke. Ennek a vélelemnek azonban – mondja Plant (1934:43) – semmilyen tudományos alapja nincs. Rámutat továbbá, hogy azok a területek, amelyen a szabadalmi jog érvényesül önkényesen választódnak ki, és a vállalatok olyan területen is alkalmaznak

---

<sup>109</sup> Máshol Hayek (1967a[1995]:340) szintén utal arra, hogy az államnak tartózkodnia kellene a monopóliumok szabadalmi jog formájában való támogatásától, sőt még annak a véleményének is hangot ad, hogy a szellemi tulajdonjog nagymértékben hozzájárulhatott ahhoz, hogy az értelmiségnek ilyen nagy, és szerinte nem túl pozitív befolyása van a nagyközönségre (Hayek 1967b[1995]:225).



felfedezőket, illetve vezetnek be újításokat, amelyeket egyáltalán nem véd szabadalom.<sup>110</sup> A vállalatok célja az újítással az, hogy versenyelőnyre tegyenek szert, és fenntartsák jó hírnevüket (Plant 1934:44). Plant érvelése tehát egyrészt szubjektivista: senki nincs felhatalmazva arra, hogy eldöntse, hogy a mai felfedezésekkel elérhető nagyobb termelés hasznosabb-e, mint az a beruházás, amiről ma lemondunk érte, csak a fogyasztók, az ő értékítéletük pedig a piacon keresztül érvényesül. Másrészt a versenyt implicit módon felfedező folyamatként értelmezi, mert a szabadalmi rendszer elleni érve az, hogy az lassabbá teszi azt a folyamatot, amelynek során *kiderül*, hogy melyik vállalat tudja a legolcsóbban *alkalmazni* az adott találmányt.

Az, hogy az osztrák közgazdászok szabadalmi rendszer elleni érvei szorosan kapcsolódnak a versenyről alkotott és ebben a fejezetben vázolt felfogásukhoz Murray Rothbard (1962[2004]:745-754) gondolatai is segítenek tisztázni. Rothbard rávilágít a szellemi tulajdonjog (copyright) és a szabadalom közötti elvi különbségre: nem jelenti ugyanis a szellemi tulajdon megsértését az, ha valaki bizonyíthatóan a szellemi tulajdon tárgyát képező szellemi termék ismerete nélkül hozta létre ugyanazt a jószágot, találmányt, stb. Míg ha a vizsgált jószágot szabadalom védi, az iménti cselekmény a szabadalmi jogot megsérti. Rothbard azért találja a szabad piac elveivel összeegyeztethetetlennek a szabadalmi rendszert, mert annak megsértése nem jelent implicit lopást. A szellemi tulajdoné viszont igen, így az összefér a szabad csere elvével. Míg Rothbard e megkülönböztetése nem feltétlenül fedi a jelenleg érvényben lévő jogszabályok definícióit, érvelésének jelen esetben mégis van jelentősége, mert rámutat a modern osztrák versenyfelfogás különállására. A növekedésemélet standard modelljeiben nem különböztetik meg a szellemi tulajdonjogot a szabadalomtól, de növekedési modellek feltevései mellett *nincs is értelme* megkülönböztetni. Tökéletes informáltság mellett ugyanis az új felfedezés mindenkinek azonnal a tudomására jut, így a szellemi tulajdonjogot a szabadalomtól elválasztó határvonal elmosódik: e megkülönböztetés csak az ignorancia feltételezése mellett működik.<sup>111</sup>

---

<sup>110</sup> Egy „kísérletet” is idéz (Plant 1934:49-50). Egy 1919-es törvény ugyanis Angliában lehetővé tette, hogy a szabadalmat bejegyző a szabadalom díjának csak a felét fizesse be, de cserében el kellett fogadnia, hogy bárki alkalmazhatja a licenstet – a hivatal által megszabott feltételek mellett. 1931-ig 7533 esetben éltek ezzel a lehetőséggel, ami ugyan kisebbik része az egésznek, de Plant szerint jó okunk van feltételezni, hogy az új rendszer növelte a teljes outputot. Ennek pedig az az oka, hogy az új helyzetben a találmányok használatára vonatkozó jogok gyorsabban kerülhettek ahhoz, aki a legalacsonyabb költséggel tudja előállítani az adott jószágot.

<sup>111</sup> Felmerülhet a kérdés, hogy ugyanez fennáll-e ha az információ megszerzésének költségei vannak, mert ekkor a szereplők lehetnek racionálisan alulinformáltak. Ehhez azonban szintén ismerniük kell a találmányt, hiszen egyébként nem tudják eldönteni, hogy annak az információnak a megszerzése megéri-e nekik vagy sem.

Összefoglalva az ebben a fejezetben elmondottakat: a verseny növekedésben játszott szerepének több szintjét különböztettem meg, és rámutattam arra, hogy a 2. fejezetben elemzett növekedési modellek ignorálják a verseny felfedező szerepére vonatkozó modern osztrák meglátásokat. Ennek az egyik nagyon lényeges következménye az, hogy szabadalmi rendszer szerepéről teljesen ellentétes következtetésekre jutnak.

#### **5.2.4. Tökéletlen intézmények**

Mindeddig nem foglalkoztam a vállalkozás elméletében implicit módon feltételezett intézmények minőségével, pedig – mint az a 3. fejezetből kiderült – ezen a területen van keresnivalója az osztrák közgazdaságtannak. Világos azonban, hogy a neoklasszikus elmélethez hasonlóan a piaci folyamatok elmélete is tökéletes intézményeket tételez fel: a tulajdonjogok tökéletesen definiáltak és a minden szereplő tiszteletben tartja őket, nemkülönben a vállalkozó és az erőforrás-tulajdonosok közötti szerződéseket. Röviden a szabályok kikényszerítése tökéletes. Az alábbiakban e feltevés lazításának következményeit vizsgálom.

##### **5.2.4.1. Tökéletlen tulajdonjogok**

Tegyük fel először, hogy a tulajdonjogok biztonsága nem tökéletes. Mivel a tulajdonjog alapvetően kétfajta kérdést tisztáz (Vanberg 2001:23-24, Cooter – Ulen 2005:88)<sup>112</sup>: azt hogy mi lehet a tárgya a magántulajdonnak, és azt, hogy ki mit tehet saját tulajdonával, a magántulajdon bizonytalansága azt jelenti, hogy legalább az egyik eleme ennek a definíciónak nincs egyértelműen tisztázva. Fennáll a kisajátítás kockázata, mert nem egyértelmű a tulajdonjog tárgya, vagy fennáll annak a lehetősége, hogy a megkötött szerződés érvénytelenné válik, mert bizonytalan a tulajdonjog tartalma. Tudjuk azt (lásd a 3.2.4. fejezetet), hogy a gyengébb tulajdonjogok alacsonyabb növekedési rátához vezetnek. A kérdés az, hogy miért, illetve, hogy hogyan. Az alábbiakban bemutatandó válaszom a modern osztrák iskola meglátásaira épül.

Tegyük fel, hogy fennáll a kisajátítás kockázata, azaz megvan a lehetősége annak, hogy az erőforrás-tulajdonost az állam megfosztja tulajdonától! Itt nemcsak a közvetlen kisajátítás lehetősége merül fel, de egyéb olyan eszköz is, amely a tulajdonhoz és az abból

---

<sup>112</sup> Cooter és Ulen (2005:88) valójában négy kérdést különböztet meg, de esetünkben most csak a fenti kettő releváns.

származó jövedelemhez való jogot csorbítja, például egy váratlan adókiivetés. Első lépésként azt kell belátnunk, hogy a vállalkozás, és ezzel együtt az erőforrás-tulajdonos és a vállalkozó közötti szerződés létrejötte növeli a kisajátítási kockázatot. Ez nem triviális, hiszen elvileg a tőketulajdonost ugyanúgy sújthatják a kisajátítás eszközével, mint a vállalkozót, így az erőforrás átengedésével nem feltétlenül kell, hogy nőjön a kisajátítás kockázata. Legalább két indok van arra, hogy mégis így van. Az egyik az, hogy a vállalkozónak az erőforrást le kell kötnie, hiszen a profit kihasználása éppen a vállalkozó konkrét elképzelésnek megvalósítását jelenti. Vagyis azzal, hogy az erőforrás-tulajdonos (a megtakarító-beruházó, és a munkás) a vállalkozónak átengedi az erőforrás használatát, az ezzel specifikusabbá válik, ami így könnyebben kisajátítható. Ahogy a 2.3.2.2. alfejezetben is bemutattam, az új intézményi közgazdaságtan irodalma is holdup-problémaként írja le a kisajátítási kockázatot, a holdup pedig az erőforrás specifikusságának függvénye. A másik indok pedig az, hogy a befektető és a vállalkozó nem feltétlenül ugyanazzal az államhatalommal, illetve formális és informális intézményrendszerrel szembesül, azaz az erőforrás-tulajdonos külföldi is lehet.

A neoklasszikus érvelés szerint mindezek oda vezetnek hogy az erőforrások bérleti díja megnő a kockázat nélküli esethez képest. Ez viszont azt jelenti, hogy kevesebb beruházást lesz érdemes megvalósítani, mint eddig, emiatt pedig lassul a gazdasági növekedés. Ez az érvelés azonban nem működik akkor, ha csökkenő hozadékkal számolunk, hiszen ahogy a Solow-modell elemzéséből kiderült (2.1. alfejezet), a hosszú távú növekedési ráta független a megtakarítási, illetve beruházási rátától, és kizárólag a technológiai haladástól függ. Az új növekedésmélet modelljei képesek arra, hogy a tulajdonjogok növekedési rátára gyakorolt hatásának mechanizmusát azonosítsák, tulajdonképpen az előbbi érvelést a technológiai haladásra vonatkoztatva. Az innovációra épülő modellekben például (2.2.4. fejezet) a kisebb jelenbeli K+F beruházás okozhatja a növekedési ráta csökkenését. A vállalkozás elméletén alapuló magyarázat ehhez képest egy alternatív csatornát azonosít, a K+F beruházás ugyanis ebben a megközelítésben nem tekinthető vállalkozásnak. A K+F kapcsán a vállalkozói cselekvés azt jelenti, amikor vállalkozó felismeri azt a profitlehetőséget, amelyet a megfelelő területre irányuló K+F beruházással lehet kihasználni.

Az ebben a fejezetben kifejtett modern osztrák elmélet alapján egy alternatív mechanizmust azonosíthatunk, hiszen a modern osztrák magyarázat alapeleme a vállalkozó, ami teljes mértékben hiányzik mind a neoklasszikus, mind az endogén, mind az új intézményi modellekből. Egy olyan érvelésnek, amely a kirzneri modellben próbál magyarázatot keresni arra a 3. fejezetben dokumentált tényre, miszerint a gyenge tulajdonjogok csökkentik a növekedési rátát, annak a mechanizmusát kell megvilágítania, hogy *a gyenge tulajdonjogok*

miért eredményezik azt, hogy a vállalkozói felfedező folyamat kevésbé koordinál. Az „osztrák” válasz Mises (1920) szellemében a tőkepiacra koncentrálnak. Ahogy az 5.2.2. fejezetben kifejtettem, a produktív vállalkozás a gazdasági szabadság körülményei között profitot hozó vállalkozás, mert az önkéntes csere folyamatában kialakuló árak a racionális kalkuláció alapjául szolgálnak. Ezt az érvet a neoklasszikustól az különbözteti meg, hogy a racionális kalkuláció alapjául szolgáló árakat nem lehet kiszámolni, csak a konkrét piaci cserében „derülnek ki”.<sup>113</sup> Ha tehát nincs tőkepiac, és nincsenek tőkepiaci cserék, akkor senki számára nem derül ki, hogy mi a racionális, ezért lehetetlen végrehajtani racionális, a koordinációt javító beruházásokat. A tulajdonjogok gyengése, azaz a kisajátítási kockázat növekedése azzal, hogy eredményeként az erőforrás-tulajdonosok számára kockázatosabb a „tőkepiacra vinni” az erőforrásaikat<sup>114</sup>, a racionális erőforrás-árak kialakulását akadályozza. Minél nagyobb a kisajátítás kockázata, annál kockázatosabb a vállalkozókkal szerződést kötni, így annál kevesebb csere történik a tőkepiacon, ezért a piac annál kevésbé tudja ellátni az árakra vonatkozó, az ebben a fejezetben vázolt próba-szerencse folyamaton keresztül megvalósuló felfedező szerepét. Mivel a piaci árakat nem lehet kiszámolni, hanem a folyamatos cserék, hibák és korrekciók során fedezik fel őket a piaci szereplők, minél kevesebb csere történik, annál kevesebb lehetőség van arra, hogy a piaci ár megközelítse a racionális árat.

A modern osztrák érv tehát nem az, hogy gyengébb tulajdonjogok esetén kevesebb beruházás valósul meg, de nem is az, hogy nem a megfelelő területen történnek beruházások. Az osztrák érv az, hogy minél gyengébbek a tulajdonjogok, a (tőke)piaci árak annál kevesebb tudást közvetítenek arra nézve, hogy melyek a gazdaságos beruházások. A vállalkozói felfedezések ezeken a torz árakon fognak alapulni, így semmi garancia nincs arra, hogy az arbitrázslehetőségek felfedezése és megvalósítása javítani fogja a koordinációt.

A magántulajdon második aspektusa a tulajdon tartalmára vonatkozott, azaz arra, hogy mire lehet használni a magántulajdont. Ha ez az aspektus bizonytalan, az azt jelenti, hogy az erőforrás-tulajdonos nem lehet biztos benne, hogy a vállalkozó által végzett tevékenység legális-e. Megvan tehát a kockázata annak, hogy a szerződést érvénytelenítik, vagy a

---

<sup>113</sup> Hülsmann (1997) a misesi álláspontot részletezve szintén azt mutatja ki, hogy a szocializmusban alkalmazott árak leginkább abban a tekintetben különböznek a kapitalizmusban alkalmazott ártól, hogy az utóbbiak önkéntes cseréből származnak. Hozzá kell tenni azonban, hogy a Hülsmann állítása az, hogy ez Mises érvelését megkülönbözteti a hayeki-kirzneri megközelítéstől, és azt mutatja meg, hogy nem a tudásprobléma felőli közelítés jelenti a szocialista kalkuláció problémájának helyes megközelítését. Dolgozatomban én az ellenkező álláspontot képviselem azaz azt, hogy a hayeki tudás- és a misesi kalkulációs probléma ugyanannak az éremnek a két oldala (lásd még a 98. lábjegyzetet).

<sup>114</sup> A tőkepiacra vitel itt azt jelenti, hogy kockázatosabb a vállalkozókkal szerződni, hiszen világos, hogy a piac maga a csere folyamata.

tőketulajdonos elveszti a tulajdonának egy részét. Ez az eset tehát hatását tekintve ekvivalens az elsővel.

A vállalkozás elmélete szerint tehát – összhangban a 3. fejezetben bemutatott empiriával – a tulajdonjogok bizonytalansága nemcsak a jövedelem szintjét befolyásolja a nagyobb tranzakciós költségek miatti holtteher-veszteség következtében, de a növekedési rátát is, mert csökkenti az árak információtartalmát és csökkenti annak a lehetőségét, hogy a vállalkozó a felismert profitlehetőséget kihasználva javítsa az egyéni tervek koordinációját.<sup>115</sup>

#### **5.2.4.2. A szerződések nem tökéletes kikényszerítése**

A vállalkozás elméletének egyik központi feltevése az, hogy a vállalkozó erőforrásokat vehet kölcsön azok tulajdonosaitól. A tökéletlen intézményrendszer következményeit tehát úgy is vizsgálhatjuk, ha feltesszük, hogy a vállalkozó és az erőforrás-tulajdonos közötti szerződéseket meg is lehet szegni. Nem jelenti az elmélet leszűkítését az, ha feltesszük, hogy a szerződés megszegésére csak a vállalkozó képes, hiszen egyrészt, a vállalkozó éppen azért vállalkozó, mert felismeri annak a módját, hogy az erőforrásokat úgy alkalmazza, hogy azok profitot hozzanak. Másrészt pedig, ha az erőforrás-tulajdonos szegi meg a szerződést úgy, hogy azáltal saját maga számára hoz profitot, akkor ő a vállalkozó, és az imént vállalkozónak hitt szereplő erőforrásait használja.

Tegyük fel továbbá azt is, hogy nem minden vállalkozó szeg szerződést és, hogy csak azok a vállalkozók szegik meg az erőforrás-tulajdonosokkal kötött szerződést, akik szerződésszegés nélkül ex post nem érnének el egy bizonyos szintű profitot. A többiek betartják a szerződéseket. Ezt a feltevést úgy is meg lehet fogalmazni, hogy nem foglalkozom a szerződésszegés motivációval, és a szerződésszegést exogén tényezőnek tekintem, mert nem célolok azt megmagyarázni, hogy miért szegik meg a vállalkozók a szerződéseket.

Ha lehetségessé válik a szerződés megszegése, az megteremti a lehetőséget arra, hogy a vállalkozó így szerezzon profitot. Ebben az esetben a profitlehetőség felismerése azt is jelentheti, hogy a vállalkozó felismeri, hogyan lehet megszegni az ex ante megkötött szerződést úgy, hogy az profitot hozzon számára. Először is be kell látnunk azt, hogy e profitlehetőségnek a szerződésszegésben megnyilvánuló kihasználási folyamata nem vezet az egyéni tervek jobb koordinációjához, vagyis improduktív – annak ellenére, hogy a vállalkozó

---

<sup>115</sup> Hozzá kell tenni azonban, hogy az egyéni tervek jobb koordinációja nem mindig mutatható ki a GDP-ben illetve a növekedési rátában. Mivel a GDP a kiadások aggregált mutatója, nem „érzékeli” azt, hogy az arányok milyen mértékben tükrözik a preferenciákat (lásd még Erdős 2006:87-93).

ebben az esetben is olcsóbban vásárolt és drágábban adott el. Az improduktivitás oka az, hogy a profit felismerése és annak kihasználása nem az önkéntes csere elvén alapult. Azon feltételek mellett ugyanis, amelyek a szerződésszegéssel megvalósultak, az erőforrás-tulajdonosok nem lettek volna hajlandók átengedni az erőforrásaikat. Ellenkező esetben ugyanis a vállalkozó köthetett volna velük egy olyan szerződést, amit nem kellett volna megszegnie. Szerződéskötéskor ugyanis az erőforrás-tulajdonosok tisztában vannak azzal, hogy a vagyonuk csökkenésének is megvan az esélye, mert nem tudható előre, hogy a vállalkozó tényleg képes kihasználni a felfedezett profitlehetőséget. A koordináció romlását tehát nem az jelenti, hogy a tulajdonosok veszteséget szenvednek, hanem az, hogy nem *azért* szenvedtek veszteséget, mert a vállalkozás veszteséges volt.

A szerződésszegés tehát ebben az esetben azt jelenti, hogy az erőforrás-tulajdonosok csalódnak: a várakozásaik nem igazolódnak. Az ilyen profitlehetőségnek a kihasználása *ex post* az erőforrás-tulajdonosoktól a fogyasztók felé történő<sup>116</sup> jövedelemelosztást jelent, amelyhez az erőforrás tulajdonosai *ex ante* nem járultak volna hozzá. A koordináció az új helyzetben nem jobb, mint a régiben, mert az erőforrás-tulajdonosok nem ezt a cselekvést választották volna, ha ismerték volna a többiek cselekvéseit. Azok a vállalkozók természetesen, akik szerződésszegés nélkül értek el profitot, javítják a koordinációt, azaz produktívak.

*Önmagában* az a következmény, hogy nem minden vállalkozó ér el akkora profitot, mint amekkorát szeretett volna, még nem jelenti azt, hogy a koordináció javulása kisebb mértékű a tökéletes intézményeket feltételező esethez képest. Az ignorancia miatt ugyanis ebben az esetben is előfordulhat, hogy a javak eladói (vevői) csalódnak abban az értelemben, hogy csak alacsonyabb áron tudnak eladni (magasabb áron tudnak venni) mint amit előzetesen vártak (Kirzner 1999). A növekedési veszteség nem azért következik be, mert az erőforrás-tulajdonosok csalódnak, hanem azért, mert e csalódás nem abból származik, hogy „nem jött be az üzlet”. Vagyis a profitban megnyilvánuló koordinációjavulás nem tükröződik az erőforrások jövedelmezőségében, és így az árban, ezért az erőforrás-tulajdonosok akkor is az egyéni terveik felülvizsgálatára vannak készítetve, amikor „nem kellene”. A szerződésszegés lehetősége tehát azt a folyamatot akadályozza, amelynek során az egyének folyamatosan felülvizsgálják terveiket, és amelynek eredményeként egyre közelebb kerülnek az egyensúly állapotához. Mivel a vállalkozók koordinációjavító tevékenysége „elszakad” az erőforrás-tulajdonosok egyéni terveinek igazolódásától, e tervek felülvizsgálata nem azt fogja

---

<sup>116</sup> A profitlehetőség felismerése után a kirzneri vállalkozónak nincs szerepe, ebben az esetben fogyasztóként jelenik meg.

eredményezni, hogy a tulajdonosok várakozásai és az objektív adatok (Hayek 1937) jobban megfeleljenek egymásnak. Ez a tény pedig következményekkel jár mind a profitnak, mind az erőforrás-áraknak a tudásprobléma megoldásában játszott szerepére nézve.

Annak, hogy a szerződésszegéssel kialakult árak nem az erőforrás-tulajdonos között kialakult önkéntes cserék eredményei két következménye van. Az első a profit szerepére vonatkozik. A szerződésszegéssel elnyert profit ugyanis olyan vállalkozói tevékenységet jutalmaz, amely nem javítja a koordinációt. Ebben az esetben az az előző alfejezetben leírt folyamat, amelynek során a vállalkozók egymás cselekvésire reagálnak kevésbé tölti be koordinációs szerepét. Ennek során a vállalkozók egyrészt imitálják a sikeres vállalkozók tevékenységét, másrészt kijavítják a sikertelen vállalkozók hibáit. Ha azonban a koordinációt nem javító vállalkozások is profitot hoznak, akkor ezek a vállalkozói tevékenységek is imitációra készítetik a többi vállalkozót. A szerződésszegő vállalkozások által elért profit tehát olyan területre csábítja a többi vállalkozót, amely tökéletes kikényszerítés esetén nem lenne vonzó, mert az erőforrás-tulajdonosok nem lennének hajlandóak erre a területre vonatkozó vállalkozói terveket finanszírozni. Ez utóbbit onnan tudjuk, hogy – mint az imént kifejtettem – az erőforrás-árak szerződésszegés esetén nem tükrözik az erőforrás-tulajdonosok értékítéletét. A koordinációt nem javító vállalkozások így nem vezetődnek ki a piacról. A profit tehát nem jelöli meg egyértelműen azokat a vállalkozói felismeréseket, amelyek javítják a koordinációt és azokat, amelyek nem. Így a koordináció kevésbé fog javulni a piaci folyamat működése során, mint szerződésszegés hiányában.

A második következtetés, amely szoros kapcsolatban áll az elsővel, az árak információs szerepére vonatkozik. Az erőforrás-árakra vonatkozó felfedezési folyamat ugyanis a tökéletlen kikényszerítés esetén nem úgy zajlik, mint a tökéletes esetben. Utóbbi esetben sem kizárt, hogy az erőforrások tulajdonosai csalódnak, azaz a vártnál alacsonyabb áron tudják bérbe adni az erőforrásaikat, de ebben az esetben ők maguk dönthetnek arról, hogy ezen árak mellett hogyan hasznosítják a tulajdonukban lévő erőforrásokat. A szerződésszegéses esetben azonban, amelyben a vállalkozó a szerződés kikényszeríthetlensége miatt nem a szerződésben foglaltaknak, azaz nem a tulajdonosok egyéni terveinek megfelelően teljesít. Ez azonban csak a beruházás megtörténte után válik világossá, ezért nincs lehetőség arra, hogy az erőforrás-tulajdonosok az új árak ismeretében felülvizsgálják a terveiket. A tökéletes kikényszerítést feltételező döntéshez képest tehát nem az a különbség, hogy az ár nem felel meg a tulajdonosok előzetesen terveinek, hanem az, hogy nem tükrözik a tulajdonosok döntéseit. Így ezek az árak torzok abban az értelemben, hogy nem közvetítik az egyes erőforrások „fontosságára” vonatkozó tudást.

Hasonló módon lehetne elemezni a vállalkozó és a fogyasztó közötti szerződések megszegésének következményeit. Ez az eset azonban szimmetrikus a fenti esettel: a szerződésszegéssel szerzett profit nem jelenti a koordináció javítását, csak egyoldalú jövedelem-átcsoportosítást.

Vegyük észre, hogy a fent elemzett mechanizmus az intézményrendszer és a növekedés közötti újabb csatornára irányítja a figyelmet azokhoz a csatornákhöz képest, amelyeket a 2. fejezetben elemzett elméletek képesek azonosítani. A 2.3.2.2. és az 5.2.2. alfejezetben utaltam rá, hogy William Baumol (1990) szintén különbséget tesz a produktív és az improduktív, sőt a destruktív vállalkozás között. Baumol elemzése azonban legalább három ponton különbözik a fentitől. Egyfelől, Baumol számára az improduktív vállalkozás a járadékvadászatot jelenti, amelyet a fentiekben nem elemeztem. Egy viszonylag tág definíció<sup>117</sup> alapján azonban a magánszerződések megszegésének fenti esete is tekinthető (magán) járadékvadászatnak, mert ebben az esetben is csak a jövedelmek újraelosztása történik. Ez tehát nem jelent gyökeres különbséget. A második különbség a produktivitás meghatározására vonatkozik: Baumol a produktív és az improduktív profitlehetőség közötti különbséget adottnak tekinti, e különbséget tehát az ő esetében az elemző közgazdász határozza meg. A fenti érvelés ezzel szemben szubjektvista: a profitlehetőség felfedezésének és kihasználásának produktív illetve improduktív volta csak a profit felfedezése után derül ki. A harmadik különbséget az jelenti, hogy míg Baumol az allokációs, addig a fenti érvelés a tudásproblémára koncentrál. Baumol (1990:896-898) állítása az, hogy minél több a nem produktív profitlehetőség annál inkább torzul a vállalkozói tevékenységnek az adott gazdaságban tapasztalt elosztása. Így a gazdasági növekedést végül is az intézmények határozzák meg, mert az intézmények jelölik ki a lehetséges profitlehetőségeket, illetve azt, hogy ezeknek mekkora hányada improduktív. A fenti érvelésem nem vitatja az állítás első felét (az intézmények elsődlegességét), de az állítás második részéhez képest egy alternatív mechanizmusra világít rá. A kirzneri – tehát az ebben a (5.) fejezetben kifejtett – felfogásban ugyanis a vállalkozás és a vállalkozó nem erőforrás, ezért elosztani sem lehet. Ehelyett a kirzneri felfogásból kiindulva úgy érvelhetünk, hogy a gyenge intézmények esetén – szerződések ki nem kényszerítése – olyan profitlehetőségek *jönnek létre és termelődnek újra*, amelyek nem produktívak. Ez viszont azt jelenti, hogy a piac nem, vagy csak kevésbé tudja ellátni a Hayek (1978c) által hangsúlyozott felfedező funkcióját. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a baumoli hipotézis érvényét vesztené, de mivel az allokációs probléma alapján

---

<sup>117</sup> Murphy, Shleifer és Vishny (1993:412) definíciója alapján járadékvadászat minden a jövedelem újraelosztására vonatkozó tevékenység, amely nemcsak állami, de magánjellelű is lehet.



érvel, nem veszi figyelembe a vállalkozás felfedező szerepét, ezért csak a profitlehetőségek kihasználására koncentrál, ami – miután már a kirzneri vállalkozó felfedezte őket – „csak” allokációs probléma.<sup>118</sup>

### **5.3. A piaci folyamat és az állam**

Az előző (5.2.) alfejezetben annak megértése felé tettem lépéseket, hogy hogyan működik a kirzneri vállalkozás tökéletlen tulajdonjogok, és a szerződések megszeghetősége mellett. Nem foglalkoztam a vállalkozás elméletnek egy másik nagyon fontos implicit feltevésével, azzal, hogy minden önkéntes csere megvalósítható, tehát nincs semmilyen állami akadály a cserének azaz, nincs piacszabályozás. Az alábbiakban ezt a feltevést lazítom, tehát azt vizsgálom, hogy mi történik akkor, ha az állam beavatkozhat, és bizonyos önkéntes cseréket megakadályozhat. Ez a feltevés a misesi intervencionizmus-elmélethez vezet el. Ebben az alfejezetben szintén azt vizsgálom, hogy az osztrák iskola nagyjai által elemzett beavatkozási folyamat hogyan működhet tökéletlen intézmények mellett.

#### **5.3.1. Az állami beavatkozás folyamata**

Többször utaltam már arra, hogy az osztrák iskola egyik legnagyobb tekintélyének Ludwig von Misesnek fő tézise az volt, hogy a szocializmus, mint a termelési tényezők köztulajdonán alapuló társadalmi rendszer lehetetlen, mert nem lehetséges benne a racionális kalkuláció (Mises 1920). Mises azonban nemcsak a szocializmussal, hanem a vegyes gazdasággal is behatóan foglalkozott (Mises 1923, 1926, 1940), amelyet ő intervencionizmusnak nevezett. Fő tétele az volt, hogy az intervencionizmus, mint olyan rendszer, amelyben a hatóság a vállalkozókat arra kényszeríti, hogy a termelési tényezőket úgy alkalmazzák, ahogyan egyébként nem tennék, instabil. Érvelésének középpontjában az áll, hogy valamilyen kezdeti beavatkozásra a piac mindig reagálni fog, és ennek a reakciónak olyan következményei lesznek, amelyek a hatóságnak nem álltak szándékában. Ezeket a szabályozó hatóság újabb beavatkozással próbálja meg majd orvosolni és így tovább. A

---

<sup>118</sup> A gazdasági növekedés egy másik tekintélyes kutatója, Robert Barro (2000:31-32) két olyan fő mechanizmust azonosít, amelyen keresztül a jogrendszer hatást gyakorol a gazdasági növekedésre: (1) Ha a jogrendszer bizonytalan az emberek kevesebb beruházást hajtanak végre és kevesebbet dolgoznak; (2) a bizonytalanabb jogrendszer illetve a szerződések kikényszerítése csökkenti az üzleti tevékenység mértékét, másrészt e tevékenység egy része a fekete gazdaságba szorul, ahol csak kisebb hatékonysággal tud működni. Világos hogy ezek az érvek is az allokációs hatásokat részletezik.

rendszer végül el fog érni egy olyan pontot, amikor választani kell a között, hogy visszatérünk a laissez faire állapotba vagy állami tulajdonba vesszük a termelési tényezőket.

Mises érvelését Sanford Ikeda (1997) öntötte modern formába, és fejlesztette tovább, megmutatva azt, hogy a vegyes gazdasághoz hasonlóan a „laissez faire” gazdaság, vagy a minimális állam sem stabil (Ikeda 1997:196-212). A minimális állam ugyanis bizonyos közjavak nyújtását is magában foglalja, amihez adót kell beszélni. Mivel a tudásprobléma miatt az állam nem rendelkezik elegendő információval az állampolgárok preferenciáiról, nem tudja az optimális adókulcsot kivetni – azt, amely megegyezik az állampolgár köz és magánjóság közötti helyettesítési határrátájával. Az egyensúlytalan helyzetet az állampolgárok a demokratikus intézményrendszer, tehát a politikai eszközök igénybevételével szándékoznak kiigazítani. Ikeda szerint az, hogy az állampolgárok nagyobb intenzitással vesznek részt a politikában az állami beavatkozással szembeni elutasító attitűdjüket is csökkenti. Továbbá az információs problémák miatt könnyebb kompenzációt nyújtani azok számára, akik túl magasnak „találják” az adókulcsot, vagyis könnyebb növelni a kiadásokat, mint az adókulcsot csökkenteni. És éppen ezek azok az állampolgárok, akik ösztönözve vannak a tiltakozásra, szemben azokkal, akik kevesebb adót fizetnek, mint amekkorát hajlandók lennének. Összefoglalva tehát a minimális állam azért instabil, mert annak fenntartása is a vegyes gazdaság esetében tapasztalható, nem szándékolt következményekkel járó beavatkozásokat igényel. Ez az érv egyúttal feloldja azt a „misesi paradoxon”-t is, miszerint Mises fent idézett, a vegyes gazdaság instabilitására vonatkozó tézise ellenére minden ma létező piacgazdaság vegyes gazdaság.

1998-as írásával Ikeda az 1997-es könyvében kifejtetteket fejleszti tovább és megmutatja azt, hogy minél messzebb van a rendszer az egyensúlytól, annál nehezebb oda visszatárlnia, mert a szereplők annál több hibát fognak elkövetni. Az érvelés döntően azon alapul, hogy a szerző nem parciális elemzést végez, hanem szem előtt tartja a piacok egymástól való függését. Egy vállalkozói cselekvésnek hatása van a többi piac egyensúlyi árára is. Ha egy vállalkozó hibát fedez fel egy piacon, azaz kihasznál egy arbitrázst, az egy másik piacot is közelebb lendít az egyensúlyhoz, mert a másik piac szereplői most már az egyensúlyhoz közelebb lévő árak alapján kalkulálhatnak. Minél torzabbak az árak az egyik piacon, annál kevésbé lesz valószínű, hogy a másik piac gazdasági szereplői „megfelelően” kalkulálnak. Ahogy az intervencionizmus egyre mélyül és egyre kiterjedtebbé válik, annál több jószág ára és annál súlyosabban lesz torzított. Így a vállalkozói felfedezések már ezeken a torzított árakon fognak alapulni, és ezért a vállalkozók egyre több hibát követnek el. Nagyon tömören összefoglalva, az intervencionizmus következtében a koordinátlanság többé nem

tükröződik arbitrázslehetőségben. A vállalkozói cselekvés ezért egyre kisebb valószínűséggel lendíti a gazdaságot a nagyobb koordináció felé. Ikeda (1998) más érvekkel is alátámasztja azt az állítást, hogy minél messzebb van a rendszer a laissez faire állapotától, annál nagyobb a koordinátlanság. E másik érve az, hogy a minél kevésbé definiáltak a tulajdonjogok, annál kisebb a lehetőség arra, hogy a koordináció a vállalkozói cselekvésen keresztül javuljon; és az állami beavatkozás gyengíti a tulajdonjogokat. Azaz minél több intervencionista eszközt alkalmaz a kormány, annál kevésbé biztosak a tulajdonjogok, így annál torzabbak az árjelzések.

A fenti elméletnek jelen elemzés szempontjából három fontos következménye van: (1) Azzal, hogy a misesi intervencionizmus elméletet a koordináció elméletébe ágyazza képessé tesz annak a következő (6.) fejezetben bővebben kifejtett ténynek a magyarázatára, hogy a több piacsabályozást alkalmazó gazdaságokban lassabb a gazdasági növekedés. A 4. fejezetben a koordináltság növekedésével azonosítottam a szubjektivista felfogásnak megfelelő növekedésfogalmat, az intervencionizmus pedig, mint láttuk, azt eredményezi, hogy a vállalkozói cselekvés egyre kisebb mértékben javítja a piac koordináltságát. (2) Részleges választ ad arra a szintén a következő fejezetben részletesen tárgyalandó tényre, hogy minél nagyobb mértékű piacsabályozás jellemző egy országra, annál nehezebb a dereguláció. Mivel az előbbieket miatt a nagyobb piacsabályozást alkalmazó országokban nagyobb a valószínűsége annak, hogy a vállalkozók hibákat követnek el, az érdekcsoportok, akik az egyes szabályozási eszközök bevezetését támogatják (Stigler 1971) hatásosabban tudnak érvelni a szabad piac ellen.<sup>119</sup> (3) Ikeda egy elméleti kritériumot is kialakít arra vonatkozóan, hogy mikor jön el az a Mises által is tárgyalt „pillanat”<sup>120</sup>, amikor a rendszer vagy visszarendeződik laissez faire-ré, vagy a szocializmus felé lép. Ez pedig akkor jön el, amikor elegendően sok, a vállalkozók által elkövetett úgynevezett negligenciós hiba lép fel, azaz amikor megfelelően sok profitlehetőség mellett mentek el anélkül, hogy észrevették volna. Egy nagyon fontos fennmaradó kérdés tehát az, hogy mi határozza meg azt a sebességet, amellyel ezek a hibák felhalmozódnak.

---

<sup>119</sup> Lee Benham (2005) példákon keresztül mutatja meg azt, hogy a bizonyos szabályozóeszközök bevezetése azért vezethet újabb szabályozóeszközök bevezetéséhez, mert a szabályozóeszköz új érdekcsoportot hoz létre, amely újabb szabályozóeszköz bevezetését követeli a saját érdekeinek védelme érdekében.

<sup>120</sup> „Ha a kormányok nem hagynak fel [a beavatkozásra szolgáló eszközök] alkalmazásával, és nem térnek vissza a háborítatlan piacgazdasághoz, ha makacsul ragaszkodnak ahhoz, hogy a megelőző beavatkozások hiányosságait újabb beavatkozásokkal orvosolják, végül azt fogják észrevenni, hogy a szocializmust vezették be.” (Mises 1940 [1998]:91).

### 5.3.2. A kirzneri vállalkozó és az intervencionizmus folyamata

Az intézmények és a vállalkozás kapcsolatának tárgyalásakor már megkülönböztettem egymástól a vállalkozás két aspektusát: a profítlehetőségek felismerését és kihasználását. Figyelembe véve, hogy a vállalkozói felismerés természeténél fogva nem ruházható át senkire, a második aspektus, a profítlehetőségek kihasználása az, amely további vállalkozói felfedezések forrásául szolgálhat. Az intervencionizmus fent leírt rendszere megakadályozza, vagy lelassítja ezt a folyamatot, hiszen az intervencionizmus lényege éppen az, hogy bizonyos profítlehetőségek kihasználását megakadályozzák: a kormány olyan cseréket akadályoz meg, amelyek egyébként létrejöttek volna.<sup>121</sup> De láttuk, hogy az intervencionizmus nemcsak egyszeri beavatkozás, hanem beavatkozások sorozata, hiszen mivel a piac folyamatának eredményei nem láthatók előre, a (nem megfelelően korlátozott) kormány mindig új problémákkal fog szembesülni, és folyamatosan be fog avatkozni a piaci folyamatba. Így tulajdonképpen az újabb és újabb korlátozások bevezetésével a kormány is folyamatosan profítlehetőségeket hoz létre, hiszen a mesterséges árdiszkrepanciák mindig profítlehetőséget is jelentenek, és a szabályok megkerülésére ösztönöznek. Ezeknek a profítlehetőségeknek a kihasználása azonban nem javítja a koordinációt, csak a szabályozás bevezetése előtti koordinációs szint felé viszi a rendszert.

Alábbi érvelésem a piaci folyamat szabályozásának kétféle hatásán alapul. Egyrészt, mivel a profítlehetőségek legfontosabb forrása a többi vállalkozó tevékenysége, azaz a korábban felismert profítlehetőségek kihasználása, az intervenconizmus pedig a profítlehetőségek kihasználásának megakadályozásával egyenértékű, az intervencionizmus a jövőbeli profítlehetőségek eliminálását jelenti. Minél kevesebb profítlehetőséget használnak ki ma, annál kevesebb profítlehetőség lesz holnap. Így a ma megakadályozott cserék holnap fel nem ismert – mert létre sem jött – profítlehetőségeket implikálnak. Azzal tehát, hogy az állam maga határozza meg termelési tényezők alkalmazásának feltételeit ahelyett, hogy ezt a vállalkozókra hagyná, megakasztja a piac kreatív folyamatát. Az előző két alfejezetben hangsúlyoztam azt, hogy a vállalkozói felismerések az erőforrás-tulajdonosokkal kötött szerződésben testesülnek meg. A szabályozás – definíció szerint – azt jelenti, hogy bizonyos szerződéseket nem lehet megkötni. A szabályozás tehát nemcsak statikus értelemben vett holtteher-veszteséget okoz, de az újabb profítlehetőségek *létrejöttét* is akadályozza, vagyis dinamikus hatása is van.

---

<sup>121</sup> A minimálbér esetén például megakadályozza – elvileg – azt, hogy a megszabott ár alatt kössenek munkaszerződéseket.

Másrészt az állami beavatkozás is profitlehetőségeket teremt, de ezek a profitlehetőségek nem a gazdasági szereplők, hanem a tervezők preferenciáit fogják tükrözni. Így a szabályozás által létrehozott profitlehetőségek kihasználása kevésbé tükrözi a gazdasági szereplők preferenciáit, mint az, amit a szabályozás hiányában használtak volna ki. Emiatt a profitlehetőségek kihasználása nagyobb valószínűséggel fog újabb beavatkozásokhoz vezetni, mint a beavatkozás hiányában létrejött profitlehetőségek kihasználása.

### **5.3.3. Az intervencionista folyamat intézményi feltételei**

Észre kell vennünk, hogy ahogy a piaci folyamatok elmélete, úgy az előbb felvázolt intervencionista elmélet is kevés figyelmet fordított az intézmények *minőségére*, pontosabban tökéletes piaci intézményeket tételez fel: tökéletes tulajdonjogokat, a beavatkozáson túl jól működő árrendszert és tőkepiacot. Mises megfogalmazásában – mint láttuk – az intervencionizmus alapvetően kapitalizmus. Az előzőekben hivatkozott, a misesi intervencionista elmélettel foglalkozó munkákban is megjelennek a nem tökéletes intézmények. Utaltam arra, hogy Ikeda (1998) megmutatja, hogy az intervencionizmus gyengíti a tulajdonjogokat, mert definíció szerint szűkíti a tulajdon lehetséges felhasználásának körét, és így az abból származó jövedelmet, ráadásul általában különböző mértékben érinti a különböző típusú tulajdonjogokat. Az előző rövid alfejezetből az is világossá, sőt szinte nyilvánvaló vált, hogy az állami beavatkozás csökkenti a szerződéskötés szabadságát. Ikeda (1997, 1998) ugyanakkor nem vizsgálja a visszafelé hatás lehetőségét: hogyan befolyásolja az intézményrendszer minősége az általa leírt beavatkozási folyamatot. Az alábbiakban azt az állítást fogom kifejteni, hogy a piaci folyamat és természetesen vele együtt az állami beavatkozás fent leírt folyamata is, intézményfüggő: az, hogy az állam hogyan reagál a piac váratlan eseményeire és az állami beavatkozás nem szándékolt következményei hogyan jelennek meg a piacon, az intézmények tökéletességének illetve tökéletlenségének függvénye. Amikor Mises az intervencionizmus folyamatát ábrázolta tökéletes tulajdonjogokkal, tőkepiacal és árrendszerrel számolt, ugyanazzal az intézményrendszerrel, amelyet összevetve a szocializmussal, utóbbi lehetetlensége mellett érvelt. Azon tényezők közül, amelyek meghatározzák e két, egymással összefüggő folyamat lefolyását, kiemelendő a szabályok kikényszerítésének minősége, és a gazdaság nyitottságát biztosító intézményi-gazdaságpolitikai környezet.

Mint a negyedik fejezetben kifejtettem Douglass North a formális és informális intézményrendszer mellett külön kategóriába sorolja a kikényszerítés intézményrendszerét,

mert az különlegesen fontos szerepet játszik a személytelen cserére épülő gazdaságban, ahol az önmegegerősítő kikényszerítési mechanizmusok nem működnek (North 1990:54-60). A kikényszerítő intézmények biztosítják azt, hogy azokat a viselkedési mintázatokat, amelyeket más intézmények írnak elő, a gazdaság szereplői be is tartsák. A kikényszerítés hatékonysága így azzal jellemezhető, hogy a gazdasági szereplők milyen mértékben tartják be az intézmények által kijelölt szabályokat. Az intézményrendszer tökéletes, ha a fennálló játékszabályokat minden szereplő korlátként fogadja el.

Természetesen nemcsak a magánszerződéseket, hanem az intervencionizmus intézményeit is ki kell kényszeríteni. A kikényszerítés minősége meghatározza azt, hogy a misesi intervencionista folyamat hogyan folyik le. Ezt az állításomat az előbb tárgyalt vállalkozói felfedezési folyamat tulajdonságaira vezetem vissza. Az a fenti megállapítás, hogy az intervencionizmus a jövőbeli profitlehetőségek eliminálásával egyenértékű, csak tökéletes kikényszerítés mellett igaz. Ha ugyanis a meghatározott cseréket tiltó rendszabályokat tökéletes hatékonysággal kényszerítik ki, az ezekben a cserékben megjelenő profitlehetőségeket nem lehet kihasználni, ezért a jövőbeli profitlehetőségek megszületésének szempontjából ez a beavatkozás azzal egyenértékű, mintha a profitlehetőségeket fel sem ismerték volna. Ha viszont e szabályokat egyáltalán nem kényszerítik ki (azaz a kikényszerítés teljes mértékben tökéletlen), egyáltalán nem jelentenek akadályt a felfedezési folyamat számára.

A kikényszerítés azonban valahol a két szélsőség között helyezkedik el: a szabályozás a járadékvadászat számára teremt ösztönzőket, az improduktív és a destruktív (Baumol 1990) vagy éppenséggel a megkerülő (Boettke és Coyne 2003, Coyne és Leeson 2004) vállalkozást ösztönzi. Ezek mind olyan profitlehetőségek kihasználására irányuló tevékenységek, amelyek nem idézik elő a koordináció javulását, mindazonáltal azt jelzik, hogy a szabályok nincsenek megfelelően kikényszerítve. A korrupció szintén a szabályok gyenge kikényszerítésének a jele, sőt a korrupció magának a szabályozásnak a célja is lehet akár: a kormányzati hivatalnokok arra használhatják a szabályozási eszközöket, hogy a gazdasági szereplők azokat a tevékenységeket, amelyekkel nehezebb vesztegetési pénzt beszédni, olyanokkal helyettesítsék, amelyekkel könnyebb (Shleifer – Vishney 1993:611-613).

A szabályozásnak tehát legalább két olyan hatása van, amelyik a kikényszerítés erősödésével egyre súlyosabbá válik. Az első a tényezőallokációra gyakorolt hatás, amit Mises a szabályozás nem szándékolt következményeként ír le. Ahogy a kikényszerítés hatékonysága javul, egyre súlyosabbá válnak azok a nem szándékolt következmények, amelyek a szabályozókat arra ösztönzik, hogy újabb szabályozó eszközöket léptessenek

életbe.<sup>122</sup> A hatékonyabb kikényszerítés ugyanis azt jelenti, hogy az így létrejött profitlehetőségek nagyobb mértékben tükrözik a szabályozók preferenciáit. A második hatás pedig arra vonatkozik, amit az állami beavatkozás a piaci folyamatra gyakorol. Minél hatékonyabb a kikényszerítés, annál kevesebb profitlehetőség jön létre, így annál kevesebb profitlehetőséget ismernek fel a jövőben. Minél hatékonyabb tehát a kikényszerítés, annál gyorsabban halmozódnak fel azok az elszalasztott profitlehetőségekben megnyilvánuló negligációs hibák, amelyek végül is Ikeda (1998:40) szerint „megrázzák az egész gazdasági-politikai rendszert”. Ez az érvelés tehát elméleti alátámasztást ad annak az állításomnak, hogy a kirzneri piaci folyamatnak és a misesi intervencionista folyamatnak intézményi feltételei vannak. Minél hatékonyabb a szabályok kikényszerítése, annál gyorsabban zajlik a piaci folyamat és az intervencionista folyamat egymásra hatása, és annál gyorsabban válik nyilvánvalóvá a beavatkozások tarthatatlansága is: a beavatkozás nem szándékoltt allokációs hatásai abba az irányba hatnak, hogy a hatóság újabb eszközöket vezessen be ezek hatásainak kivédésére, a dinamikus hatások pedig azáltal, hogy a felfedezési folyamatot lassítják deregulációra ösztönöznek.

Hasonló, az állam és a piac intézményei közötti kölcsönhatásra több szerző is felhívta a figyelmet Olson (2000) például a diktatúra elemzésén keresztül jut ilyen következtetésre. Szerinte ugyanis alapvetően két tényező kell a gazdasági növekedéshez: egyrészt az egyéni jogok biztonsága, amelyen a tágabb értelemben vett tulajdonjogokat kell érteni; másrészt a kizsákmányolás hiánya, amely nagyrészt az érdekcsoportoknak a piac korlátozásán keresztül megnyilvánuló tevékenységére vonatkozik. Arra is szemléletesen rámutat, hogy e két tényező kölcsönösen erősíti vagy gyengíti egymást. Az utóbbi esetben például a piaci korlátozás, amely az önkéntes cseréket tiltja meg, arra ösztönzi a szereplőket, hogy kerüljék meg a törvényt. Így a törvény betartatása egyre költségesebb lesz, a tulajdonjogok egyre kevésbé védettek. A folyamat az ellenkező irányban önerősítő módon megy végbe (Olson 2000: 101-109 o.). Csaba László (2006:131-166) hasonló körköröségre hívja fel a figyelmet az átmeneti országokkal kapcsolatban. Hipotézise az, hogy az állam és a piac együtt képes fejlődni, és ezt az együttfejlődést az információs technológiának köszönhető tőkepiaci transznacionalizálódás csak felerősíti. Így a nyitottság a fő választóvonal a sikeres és a sikertelen átmeneti

---

<sup>122</sup> Empirikus megközelítésű írásukban Almeida and Carneiro (2005) azt vizsgálják, hogy milyen hatást gyakorol a vállalatok teljesítményére a munkapiaci szabályozás Braziliában. Mivel Braziliában a munkapiaci szabályozás egységes, de a kikényszerítés régióról régióra változik, a szerzők képesek a kikényszerítés hatékonyságának hatását vizsgálni. A főszövegbeli érvelésnek megfelelően azt találják, hogy a szigorúbb szabályozás rosszabb vállalati teljesítményhez vezet, ha azt olyan mutatókkal mérjük, mint a reálbér, termelékenység vagy a beruházás. A szerzők szerint ez annak az eredménye, hogy a hatékonyabb kikényszerítés esetén rugalmatlanabb a munkapiac.

gazdaságok között: a nyitott gazdaságok kormányai ugyanis rá vannak kényszerítve arra, hogy a globális piac logikájának megfelelő intézményeket hozzanak létre, ezzel csökkentve a kormányzati kudarcokat, és tovább segítve a piacok fejlődését. Így egy „erényes kör” alakulhat ki, míg a lemaradó gazdaságokban ugyanez ördögi körként megy végbe.

Az intervenció és az azt követő deregulációs folyamat intézményi feltételei tehát arra vonatkoznak, hogy melyek azok a tényezők, amelyek a szabályozókat arra kényszerítik, hogy a piaci folyamat váratlan következményeire kénytelenek legyenek reagálni. Csaba (2006) megállapításai is arra hívják fel a figyelmet, hogy a szabad kereskedelmet és a termelési tényezők szabad áramlását biztosító intézmények szerepe megkerülhetetlen. Ezek ugyanis azáltal, hogy a tényezők áramlását könnyítik meg, lehetővé teszik hogy az állami beavatkozás nem szándékolt következményei még gyorsabban jelenjenek meg, hiszen felgyorsítják azokat az allokációs hatásokat, amelyeket Mises az intervencionizmus kapcsán hangsúlyoz. A termelési tényezők szabad mozgása továbbá versenyre kényszerítheti a kormányokat, amelyek egyik eredménye a szabályozási környezet megváltozása lehet. Ezt az állítást a hagyományos ország-keresztmetszeti megközelítést alkalmazva csak mérsékelten lehet alátámasztani (Bolaky és Freund 2004)<sup>123</sup>, de ez nem feltétlenül azt jelenti, hogy a jelenség nem fontos, hanem azt, hogy csak bizonyos feltételek mellett érvényesül (Vanberg 2001:10-13, 124-129). Továbbá természetesen a nemzetközi kereskedelem és a tőkeáramlás korlátozásai ugyanolyan dinamikus hatásokkal is járnak mint ahogy a fentiekben kifejtettem, hiszen ugyanúgy potenciális arbitrázsok kihasználását akadályozza meg.

Összefoglalva az eddigieket, a piaci és az intervencionista folyamat két feltételét elemeztem. Az egyik a szabályok kikényszerítésének hatékonysága. A gyenge kikényszerítés az egyik oldalról improduktív profitlehetőségeket teremt, és lehetővé teszi a vállalkozók számára, hogy olyan arbitrázslehetőségeket használjanak ki, amelyeket szabályozás nélkül is kihasználtak volna.<sup>124</sup> Feltéve tehát azt, Ikeda (1998) állítása alapján, hogy az elszalasztott

---

<sup>123</sup> Bolaky és Freund (2004) bár közvetett módon, de el tudják vetni ezt a hipotézist. Megmutatják ugyanis, hogy a szigorú piacsabályozást alkalmazó országokban a külkereskedelmi nyitottság nem növeli, sőt akár csökkentheti is a gazdasági növekedést. Ha viszont a kormányok közötti verseny általánosan érvényesülne, akkor az utóbbi országokban kellene nagyobbak lennie a nyitottság pozitív hatásának, hiszen ezekben még a nem hatékony szabályozás, külkereskedelem által kikényszerített lebontásának hatása is érvényesülne. Nem világos azonban, hogy hogyan érvényesülhetne ez a hatás, ha egyszer tudjuk, hogy szabályozás e megváltozása nem történt meg.

<sup>124</sup> Stephen et al. (2004) szerint a gyenge kikényszerítés pozitív hatást is gyakorolhat a növekedésre azáltal, hogy a születő vállalkozásokat (nascent entrepreneurship) serkenti. A hitelek vissza nem fizetésének lehetősége ugyanis segíthet áthidalni a vállalkozás kezdeti szakaszában felmerülő likviditási problémáit. Így a gyenge intézmények – érvelnek a szerzők – a pénzügyi intézményeket helyettesítik, azaz a vállalkozások a gyenge intézményekkel tudják kompenzálni a pénzügyi intézmények hiányát. Ez az érv kísértetiesen hasonlít a kiskorú iparág (infant industry) protekcionizmus melletti érvéhez, és ahhoz hasonló módon nem ad magyarázatot arra,



profitlehetőségekben jelentkező negligációs hibáknak létezik egy kritikus tömege, minél hatékonyabb a kikényszerítő mechanizmus, annál hamarabb érkezik el a dereguláció misési pillanata. Ezt a kényszerítő mechanizmust felerősíti a gazdasági nyitottság.

#### **5.4. Konklúzió: az aktív piac és a reaktív állam**

A fejezet fő mondanivalója az, hogy mivel az osztrák közgazdaságtant a piac és a verseny értelmezése teszi igazán egyedivé, az intézmények és a növekedés kapcsolatában is olyan mechanizmusokra mutathatunk rá a segítségével, amelyeknek az azonosítását az általános egyensúlyra és az allokációs probléma elemzésére épülő neoklasszikus növekedésmélet modelljei eleve kizárják.

A (radikális) szubjektivista megközelítést tükröző felfogás szerint a piac egy nemteleologikus folyamat: nem tulajdoníthatunk neki semmilyen külső célt.<sup>125</sup> Ebben a felfogásban az (is) a radikális, hogy a feje tetejére állítja a piac melletti szokásos érvelést. A szokásos érvelés ugyanis az, hogy a kitűzött célt (a társadalmi jólét maximumát) a piac(i) mechanizmus) hatékonyabban képes elérni, mint az alternatív eszköz. Ebben a hagyományos érvrendszerben tehát a piac az adott cél elérésének eszköze. A szubjektivista felfogásban a piac elsősorban nem eszköz (az is), hanem cél. Pontosabban piac nélkül soha nem tudjuk meg, hogy mi a cél. Mivel csak az egyéneknek tulajdonítunk értékítéletet, maga a „társadalmi cél” is a piacon fogalmazódik meg. Így a piac nem a társadalmi cél elérésének hatékony eszköze, hanem e társadalmi cél formálódásának folyamata.

Ez a piacfelfogás összeegyeztethető azzal a piacfelfogással, amit az osztrák iskola nagyjainak (Mises és Hayek) a munkáiban a kalkulációs vita során kristályosodott ki, és a modern osztrák iskola közgazdaságtanhoz való legértékesebb „hozzájárulásának” tekinthető; ez a hozzájárulás egyben az, amely egyedivé is teszi az iskola piacról alkotott meglátásait (Hayek, 1948b, Boettke 1998). A kalkulációs vitában az osztrák közgazdászok a szocializmus lehetetlenségét hirdették, de érvelésük központi eleme nem az volt, hogy a központi tervezés *gyakorlatilag* kivitelezhetetlen. Ez az érv is szerepelt természetesen a vitában, de nem ez volt a legfontosabb, hanem az, amelyet Boettke (1998:150) kontextuális tudás-érvnek nevez. Ez

---

hogy honnan tudjuk, hogy ezek a vállalkozások produktívak. Az előző alfejezetben kifejtettek alapján azt mondhatjuk, hogy pénzügyi intézményrendszer éppen erre a kérdésre ad(na) választ.

<sup>125</sup> „A piacgazdaság, *mint aggregátum*, se nem maximalizál, se nem minimalizál semmit. Egyszerűen csak lehetővé teszi a résztvevőknek, hogy a saját maguk által értékesnek tartott célokat kövessék úgy, hogy közben mások preferenciáit és indulókészletét adottnak veszik, és a »játékszabályok« határai között maradnak, mely játékszabályok ösztönzöt nyújtanak az egyének számára ahhoz, hogy új módszerekkel kísérletezzenek. Egyszerűen nincs olyan »külső«, függetlenül definiált cél, amellyel szembeállítva a piaci eredményeket értékelni lehetne” (Buchanan – Vanberg 2001:110, kiemelés az eredetiben).

egyszerűen azt jelenti, hogy a gazdasági kalkulációhoz szükséges tudás csak a piacon belül érhető el, azon kívül ez a tudás nem is létezik. A szocializmus tehát azért lehetetlen, mert „a szocializmus intézményi konfigurációja azáltal, hogy a kalkulációhoz szükséges tudás megszületését lehetetlenné teszi, megakadályozza a gazdasági szereplők által végzett gazdasági kalkulációt” (Boettke 1998:147).

Ebből a megközelítésből bontakozik ki a piacnak az az értelmezése, amelyet a továbbiakban *a piac aktív megközelítésének* nevezek, és amelynek központi eleme az 5.1. fejezetben jellemzett vállalkozói elmélet. Mivel a vállalkozói cselekvések egymásra épülnek, a piac nem az ex ante adott, társadalmilag hasznos profitlehetőségek kihasználásának eszköze, hanem e profitlehetőségek létrejöttének folyamata. *A piac és az állam nem helyettesíthető egymással, ezért nincs is optimális mix közöttük.* A piaci koordináció arányának megnövekedése a felfedezési folyamatot szélesíti ki, lehetővé téve azt, hogy a vállalkozók több arbitrázslehetőséget használjanak ki, és több olyan lehetőséget hozzanak létre, amelyet más vállalkozók fognak kihasználni. Ez a fajta intézményi változás ezért pozitívan hat a gazdasági növekedésre. A piacot aktív folyamatként értelmező nézetből ezen kívül az sem következik, hogy a gazdasági növekedés során a piac és az állam viszonyának változnia „kellene”. A piac egy időben zajló folyamat: a jelenlegi piaci lehetőségek kihasználása hozza létre azokat az arbitrázslehetőségeket, amelyeket a következő időszak vállalkozói fognak kiaknázni. Mivel a piac időben zajló folyamat, nehéz értelmezni azt, hogy a piac mérete egyik pillanatról a másikra változzon. De ettől a nehézségtől eltekintve, világos, hogy a felfedező folyamat-nézet szerint a piac szabadsága önmagában biztosítja a növekedés fenntarthatóságát azáltal, hogy újabb és újabb lehetőségek felfedezését teszi lehetővé.

Ebben a fejezetben az osztrák közgazdaságtan meglátásit úgy próbáltam közelebb hozni a növekedéselmélet mai kutatási irányaihoz, hogy arra a kérdésre kerestem a választ, hogy melyek a piaci folyamat intézményi feltételei és hogyan működik a piaci folyamat tökéletesen piaci intézmények mellett. Azt vizsgáltam, hogy hogyan működik a Kirzner (1973) által leírt vállalkozói folyamat a tulajdonjogok és a szerződések nem tökéletes kikényszerítése mellett. A fő következtetés nem e hatás irányára vonatkozik, mert az az empirikus kutatásokból ismert – ezt foglaltam össze a 3. fejezetben. A következtetés e hatás mechanizmusát hangsúlyozza: *a gyenge kikényszerítés a profit- és árjelzések szerepét torzítja, ezért minél tökéletlenebb az intézmények kikényszerítése, annál kevésbé különböztethető meg egymástól a koordinációt javító vállalkozói cselekvés a koordinációt nem javítótól.* Ezt tulajdonképpen – mint már többször hangsúlyoztam – a szocializmus elleni misesi érv kifejtése: a gyengébb piaci intézmények gyengébb gazdasági kalkulációt eredményeznek.

A fejezet utolsó harmadában a szabályozás szerepével foglalkoztam, hiszen a piaci folyamatok elmélete implicit módon feltételezi, hogy az önkéntes cseréket semmilyen harmadik fél nem akadályozhatja. Ahogy a piac nem állapot, hanem folyamat, úgy az állami beavatkozás is folyamatként értelmezendő: az állam – ha intervencionista, és a misesi fogalmak szerint minden mai fejlett állam az – a piaci folyamat előre nem látott következményeire reagál. A piacnak és az államnak ez az egymásra reagáló mozgása azonban nem független az intézményrendszerétől. Ennek a fejezetnek az egyik a fő konklúziója az, hogy *minél tökéletesebb a piaci intézmények kikényszerítése, annál intenzívebben jelentkeznek az állami beavatkozás nem szándékolt következményei.*

A fenti két következtetés alapján az alábbiakban egy hipotézist fogalmazok meg a következő, a szabályozás hatásaival foglalkozó empirikus fejezetre vonatkozóan. A szabályozók alapvetően kétféle ösztönzővel szembesülnek, és mindkettő a beavatkozás nem szándékolt hatásainak következménye. A *statikus ösztönzők* újabb szabályozási eszközök bevezetésére ösztönöznek. A beavatkozás nem szándékolt hatásai ugyanis új érdekcsoportok formálódásához vezetnek, amelyek újabb piackorlátozásokat képesek elérni. A *dinamikus ösztönzők* viszont a szabályozás enyhítésére ösztönöznek, mert az önkéntes cserék korlátozása visszafogja a piac felfedező szerepét, így „lassítja a gazdasági növekedést”. A hipotézisem, amelyet ennek a fejezetnek az elemzése alapján fogalmazok meg arra vonatkozik, hogy *ceteris paribus* mindkét ösztönző erősödik, ha a piaci intézmények tökéletesednek. Így *ha a piaci intézmények minősége javul, a szabályozók annál kisebb általános szabályozási szinttel próbálnak egyensúlyt teremteni annál több érdekcsoport között.* Azáltal, hogy a stabil, piaci intézményrendszer felerősíti az intervencionizmus költségeit, hozzájárul ahhoz, hogy folyamat hamarabb visszaforduljon, utat engedve piac felfedező folyamatának.

## 6. Az intézményi koherencia

„Mindössze azt ellenőrizhetjük és kell is ellenőriznünk, hogy előfeltevéseink adottak-e a konkrét esetben. ...

Maga az elmélet ... s értelmezésének szellemi sémája sohasem »verifikálható«, hanem csak a konzisztenciája mérhető fel. Akár irrelevánsnak is bizonyulhat, ha a belőle adódó feltételek sohasem teljesülnek; vagy inadekvát lehet, mert nincs megfelelő számú feltételre tekintettel.” (Hayek 1972[1995]:266-267).

Az alábbi fejezetben az előzőekben kidolgozott, az osztrák közgazdaságtan nézetein alapuló meglátások empirikus alátámasztását keresem. Ahogy már a Bevezetésben is kifejtettem, az empiria szerepe az osztrák közgazdaságtanban más, mint a neoklasszikusban. Nem az előrejelzések helyességén keresztül döntünk arról, hogy elfogadjunk-e egy elméletet vagy elvetünk, mert a választás logikáján, a praxeológián alapuló elméletek eleve igazak. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a tényeknek, a történelemnek, vagy a mérésnek nincs szerepe. Az empirikus kutatás feladata feltárni azt, hogy bizonyos eleve igaz elmélet milyen körülmények között teljesül. A praxeológikus megközelítés tehát nem zárja ki a predikciók megfogalmazását sem. A „sikeres predikció azonban nem az, hogy mi *fog* történni a világban, hanem az, hogy mi *történne* akkor, ha ez meg ez fennállna” (Rothbard 1973:10, kiemelés az eredetiben).

Az alábbi fejezetben ezért azt tűzöm ki célul, hogy az előbbi (5.) fejezetben kifejtett, az állam és a piac együttmozgására vonatkozó elmélet intézményi feltételeit keressem. Hipotézisem az, hogy az osztrák közgazdászok, főleg Israel Kirzner és Ludwig von Mises által kifejtett piaci és intervenciós folyamat is csak tökéletes piaci intézményrendszert feltételezve megy úgy végbe, ahogy az említett szerzők leírták. *Minél távolabb van ezért a külső intézményi-gazdaságpolitikai környezet a laissez faire-re jellemzőtől, annál kevésbé érvényesül e két folyamat.* A fejezet első részében kvantitatív eszközökkel mutatom meg ezt, bevezetve az intézményi koherencia fogalmát. A fejezet második részében pedig két esettanulmányon, Botswana és Új-Zéland esetén keresztül illusztrálom ugyanezt.

Az, hogy a vállalkozást közvetlenül szabályozó intézményrendszer és a tágabb intézményrendszer között összefüggés van, nem új gondolat. Általános értelemben ezt fogalmazza meg a 2.3.2.4. fejezetben kifejtett Djankov et al. (2003)-féle elmélet, és ezt alkalmazza például Gleaser és Shleifer (2003), amikor megmutatják azt, hogy a kikényszerítés módjainak társadalmi hatékonysága attól (is) függ, hogy mennyire erős általában az intézményrendszer, vagyis mennyire nehezen lehet megkerülni (legális vagy illegális eszközökkel) a törvénysértések következményeit. Az említett szerzők megmutatják, hogy e

külső intézményrendszer fejlődésével a szerződések kikényszerítésének más és más módjai válhatnak hatékonyá.

A növekedéseméletben megszokott ország-keresztmetszeti regressziókon alapuló módszertannal elemzik a tágabb intézményrendszer és a szabályozás összefüggéseit, illetve gazdasági növekedésre gyakorolt hatásukat Loayza et al. (2004, 2005). A regressziós elemzés eredményeit úgy interpretálják, hogy a tágabb intézményi környezet<sup>126</sup> javulása képes enyhíteni, sőt pozitívvá változtatni a szigorú szabályozás egyébként negatív előjelű hatását.

Az előző fejezet végén megfogalmazott hipotézis azonban más értelmezést sugall. Nevezetesen azt, hogy *azokban az országokban, amelyekben a tágabb intézményrendszer jobb minőségű, a szabályozás szintje is enyhébb*. Ebben a fejezetben azt az elméleti állítást próbálom meg empirikusan alátámasztani, mely szerint a „szigorú” piacsabályozás összeférhetetlen a piac alapintézményeivel, és annál inkább összeférhetetlen, minél inkább „tökéletes” a piaci intézményrendszer. Az 5. fejezetben kifejtettek alapján az a szabályozás tekinthető szigorúnak, amely szűkíti a cserék lehetséges számát. Vagyis úgy zár ki bizonyos cseréket, hogy közben nem tesz lehetővé több, más jellegű lehetséges cserét. Az 5. fejezeten kifejtett aktív piacra vonatkozó elmélet alapján ugyanis a szabályozás célja csak az lehet, hogy a kölcsönösen önkéntes cserét lehetővé tegye. Ez az érvelés egyúttal oda is elvezet, hogy a piaci intézmények és a növekedés közötti kapcsolatnak egy újabb csatornáját azonosítsuk. Mivel a jobb piaci intézményrendszer felerősíti az intervencionista folyamatot is, azaz láthatóbbá teszi az eseti állami beavatkozás nem szándékolt következményeit, képes kikényszeríteni a vállalkozás akadályainak lebontását is. Az alábbi fejezetben tehát az a célom, hogy az 5. fejezetben megfogalmazott elmélet különböző aspektusait úgy tegyem empirikus vizsgálat tárgyává, hogy közben megmaradjak az osztrák közgazdaságtan által alkalmazott praxeologikus módszertan keretei között. A fejezet újdonságértéke tehát részben abban is van, hogy arra a kérdésre is keresi a választ, hogy meddig lehet elmenni a mérés, és az empiria alkalmazásában a praxeologus megközelítésen belül. A mérés alkalmazása ugyanis mindenképpen hozzájárulna ahhoz, hogy az osztrák közgazdaságtan felismerései is a kialakulóban lévő egységes növekedés- és fejlődésemélet részévé váljanak.

---

<sup>126</sup> A „jó kormányzás indexe”, amely a következő három elemet méri: (1) mennyire elterjedt a korrupció a kormányzati szerveken belül, (2) milyen mértékben támaszkodnak a szereplők a jogrendre és, hogy (3) mennyire biztosítja a demokratikus intézményrendszer a kormány elszámoltathatóságát

## **6.1. Az fejlett országok intézményi koherenciájának kvantitatív vizsgálata**

### **6.1.1. Három tény a piacszabályozás és a növekedés összefüggéséről**

A Világbank által összeállított és évente felfrissített „Doing Business” adatbázis lehetővé teszi, hogy szisztematikus vizsgálatnak vessük alá a vállalkozás szabályozási környezetét és annak különböző eredményváltozókra gyakorolt hatását. A „Doing Business” jelentésben olyan objektív adatok szerepelnek, mint például, hány hivatalos eljáráson kell átesnie egy vállalatnak mielőtt elindítaná a tevékenységét egy adott iparágban, vagy mennyi ideig tart a különböző engedélyek megszerzése egy átlagos raktárépület megépítéséhez és működésének megindításához (a felhasznált adatok részletes listáját lásd később). Ezzel tehát lehetővé válik az, hogy a szabályozási adatokkal olyan ország-keresztmetszeti elemzésre épülő kvantitatív (nem feltétlenül regressziós) elemzéseket végezzünk, mint amilyeneket a gazdasági szabadság indexszel kapcsolatban a 3. fejezetben bemutatam. A Világbank által készített Doing Business adatbázis alkalmas arra, hogy az „osztrák” vállalkozókonceptciónak megfelelő piacszabályozást mérjük vele. Az adatbázis mutatói ugyanis éppen a profit felismerésének és kihasználásának akadályait mérik.

Az empirikus vizsgálatok alapján három, a gazdasági növekedés és a szabályozási környezet kapcsolatára vonatkozó fő tendenciát fogalmazok meg. Az első és legfontosabb az, hogy azok az országok, amelyek kevésbé szabályozzák a piacaikat, gazdagabbak és gyorsabban növekednek, mint azok, amelyek szigorúbb piacszabályozást alkalmaznak. Djankov és szerzőtársai (2006) egy összetett indexet alkotva vizsgálják e kérdést. A szabályozás szigorúságának hatását természetesen nem önmagában, hanem számos más, a gazdasági növekedés empirikus kutatásában olyan hagyományosnak nevezett változók mellett vizsgálják, mint a középiskolai, vagy az általános iskolai oktatásban résztvevők aránya, a kezdeti jövedelem, az infláció, vagy a kormányzati fogyasztás jövedelmen belüli aránya. De olyan változókat is szerepeltetnek, mint a korrupció, vagy a demokratikus politikai intézmények működésére vonatkozó mutatók (a vezetők elszámoltathatósága, polgárháborús konfliktusok száma). Regressziós elemzéssel mutatják meg, hogy a kisebb mértékű piacszabályozást alkalmazó országok növekedési rátája akkor is nagyobb, ha az előbb említett egyéb változókat állandónak tekintjük. Djankov és szerzőtársai (2002) azt is megmutatják, hogy azokban az országokban, amelyekben a piacralépést nagyobb mértékben szabályozzák,

az olyan eredményváltozók sem jobbak, mint a vízszennyezés, a véletlenszerű mérgezésből származó halálok gyakorisága, vagy a feketegazdaság mérete.<sup>127</sup>

Más adatbázisra támaszkodva jut hasonló következtetésre Nicoletti és Scarpetta (2003), akik a szabályozás technológiai haladásra gyakorolt hatásait vizsgálják panelelemzéssel az 1984 és 1998 közötti időszakban 18 OECD országban. Nagy mennyiségű, iparági adatokat is feldolgozó elemzésükben arra a következtetésre jutnak, hogy az áru és szolgáltatási piaci dereguláció növeli a termelékenységnövekedés sebességét, főleg azáltal, hogy a technológiailag elmaradottabb országoknak és iparágaknak lehetővé teszi a gyorsabb felzárkózást.<sup>128</sup> Másrészt pedig a privatizáció termelékenységre gyakorolt pozitív hatását is kimutatják, amelyet a privatizációból származó versenyhelyzetnek és az új típusú menedzseri ösztönzőknek tulajdonítanak. Ugyanakkor Csaba (2006:401-435) a feltörekvő országok példáján keresztül megmutatja, hogy a privatizáció csak a deregulációval együtt fejt ki a várt hatását. Arra is rámutat, hogy bizonyos szintű szabályozás elengedhetetlen akkor, ha piacot akarunk *teremteni*, tehát a fenti összefüggés nem érvényesül lineáris értelemben, mert a szabályozásnak van egy minimális szintje. Ezt a problémát kétféle módon próbálom meg figyelembe venni. Egyrészt úgy, hogy a fejlett és a fejletlen országokat külön-külön vizsgálom, mert vélelmezhető, hogy a piacépítő szabályozás inkább a fejlődő országok tekintetében hiányzik. Másrészt az általam használt Doing Business adatbázis csak a vállalkozások számára akadályt jelentő szabályozást szándékozik mérni, a tágabb intézményrendszer mérésére használt adatbázis pedig főként a szabályozás eredményét méri, és az eddigiekből világos, hogy gazdasági szabadságról csak akkor beszélhetünk, ha megvannak a önkéntes csere feltételei, amelyekhez állami szabályozásra is szükség lehet. Így az utóbbi mutató feltételezi a piacépítő szabályozás létét pl. a tulajdonjogok biztonságának területén.

A második és harmadik tény a szabályozó intézményrendszer koherenciájára vonatkozik. Az intézményi koherencia vagy konzisztencia fogalma Lachmanntól (1970) származik. Nem dolgozza ki ugyan a fogalom explicit és teljes mértékig kimerítő definícióját, amelyet tulajdonképpen az intézményrendszer egységének szinonimájaként használ, olvasva Lachmannt (1970) azonban kiderül, hogy az intézményi koherencia nála tulajdonképpen nem

---

<sup>127</sup> Ez két dolog miatt fontos. Az említett szerzőknek azért, mert azt kívánják megmutatni, hogy helytelen a piacsabályozásnak az a megközelítése, amely szerint annak célja, hogy a piaci kudarcokat kizárva növelje a társadalmi jólétet. Dolgozatomból szempontjából pedig azért van jelentősége, mert a 4. fejezetben megmutattam, hogy a GDP nem tökéletes és nem is az egyetlen lehetséges mértéke a gazdasági növekedésnek, illetve fejlődésnek.

<sup>128</sup> Ez szöges ellentétben áll azzal az 2.2.6.3 fejezetben is említett gerschenkroni érveléssel, miszerint fejletlen országokban kevésbé fontos a verseny, mert „csak” át kell venniük a már meglévő technológiát.

más, mint az, hogy az intézményrendszer egyes elemei kiegészítik egymást. Így az intézményi rendszert egyfajta egység jellemzi, és nincsenek benne logikai ellentmondások. Ennek eredményeként, ha több eleme megváltozik, vagy bizonyos elemek radikálisan megváltoznak, az egész rendszernek meg kell változnia, ahhoz, hogy az új elem beleillesszék az új struktúrába és vele együtt is koherens egészet alkosson az intézményrendszer. Azaz a koherens intézményrendszer elemei együtt mozognak.<sup>129</sup>

Az intézményi koherencia fogalma a fent említett adatbázisra épülő empirikus irodalomban is megjelenik. Az adatok ugyanis lehetővé teszik azt is, hogy az egyes szabályozási területek közötti korrelációt vizsgáljuk. A *Doing Business 2004* című jelentésben (Doing Business 2004:89-90) 133 ország keresztmetszetében vizsgálják az egyes szabályozási területekre vonatkozó adatok együttmozgását. Hasonló adatok a 2006-os jelentésben is megtalálhatóak (Doing Business 2006:93). Ezen adatok alapján két következtetés adódik. Az első az, hogy a vállalkozói magatartás különböző aspektusainak szabályozása jelentős mértékben együtt mozog. Tehát például, ha egy országban szigorú szabályok vonatkoznak az alkalmazottak felvételére és elbocsátására, abban az értelemben, hogy a felvétel és az elbocsátás jelentős költségeket ró a vállalatra, nagy a valószínűsége, hogy ebben az országban a vállalatok piacra lépését is szigorúbban szabályozzák, mint abban, amelyikben a munkapiaci szabályozás „enyhébb”. A második pedig az, hogy a szabályozási területek közötti korreláció a fejlett országokra jellemzőbb. A szabályozási területek közötti korreláció az esetek nagyobb részében szignifikáns akkor, ha a fejlett országokat vizsgáljuk. Ha pedig a fejlett és a fejletlen országok esetében is szignifikáns a korreláció, akkor a fejlett országok esetében erősebb.

A szabályozás szerkezetét vizsgálja a már említett Nicoletti – Scarpetta (2003) szerzőpáros is, és érdekes módon azt mutatják ki, hogy míg a 80-as évektől kezdve a szabályozás szintje fokozatosan csökkent az OECD országokban, a szabályozás országok közötti variabilitásáról ugyanez nem mondható el, sőt utóbbi növekedett az elmúlt két évtizedben. A szabályozási, illetve intézményi koherencia vizsgálatának relevanciáját többek között az adja, hogy említett szerzők nagyrészt ennek a jelenségnek tulajdonítják a fejlett országok közötti növekedésbeli különbségeket.

Botero et al. (2004:1371-3) szintén kimutatnak hasonló összefüggést a piacra lépés és a munkapiaci szabályozottsága között. Az említett szerzők ezt a szabályozás jogi megközelítésével magyarázzák. A jogi eredetre építő intézményi megközelítés szerint ugyanis egy ország piacsabályozását alapvetően az határozza meg, hogy a jogrendszere milyen

---

<sup>129</sup> Az egymást kiegészítő intézmények lachmanni koncepcióját alkalmazza Philippe Dulbecco (2003) a kelet-ázsiai pénzügyi válságok és a kínai fejlődés magyarázatában.



eredetű.<sup>130</sup> Emiatt azonban hasonló szabályozási elvek fognak érvényesülni a szabályozás minden területén, ezért e területek szabályozottsága együtt mozog. Nem részletezik azonban azt, hogy mi az a mechanizmus, amelyen keresztül a jogeredet a piacsabályozásra gyakorolt hatását érvényesíti. Nem adnak magyarázatot továbbá arra a harmadikként említett tényre sem, hogy a fejlett országokban miért érvényesül erősebben ez a koherencia. A fejletlen országok ugyanis legalább annyira különböző jogeredetűek, mint a fejlettek.

Az előzőtől eltérő magyarázatot kínál a munkapiaci és az árupiaci szabályozás együttmozgására Blanchard és Giavazzi (2003:900-901), akik a szakszervezetek alkuerejét állítják a középpontba az összefüggés magyarázatában. A nagyobb árupiaci szabályozás ugyanis növeli a piacon már bent lévő és monopolisztikusan versenyző vállalatok járadékát. E megnövekedett járadék viszont nagyobb ösztönzést kínál a szakszervezeteknek arra, hogy egy részét, illetve nagyobb részét kisajátítsák. A szakszervezet így több erőforrást áldoz a munkapiaci szabályozás kiharcolására, amelynek eredményeképpen az emelkedni is fog. Dereguláció esetén e folyamat visszafelé játszódik le. Ez a magyarázat viszont elvonatkoztat mind a piaci mind a politikai intézményrendszerrel.

Az idézett tanulmányok tehát különböző aspektusból vizsgálják azt a jelenséget, amelyet én a továbbiakban Lachmann (1970) nyomán intézményi koherenciának nevezek. Ebben a fejezetben ezt az érvelést úgy viszem tovább, hogy – az elméleti fejezetben kidolgozottnak megfelelően – a vállalkozás korlátainak enyhítését a növekedés egyik okának tekintem, azt a mechanizmust pedig, ahogyan a külső intézményrendszer ezt kikényszeríti, egy olyan csatornának, amelyen keresztül az intézményrendszer növekedésre gyakorolt hatása érvényesül. A szabályozás mértékére és a koherenciájára vonatkozó hasonlóságot *egyszerre* vizsgálom. Így megválaszolhatóvá válik az a kérdés, hogy melyek azok az országok, amelyek kevés szabályozást alkalmaznak, és ezt koherensen teszik.

## **6.1.2. A módszer: klaszterelemzés**

### **6.1.2.1. A módszer indoklása**

Elemzésem célja tehát az, hogy két kérdést egyszerre vizsgáljak. Az egyik az, hogy mennyire szigorú a szabályozás egy országban általában, a másik pedig az, hogy mennyire koherens abban az értelemben, hogy hasonlóan szigorúan vagy enyhén szabályozzák a

---

<sup>130</sup> Az ország jogeredete angolszász (szokásjogi), francia (civiljogi), német, skandináv, vagy szocialista lehet.

különböző területeket. E két kérdés egyszerre történő vizsgálatára a következők miatt a klaszterelemzés alkalmas: klaszterelemzés során azt vizsgáljuk, hogy hogyan lehet az adatokat több dimenzió mentén csoportosítani. Közös klaszterbe azokat a változókat soroljuk, amelyek legközelebb vannak egymáshoz, e távolság pedig általában az euklideszi távolságot jelenti, amely a különböző dimenziók mentén való eltérés négyzetösszegének négyzetgyöke.<sup>131</sup>

Ennek alapján a klaszterelemzés nemzetközi összehasonlításban való használata, ahogy Kovács Ilona (1994:97) állítja, tényleg elég nyilvánvalónak tűnik, mégis viszonylag ritkán találkozunk vele. A klaszterelemzés a szabályozási adatokra úgy alkalmazható, hogy aggregálás helyett egy-egy ország adatait úgy kezeljük, mint a „szabályozási koordinátarendszer” egy-egy pontját. Az alterületek aggregálásával megkapjuk a dimenziókat (amelyek megegyeznek a vizsgálatba bevont alterületekkel) és a koordinátákat (mekkora mértékű egy-egy alterületre vonatkozó szabályozás). Ha így klasztereket képzünk, akkor meg tudjuk válaszolni azt a kérdést, hogy mely országok vannak a legközelebb egymáshoz, mely országcsoportok szabályoznak koherensen, vagyis hasonló szerkezetben. Arra is választ kapunk továbbá, hogy az egyes klaszterek a szabályozási koordinátarendszerben hol helyezkednek el, így arra is, hogy mely országcsoport szabályoz „lazábban” és melyik szigorúbban. A szabályozás koherenciája és mértéke ezért együtt vizsgálható.

### 6.1.2.2. A vizsgálat dimenziói és koordinátái

A kiinduló adatbázist a Világbank *Doing Business in 2006* című jelentésében szereplő, fejlett és közepesen fejlett országokra vonatkozó adatok jelentik (Doing Business 2006). Az első feladat tehát az, hogy azonosítsuk azokat a dimenziókat, amelyek mentén az országokat osztályozzuk, majd az egyes dimenziók mentén való koordináták kiszámolása következik. Az empirikus vizsgálat elvégzése előtt először is az adatbázisnak egy előzetes tisztítását végzem el, amelynek az a célja, hogy azok a változók kikerüljenek az adatbázisból, amelyek ordinális vagy nominális skálán vannak mérve. Ezekre ugyanis nem értelmezhető a klaszterelemzés alapmutatója, az euklideszi távolság. Ennek eredményeképpen a Doing Business 10 területe (vállalat indítása, vállalat bezárása, hitelfelvétel, szerződések kikényszerítése, engedélyek beszerzése, a tulajdonjogok regisztrálása, a nemzetközi kereskedelem szabályozása, alkalmazottak felvétele és elbocsátása, befektetők védelme, adózás) közül kettő (a befektetők

---

<sup>131</sup> Két pont, az  $\mathbf{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  és az  $\mathbf{y} = (y_1, y_2, \dots, y_n)$  távolsága  $d(\mathbf{x}, \mathbf{y}) = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - y_i)^2}$ .

védelme, és a hitelfelvétel) egészében kiesik. Néhány más területen belül is vannak ordinális skálán mért változók, amelyek szintén nem mennek át ezen a kezdeti szűrőn. Ilyenek az alkalmazottak felvételének és elbocsátásának nehézségeit mérő terület indexváltozói. Néhány területre vonatkozóan az adatbázis aggregált indexeket is tartalmaz. Ezek sem kerülhetnek be az elemzésbe, hiszen ezek ugyanazokat az információkat tartalmazzák, amelyeket az eredeti változók is.

Ha az így kapott minden adatot egy-egy dimenzióként értelmeznénk, akkor túl sok dimenzió lenne, ezért kezelhetlenné válna az adatbázis, és valószínűleg nem is vezetne semmilyen jól kirajzolódó eredményre. A dimenziók számát ezért csökkenteni kell. Ennek egyik legkézenfekvőbb módja az lenne, hogy az egy területre vonatkozó adatokat – sztenderdizálás után – egyszerűen átlagolnánk. Így azonban túl sok információ veszhet el. Ehelyett a főkomponens-elemzést választottam, aminek a lényege tulajdonképpen az, hogy megtaláljuk azokat a súlyokat, amelyekkel a leginkább érdemes aggregálni bizonyos változókat, feltéve, hogy azt szeretnénk, hogy a lehető legkevesebb információ vesszen el az aggregálás során.<sup>132</sup> Előfordulhat azonban, hogy a főkomponens elemzés nem sikeres, azaz – a szokásos hüvelykujj-szabályt alkalmazva – egy főkomponens nem őrzi meg a változóban tárolt információ legalább felét. Ilyenkor azt a változót kihagyom, amelynek a „kommunalitása” a legkisebb, vagyis azt, amelyik a legkevésbé mozog együtt a kiszámolt főkomponenssel. Vagyis annak érdekében, hogy a főkomponens bizonyos változókat jól reprezentáljon, más változók által tárolt információkról lemondok. A klaszterelemzést az így meghatározott főkomponensekkel végzem.

A Doing Business adatai azonban még további korrekcióra szorulnak, hogy megfeleljenek a dolgozat 5. fejezetében kidolgozott elméleti megközelítésnek. Az elméletben ugyanis azokra a szerződésekre helyeztem a hangsúlyt, amelyeknek a segítségével a vállalkozó a termelési tényezőket alkalmazza, vagyis azokat, amelyek a vállalkozó és a termelési tényezők közötti kétoldalú viszonyt szabályozzák. A Doing Business nem minden komponense vonatkozik a szabályozásnak erre az aspektusára. Legszenbetűnőbb ilyen kivétel az adózás szabályozása, mert az egyértelműen bináris (azaz az állam és egy másik gazdasági szereplő viszonyára vonatkozó (Rothbard 1962[2004]:877-878)) szabályozási eszköz. De a munkapiacra vonatkozó megmaradt két mutató közül is csak az egyik, az elbocsátás költségei vonatkoznak két nem állami fél közötti cserére. A foglalkoztatás

---

<sup>132</sup> Ezt a módszert alkalmazza például a 3. fejezetben is hivatkozott Sturm, Leertouwer és Haan (2002) a gazdasági szabadság index komponenseinek aggregálására. Ők azokat a komponenseket hagyják meg, amelyeknek a sajátértéke nagyobb egynél (Sturm – Leertouwer – Haan 2002:407).

járadékos költségei szintén a bináris szabályozás kategóriájába esnek. Ezt már csak az is indokoltta teszi, hogy a két említett munkapiaci mutató korrelációja negatív, tehát a kettőjükből létrehozott főkomponensben a változók súlya ellentétes előjelű lenne. Az így létrehozott mutató ezért semmiféleképpen nem tükrözné a munkapiac „rugalmasságát”, vagy „szabadságát”. Az alábbi elemzésben tehát a munkapiac rugalmasságát egyedül az elbocsátás költségei képviselik.

Összefoglalva, az az adatbázis, amellyel a főkomponens-elemzésen alapuló klaszterelemzést elvégzem a következő területekből, és az ezeket reprezentáló adatokból áll:

- (1) Vállalatok alapítása: a tipikus vállalat indításához szükséges eljárások száma, a tipikus vállalat elindításához szükséges idő, az indítás költségei (díjak illetékek stb.), a minimális tőkekövetelmény (az egy főre eső GNI százalékában).
- (2) Engedélyek megszerzése: egy legalisan felépülő tipikus raktárépület építéséhez, közművek bekötéséhez, stb. szükséges eljárások száma, ezek megszerzésének ideje, és a költsége.
- (3) Az alkalmazottak elbocsátásának költsége (heti bérben kifejezve)
- (4) Szerződések kikényszerítése: a lejárt követelés behajtásához szükséges idő, eljárások száma, és az eljárások költsége.
- (5) A föld és az épületek tulajdonjogának bejegyzéséhez szükséges eljárások száma és ezek költsége.
- (6) A nemzetközi kereskedelem szabályozása: egy export és egy importügyletkez szükséges idő, valamint a szükséges dokumentumok és aláírások száma.
- (7) A vállalat felszámolása: a felszámolási eljárás hossza, költsége, és a felszámolási eljárás után teljesített követelések aránya.

### **6.1.3. Eredmények**

Az első kérdés az, hogy hány klasztert érdemes kialakítani. Ez az ún. hierarchikus klaszterezéssel állapítható meg, amelynek lényege az, hogy kiinduláskor éppen annyi klasztert tételezünk fel, ahány elem van, majd folyamatosan összeolvasztjuk a klasztereket, mígnem egyetlen klaszterhez jutunk el. A hierarchikus klaszterezésnek több lehetséges módja van, amelyek abban különböznek egymástól, hogy hogyan értelmezik két klaszter távolságát. A lehetséges módszerek közül az úgynevezett Ward-féle módszert alkalmaztam, mert ennek a módszernek a sajátja az, hogy a klaszterek távolságát nem egyes elemek távolságaként értelmezi, hanem minden lépésben úgy bővíti a klasztert, vagy hoz létre új klasztert a korábbi

klaszterekből, hogy a klaszterek belső heterogenitása a legkisebb mértékben nőjön. A belső heterogenitás pedig nem más, mint a klaszterátlagtól vett négyzetes távolság. Egy klaszter tehát annál homogénebb, minél kisebb az elemek klaszterátlagtól vett négyzetes távolságának összege, ez pedig nem más, mint egy klaszteren belüli szóródásmutató. E szóródásmutató pedig a lehetséges távolságmutatók közül legközelebb áll ahhoz az intézményi koherencia-fogalomhoz, amely a jelen vizsgálat fő irányát adja.

A fenti módszerrel lefuttatott klaszterelemzés dendogramja (a klaszterek összevonásának folyamatát illusztráló „fadiagram”) alapján megállapítható, hogy az országok meglehetősen jól szóródnak a meghatározott dimenziók mentén, és négy klaszter látszik kirajzolódni. Az is nyilvánvaló az eredmény alapján, hogy a klaszterek tagjainak száma nagymértékben eltér: vannak nagy, homogén csoportok és kisebb esetenként csak néhány országot magukban foglaló csoportok.

#### **6.1.3.1. K-középpontú klaszterezés**

A hierarchikus klaszterezés azonban az ehhez hasonló nagy mintán nem igazán jól működik, ezért a végső klaszterek kialakítását nem ezzel a módszerrel, hanem az úgynevezett K-középpontú klaszterezéssel végeztem. E módszer megköveteli, hogy a kialakítandó klaszterek számát előre megadjuk. A hierarchikus klaszterezés eredménye alapján tehát a K-középpontú a módszerrel négy klasztert alakítottam ki. A négy klasztert alkotó országokat a 3. táblázatban mutatom be.

A 4. táblázat azt mutatja, hogy az egyes klaszterek végső középpontjai<sup>133</sup>, amelyek az az adott klaszter elemeinek átlagos értékeit mutatják, milyen távol vannak egymástól. A táblázatot szándékosan úgy rendeztem, hogy az első klaszter legyen a legkevesebb szabályozási eszközt alkalmazó országok halmaza, a második a második legtöbbet alkalmazóké és így tovább. A távolság természetesen az imént tárgyalt euklideszi távolságként értelmezendő, a változók pedig sztenderdizáltak vagyis egységnyi szórású és nulla várható értékű változóvá vannak konvertálva. Az euklideszi távolság alkalmazását azért kell hangsúlyozni, mert ezen a módon alkalmazva egyszerre méri a szabályozottság fokát (a vállalkozás szabadságát) és a szabályozás koherenciáját. Az első klaszter középpontjától vett euklideszi távolság nemcsak azt „bünteti” ha a másik klaszter szigorúbban szabályoz, mint az első, hanem azt is, ha a szabályozás szerkezete eltér az elsőétől. A távolság definíciója alapján

---

<sup>133</sup> Az K-középpontú klaszterezés a középpontok megválasztásával indul, de amikor a klaszterek már kialakultak, a középpontot újra kiszámolja a klaszterelemek átlagaként. Ezt nevezik végső klaszterközéppontnak.

belátható, hogy két átlagosan ugyanolyan mennyiségű szabályozási eszközt alkalmazó entitás közül az van a legközelebb az első klaszter középpontjához, amely esetében a szabályozás szerkezete megegyezik a középpontéval, vagyis amely minden dimenzió mentén ugyanakkora távolságra van.

1. klaszter	Ausztria, Ausztrália, Kanada, Dánia, Észtország, Finnország, Németország, Hongkong, Izland, Írország, Japán, Litvánia, Hollandia, Új-Zéland, Norvégia, Szingapúr, Svédország, Svájc, Egyesült Királyság, Egyesült Államok
2. klaszter	Belgium, Dél-Korea, Franciaország, Görögország, Lettország, Magyarország, Mauritius, Portugália, Spanyolország
3. klaszter	Argentína, Botswana, Chile, Horvátország, Csehország, Izrael, Olaszország, Kuvait, Malajzia, Mexikó, Omán, Lengyelország, Puerto Rico, Oroszország, Szlovákia, Szlovénia, Dél-Afrika, Tajvan, Törökország
4. klaszter	Costa Rica, Egyesült Arab Emírátságok, Libanon, Palau, Panama, Szaúd-Arábia, Uruguay, Venezuela

3. táblázat. A K-középpontú klaszterezési eljárással kialakított klaszterek tagjai

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

Klaszter	1	2	3	4
1		2,633086	3,069399	4,504721
2	2,633086		2,470345	3,912936
3	3,069399	2,470345		2,309712
4	4,504721	3,912936	2,309712	

4. táblázat. A klaszterközéppontok távolsága

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

Az 5. táblázat a klaszterközéppontok a fenti eljárással kialakított főkomponensek mentén felvett koordinátaértékeit mutatja be. Mivel a változók sztenderdizáltak, minél közelebb van egy érték a nullához, a valós érték annál közelebb van az adatbázis átlagának megfelelő értékhez. A negatív értékek pedig ennek alapján azt jelentik, hogy a szabályozási változók az átlag alatt vannak.

	1	2	3	4
vállalat indítása	-0,78056	0,106789	0,16172	1,447169
engedélyek	-0,71914	-0,06919	0,867077	-0,18363
kikényszerítés	-0,82321	-0,61795	0,440387	1,70729
tulajdonjog	-0,61226	1,31376	0,043879	-0,05155
külkereskedelem	-0,89288	-0,19063	0,603782	1,012679
vállalat bezárása	-0,80769	-0,46674	0,499261	1,358559
elbocsátás	-0,25173	0,915421	-0,04691	-0,2891
átlag	-0,69821	0,141638	0,367028	0,714487

5. táblázat. Klaszterközpontok

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

### 6.1.3.2. A klaszterek jellemzése

A klaszterközpontok alapján elvégezhetjük az egyes klaszterek jellemzését, illetve rámutathatunk arra, hogy melyek a klaszterek közötti fő különbségek.

#### *1. klaszter*

Az első klaszter középpontja mind a hét dimenzió mentén negatív irányban helyezkedik el az origótól, azaz a teljes minta átlagától. Ebbe a klaszterbe tehát azok az országok tartoznak, amelyek általában minden tekintetben kevesebb korlátot állítanak a vállalkozások elé, mint a többiek. Természetesen ez nem mondható el a klaszterbe tartozó minden országról külön-külön. A klaszterközponthoz Izland van a legközelebb, a legtávolabb pedig Dánia. Utóbbi ezt főleg annak köszönheti, hogy a klaszterátlaghoz képest rugalmasabb a munkapiaca: az elbocsátás költsége 0,7 heti bérnek felel meg. Ugyanez például Észtországban vagy Svédországban 33 hét. Átlagosan<sup>134</sup> a legkevesebbet korlátozó a klaszteren belül Új-Zéland. Itt például a tulajdonjog bejegyzése 2 napig tart és az egy főre eső nemzeti jövedelem 0,1 százalékába kerül. Az eredeti adatok relatív szórásának vizsgálata alapján az is megállapítható, hogy a klaszteren belül éppen a tulajdon bejegyzésének ideje mutatja a legnagyobb változatosságot (1,067 a relatív szórás) (Norvégiában egy nap, Észtországban hatvanöt). De majdnem ugyanolyan nagy változatosságot mutat a vállalatok piacralépéséhez szükséges tőkekövetelmény is, hiszen míg néhány országban (Ausztrália, Kanada, Írország, Hongkong, Szingapúr, USA, Egyesült Királyság) egyáltalán nincs ilyen,

<sup>134</sup> A fenti módszer alapján kiszámolt főkomponensek átlagai alapján.

addig Japánban az egy főre eső jövedelem háromnegyedét teszi ki. Megállapítható tehát, hogy még a klaszteren belül is nagy, akár tízszeres különbségek vannak a vállalkozások elé állított korlátok tekintetében.

## *2. klaszter*

Az elsőhöz (euklideszi távolság alapján) legközelebbi klaszter minden tekintetben szigorúbban szabályoz, mint az első, bár négy aspektusban (engedélyek beszerzése, szerződések kikényszerítése, külkereskedelem, vállalatok bezárása) még mindig az átlagosnál kevesebb korlátot állít a vállalkozás elé. Az első klasztertől való távolságnak a legnagyobb komponense a tulajdonjogok bejegyzésében mutatkozik, de ezt szorosan követi a munkapiac rugalmasságában mutatkozó távolság. A legkisebb különbség pedig a szerződések kikényszerítésében van. Átlagosan a legenyhébben szabályozó ország Korea, a legszigorúbban pedig kimagaslóan Görögország. E klaszteren belül is meglehetősen nagyok a szabályozás egyes komponenseinek különbségei. Kimagaslóan a legnagyobb a vállalatalapításhoz szükséges tőkekövetelmény szóródása: két országban (Franciaországban és Mauritiuson) nincs ilyen szabályozás, míg például Koreában az egy főre eső jövedelem 308,8 százalékát kitevő indulótőkére van szükség a vállalat bejegyzéséhez. A klaszteren belüli eltérések magyarázatában vett súlyát is figyelembe véve – azaz a főkomponens-értékeket vizsgálva – a legnagyobb változatosságot a munkapiac rugalmassága mutatja. Ebben a tekintetben Belgium és Franciaország „emelkedik ki” a klaszterből. Előbbiben 55, utóbbiban 47 heti bérnek felel meg az elbocsátás költsége, míg például Mauritiuson ez 7 hét, de még Dél-Koreában is csak 17. Ennek a klaszternek a klaszterközéppontja a tulajdonjogok bejegyzésére vonatkozó szabályozás és a munkapiac rugalmasságának tekintetében van a legmesszebb az előző klaszterétől – azokban az aspektusokban tehát, amelyek a termelési tényezők tulajdonosaival kötendő szerződéseket közvetlenül érintik.

## *3. klaszter*

A harmadik klaszter nem sokkal van távolabb az elsőtől mint a második, de más „irányban”, azaz a szabályozásnak más dimenziói térnek el inkább. Három területen, az engedélyek megszerzésének szabályozásában, a nemzetközi kereskedelem akadályozásában és a vállalatok bezárásának szabályaiban van a legnagyobb eltérés az első klaszterhez képest. Ellenben a tulajdon bejegyzésében és a munkapiac rugalmasságában – amelyben az előző



klaszter a legtávolabb volt – alig tér el az első klasztertől. A legnagyobb szóródást azonban ezen klaszteren belül a tulajdonjogok bejegyzésének ideje mutatja, ami 5 naptól (Tajvan) 956 napig (Horvátország) terjed. E klaszter átlagosan már csak egy területen – a munkapiacon – szabályoz enyhébben az átlagosnál. Átlagosan Tajvanon és Chilében a legkevésbé szigorú a vállalkozás szabályozása a klaszteren belül, a legszigorúbb pedig Horvátországban és Oroszországban.

A különböző engedélyek beszerzésének költsége messze itt a legmagasabb, átlagosan az egy főre eső jövedelem 255 százaléka, míg a másik három klaszterben csak 56, 102 illetve 153 százalék. De Oroszországban például 528 napig tart, míg egy tipikus raktárépület építéséhez az összes szükséges engedélyt beszerzik, ez pedig több mint kétszerese a klaszterátlagnak (244), és majdnem négyszerese a klaszterminimumnak, ami 137 nap Puerto Rico esetében.

#### *4. klaszter*

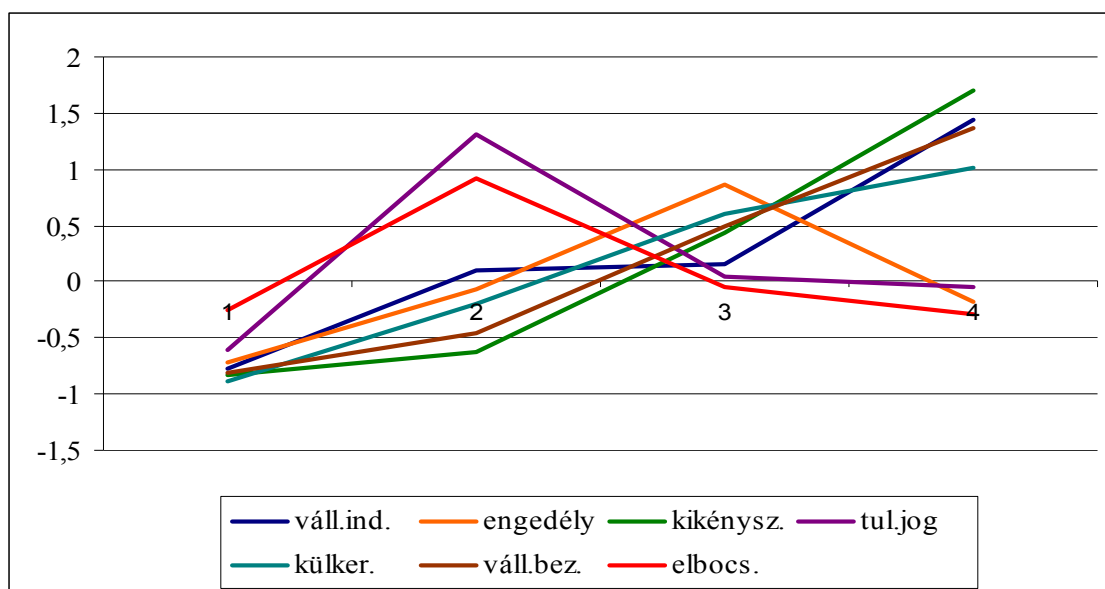
Míg a második és a harmadik klaszter nagyjából egyenlő távolságra volt az első, „legsabadabb” klasztertől, a negyedik klaszter sokkal távolabb van, és e távolság legmeghatározóbb része a szerződések kikényszerítésében mutatkozik, de a vállalatok elindításának, felszámolásának szabályozásában, sőt a külkereskedelem szabályozásában is viszonylag nagy különbség mutatkozik. Ennek ellenére az ebbe a klaszterbe tartozó gazdaságokban átlagosan három területen is az átlagnál kevésbé szabályozzák a vállalatok működését: az engedélyek beszerzése, a tulajdonjogok bejegyzése, és a munkapiac területén. Az elbocsátási költségek átlaga (15,4 hétnek megfelelő bér) nagyjából ugyanannyi, sőt valamivel kisebb, mint az első klaszterben (15,9 hét). A vállalatalapítás költségei is igen nagyok, bár erősen szóródnak. Szaúd-Arábiában például kezdeti tőkeként, az egy főre eső jövedelemnek több mint százhuszszorosát le kell tenni (1236,9 százalékát). A szerződések kikényszerítésének költségei is kiugróan magasak, átlagosan az egy főre eső jövedelem 28,8 százalékát teszik ki, a többi klaszterben ez 10, 10,5 illetve 15 százalék.

#### **6.1.3.3. Következtetések**

Ha az első klasztert viszonyítási alapként kezeljük, akkor megfogalmazhatjuk azt, hogy a többi klasztert milyen irányban tér el leginkább. A második klaszterben a tényezők szabad cseréjét szabályozzák leginkább az első klaszterhez képest: a munkapiac

rugalmatlanságával és a tulajdonjog bejegyzésének nehézkességével tűnik ki. A harmadik klaszter „közvetlenebbül” szabályozza a vállalkozást, mert a piacra lépés lehetőségeit szűkíti inkább: a különböző engedélyek megszerzésének és a külkereskedelemnek a szabályozásával. A negyedik klaszter pedig, amely leginkább a szerződések kikényszerítésének a szabályozásával marad el az első klasztertől, sokkal szigorúbban szabályozza a vállalatindítást és –felszámolást, és a külkereskedelmet is.

Mindez valamelyest árnyalja azt a képet, miszerint a vállalkozás különböző területeire vonatkozó szabályozás szintje együtt mozog, hiszen a vállalkozás szabályozásának nem minden eleme válik szigorúbbá az elsőktől a negyedik klaszter felé haladva. Egyre szigorúbbá válik a vállalatindításának, a szerződések kikényszerítésének, a külkereskedelemnek és a vállalat-felszámolásnak a szabályozása, de ez nincs így a tulajdonjogok bejegyzésének, a munkapiac és az engedélyek megszerzésének esetében (19. ábra és az 5. táblázat).



19. ábra. A klaszterközpontok elhelyezkedése

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

#### 6.1.4. A tényezők együttmozgása

Az, hogy a fentiekben bemutatott módon kiválogatott és aggregált adatok nem feltétlenül mozognak együtt, nem csak országcsoport, de ország szintű adatokon is megmutatható. A klaszterelemzés során az első klasztert tekintetem viszonyítási alapnak, mert az volt a legkevesebb szabályozást alkalmazó és – mint láttuk a bevezetőben, részben éppen ezért – a legfejlettebb országok csoportja. Hasonló módszerrel nemcsak a klasztereket

vizsgálhatjuk, hanem magukat az országokat is, hiszen a klaszterelemzés során minden egyes ország koordinátáit meghatároztuk, így meg tudjuk mondani azt is, hogy egy-egy ország minden vizsgált tekintetben milyen messze van a legkevésbé szabályozó országtól. Így azt is meg tudjuk mondani, hogy mennyire koherens az adott ország szabályozása, ha összevetjük az egyes területek távolságát egymással. A főkomponens-elemzés során kialakított koordináták összeadásával egy aggregált mutatóhoz jutunk, amely alapján megállapítható, hogy összességében melyik ország szabályoz a legkevésbé. Ez alapján a vizsgált mintában Új-Zéland korlátozza legkevésbé a vállalkozói tevékenységet (-1,267 a hozzá tartozó aggregált érték, amely a vizsgált mintában a legkisebb). A Világbank már sokszor említett Doing Business című kiadványában más aggregálási módszert alkalmaz, és az így kiszámolt aggregált mutató alapján (ease of doing business) szintén Új-Zéland kerül az első helyre (Doing Business 2006:92).<sup>135</sup> A következő táblázat az egyes országok Új-Zélandtól vett a fenti hét kategória mentén mért távolsága közötti korrelációkat mutatja (6. táblázat).

	vállalat indítása	engedélyek	kikényszerítés	tulajdonjog	külkereskedelem	vállalat bezárása	elbocsátás
vállalat indítása	1	0,332 <sup>b</sup>	0,576 <sup>a</sup>	0,181	0,605 <sup>a</sup>	0,489 <sup>a</sup>	0,014
engedélyek	0,332 <sup>b</sup>	1	0,294 <sup>b</sup>	0,178	0,603 <sup>a</sup>	0,320 <sup>b</sup>	0,121
kikényszerítés	0,576 <sup>a</sup>	0,294 <sup>b</sup>	1	0,066	0,604 <sup>a</sup>	0,665 <sup>a</sup>	-0,02229
tulajdonjog	0,181	0,178	0,066	1	0,277 <sup>b</sup>	-0,003	0,212421
külkereskedelem	0,605 <sup>a</sup>	0,603 <sup>a</sup>	0,604 <sup>a</sup>	0,277 <sup>b</sup>	1	0,555 <sup>a</sup>	-0,001
vállalat bezárása	0,489 <sup>a</sup>	0,320 <sup>b</sup>	0,665 <sup>a</sup>	-0,003	0,555 <sup>a</sup>	1	-0,019
elbocsátás	0,014	0,121	-0,022	0,212	-0,001	-0,019	1

6. táblázat. A piacsabályozás egyes területeinek együttmozgása.

Az egyes változók itt az Új-Zélandtól mért távolság adott dimenziójára utalnak. A felsőindexbeli betűk a korreláció szignifikanciáját jelölik: a: 1 százalékon szignifikáns, b: 5 százalékon szignifikáns, c: 10 százalékon szignifikáns.

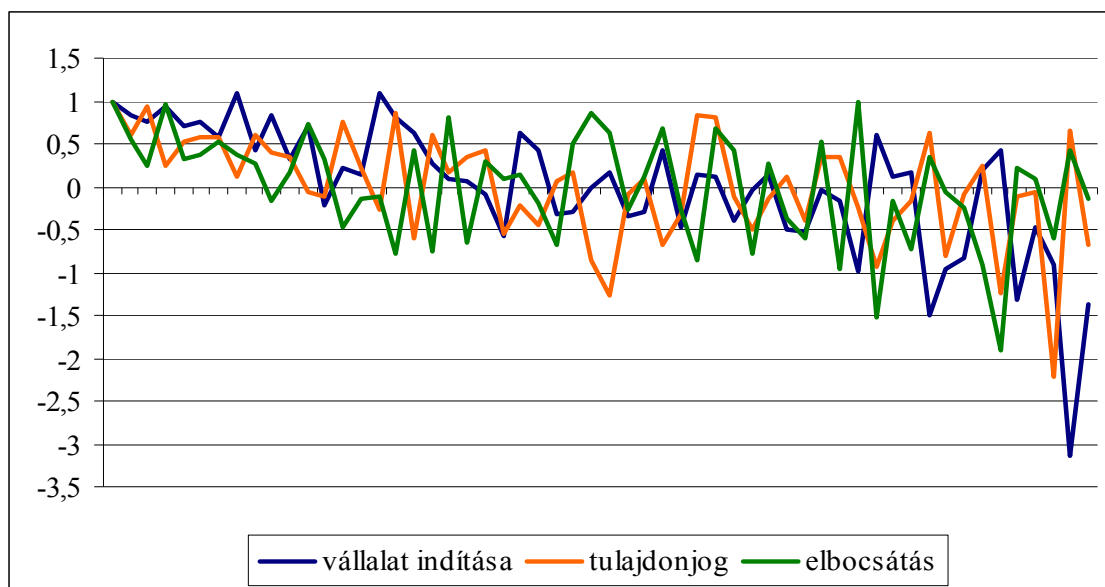
Az adatok forrása: Doing Business (2006)

A 6. táblázatban kiemeltem azokat a rubrikákat, amelyekben a megadott korrelációs érték nem szignifikáns, azaz statisztikai értelemben nem különbözik nullától. Látszik, hogy az ilyen értékek túlnyomó többsége a tulajdonszerzés és a munkaszerződések szabályozásának megfelelő sorban és oszlopban van. Ez visszaigazolja a klaszterelemzésnek azt az eredményét, miszerint ez a két tényező mozog legkevésbé együtt a többivel.

<sup>135</sup> A 2006 szeptemberben megjelent, a 2006-os adatokon alapuló *Doing Business in 2007* című jelentés szerint már csak a második Szingapúr mögött ([www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)).

A fenti eredmények egy másik lehetséges értelmezése az, hogy a reguláció illetve a dereguláció nem egyenletes úton halad, azaz nem minden területen egyenlő sebességgel. Ha az 19. ábrát jobbról balra a dereguláció irányában olvassuk, ez azt jelenti, hogy bizonyos (konkrétan először az engedélybeszerzési, később a munkapiaci és a tulajdonjog-bejegyzési) területen „meg kell szigorodnia” a szabályozásnak ahhoz, hogy a többi területen lehetőségessé váljon a szabályozás enyhítése. Ennek az interpretációjához a fejezet bevezetésében említett Blanchard – Giavazzi (2003)-féle magyarázat nem elegendő. Hiszen abban a modellben a szakszervezetek alkuereje akkor nő, ha a többi terület (a termékpiac) szabályozása szigorodik, és így a munkavállalókat képviselő érdekcsoportok számára lehetővé válik a nagyobb járadék megszerzése. Ha az ábrát balról jobbra a reguláció irányába olvassuk, akkor azt látjuk, hogy a reguláció bizonyos területeken kezdődik, majd másokon folytatódik, miközben azokon gyengül, amelyeken kezdődött.

A 20. ábra azt mutatja, hogy a szabályozás nem egyenletesen változik a reguláció, illetve a dereguláció során. A vízszintes tengelyen az Új-Zélandtól vett távolság szerinti rangszám szerepel, azaz az első helyen áll Új-Zéland, majd a hozzá legközelebb álló Egyesült Államok, és így tovább egészen a tőle legtávolabb álló Libanonig. A függőleges tengelyen felvett értékek pedig az új-zélandi szabályozáshoz viszonyított szabályozási értékeket mutatják. Mivel Új-Zéland aggregált értékei negatívak (lásd az 5. táblázatot és a hozzá fűzött szövegbeli magyarázatot), a 20. ábra negatív értékei azt jelentik, hogy az adott ország az átlagosnál szigorúbban szabályoz. Az ábra jól mutatja, hogy a regulációval nemcsak a szabályozás általános szintje, hanem a szabályozás inkohereciája is nő: a szigorúbban szabályozó ország ezt inkohereensebben teszi, mint a kevésbé szigorúan szabályzó ország. Ahogy „távolodunk” a legkevésbé szabályzó Új-Zélandtól, egyre inkonzisztensebbé válik a szabályozási környezet.

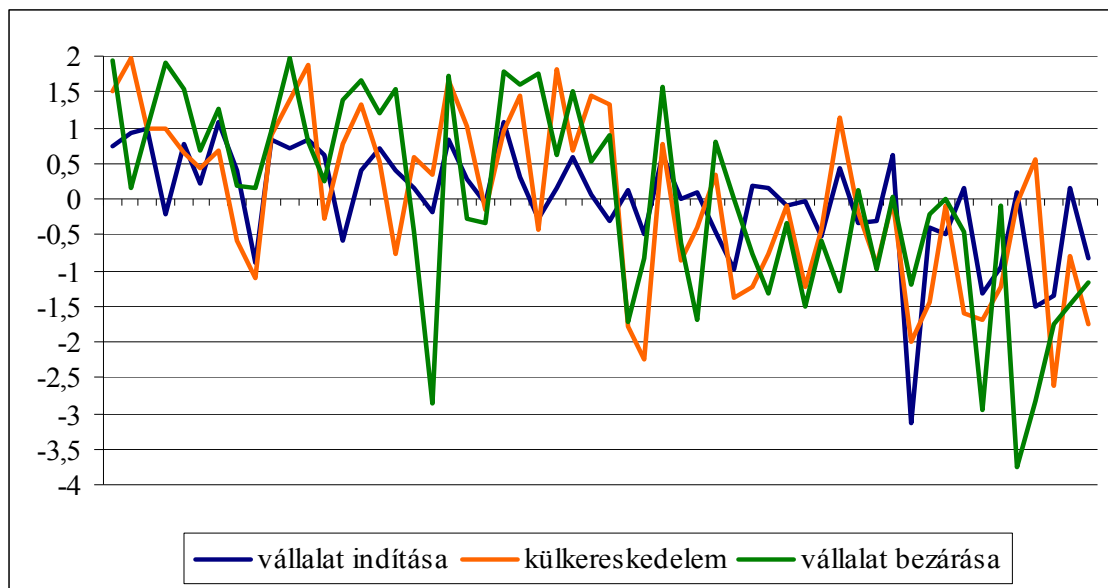


20. ábra. Néhány szabályozási változó mozgása az országok keresztmetszetében.

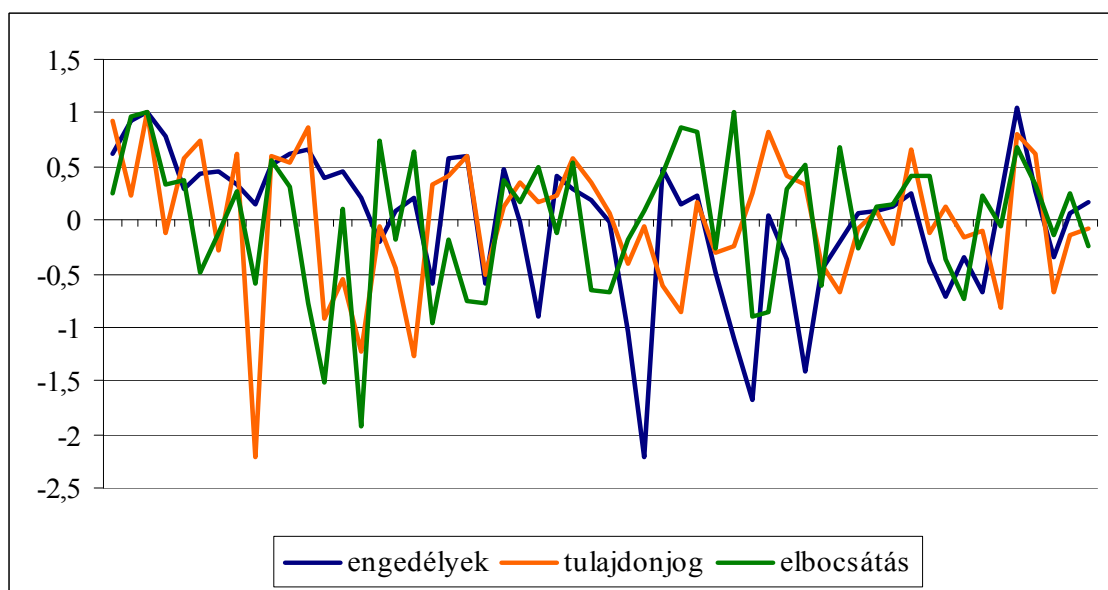
Az adatok forrása: Doing Business (2006)

A klaszterezéssel kapott mintázat is visszaköszön az ország szintű adatokban. Ezt mutatja a 21. a. és b. ábra, amelyeken a kikényszerítésre vonatkozó aggregált adatok alapján vannak sorba rendezve az országok, és a függőleges tengelyen mért értékek most is az Új-Zélandhoz tartozó értékek arányában vannak kifejezve. A 21. a. ábrán kirajzolódni látszik az a trend, hogy a kikényszerítés és másik három – a vállalatindításra, a külkereskedelemre és a vállalat bezárására vonatkozó szabályozás együtt mozog, hiszen mindhárom adatsor csökkenő trendet mutat.

A kikényszerítés szerint sorbarendezve érvényesül az a klasztereredményeknél megfigyelt tendencia, hogy a munkapiaci és a tulajdonjogi szabályozás az országok alkotta halmaz második negyedében a legmagasabb, a különböző engedélyek megszerzésének szabályozása pedig a harmadik negyedben (21. b. ábra).



21. a. ábra. A vállalat indítására és bezárására, illetve a külkereskedelem szabályozására vonatkozó szabályozás együttmozgása a kikényszerítésre vonatkozóval  
Az adatok forrása: Doing Business (2006)

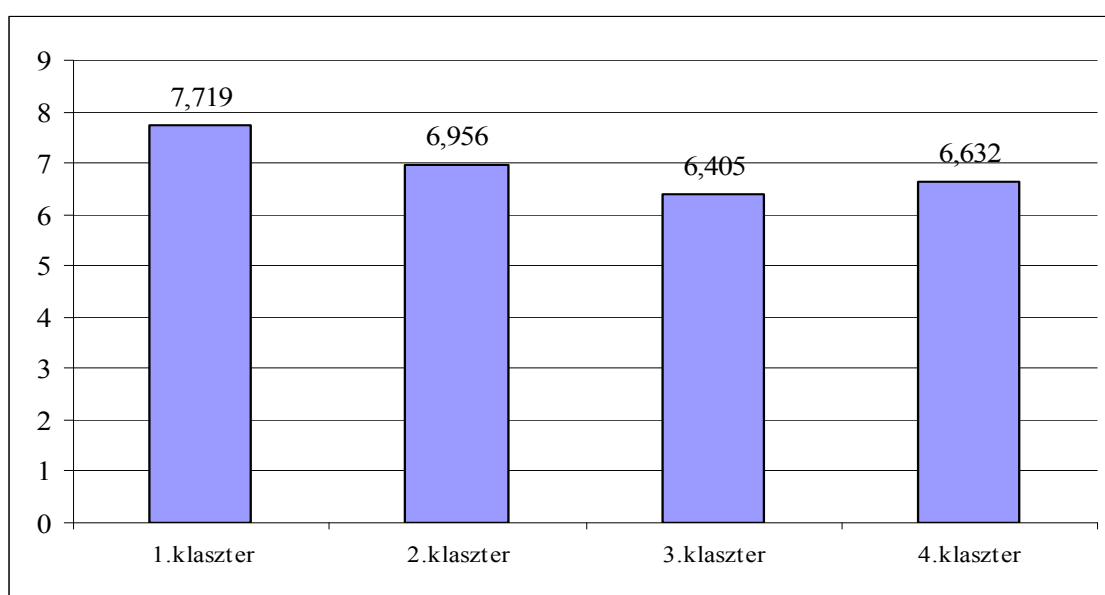


21. b. ábra. Az engedélyek megszerzésére, a tulajdonjogok bejegyzésére és az alkalmazottak elbocsátására vonatkozó szabályozás együttmozgása a kikényszerítésre vonatkozóval.  
Az adatok forrása: Doing Business (2006)

#### 6.1.4. Külső intézményrendszer és szabályozás

A következőkben azt a hipotézisemet próbálom meg alátámasztani, hogy a külső intézményrendszer minősége befolyásolja a szabályozás koherenciáját. Utóbbi az előző

alfejezetekben kialakított klaszterstruktúra reprezentálja, míg az előbbit a 3. fejezetben elemzett gazdasági szabadság indexszel írta le (Gwartney – Lawson 2005). A legegyszerűbb megközelítés az, ha azt vizsgáljuk, hogy az egyes fent kialakított klaszterek milyen átlagos szabadságindexszel jellemezhetők. Ezt mutatja a 22. ábra. Mivel a mintában posztoszocialista országok is vannak, amelyekre sok esetben még 1990-re sincs szabadságindex-adat, a kiindulópontot az 1995 és 2003 közötti adatok jelentik. Erre az öt évre vonatkozó (1995, 2000, 2001, 2002, 2003) láncindex módszerrel számolt EFW indexértékek átlagával jellemezve egy országot, majd a klasztertagok értékeinek átlagával jellemezve egy klasztert, kapjuk az alábbi eredményt.<sup>136</sup>

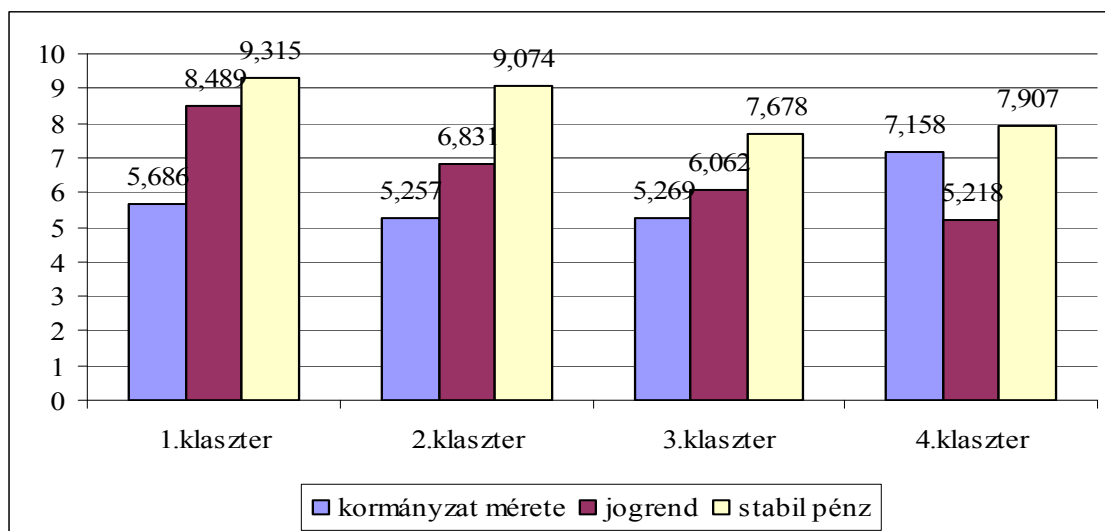


22. ábra. A fejlett országok körében kialakított klaszterek átlagos gazdasági szabadság indexértékei  
Az adatok forrása: Gwartney – Lawson (2005) és Doing Business (2006)

Látható, hogy ahogy az első klaszter felől haladunk a negyedik klaszter felé, a gazdasági szabadság index a harmadik klaszterig csökken. Az első és a második, illetve a második és a harmadik klaszter közötti eltérés nagyjából megegyezik, vagyis a harmadik klaszter kétszer olyan messze van az első, mint a második klasztertől, legalábbis ami a gazdasági szabadságot illeti. Eközben – ahogy fent megmutattam – a vállalkozás szabályozását illetően alig van különbség a két klaszter elsőtől vett távolságában. Meglepő az, hogy a negyedik klaszter átlagos gazdasági szabadság értéke nagyobb, mint a harmadiké.

<sup>136</sup> A gazdasági szabadságra és a szabályozási környezetre vonatkozó adatbázis között nem teljes az átfedés, ezért a következő országok kimaradtak a fenti számításból: Libanon, Palau, Puerto Rico és Szaúd Arábia.

Ennél azonban érdemes részletesebben is megvizsgálni a külső intézményrendszer és a szabályozási környezet kapcsolatát. Első lépésként észre kell vennünk, hogy a gazdasági szabadság index némi átfedést mutat a Doing Business-féle adatok által reprezentált szabályozási környezettel. A gazdasági szabadságindex tartalmaz például (lásd a 3.2. alfejezetet) egy piacsabályozásra és egy a külkereskedelem szabályozására vonatkozó területet. A következőkben azért ezt a két komponenst kizárom az EFW indexből, és a külső intézményi környezetet csak maradék három terület (a kormányzat mérete, a jogrendszer és a monetáris politika) alapján vizsgálom. Ennek a fajta részletesebb vizsgálatnak az eredményeit mutatja az alábbi (23.) ábra. A három vizsgált változó közül csak a jogrend csökken konzekvensen az elsőtől a negyedik klaszter felé haladva. Az is nyilvánvaló ugyanakkor, hogy a 4. klaszternek a 22. ábrán látható, és a trendbe nem illő viselkedéséért az állam mérete a „felelős”, vagyis a 4. klaszter országaiban az állam mérete sokkal kisebb, mint a többi vizsgált országban.



23. ábra. A gazdasági szabadság index területeire vonatkozó értékek a fent kialakított klaszterekre

Az adatok forrása: Gwartney – Lawson (2005) és Doing Business (2006)

Ha ahhoz hasonlóan járunk el, ahogy a korábbi fejezetekben vizsgáltam a szabályozási koherenciát, és az Új-Zélandtól való (euklideszi) távolságra koncentrálnak, akkor is hasonló eredményt kapunk. A 8.3. függelékben közölt egyszerű, kétváltozós regresszióval kapott eredmények is azt mutatják, hogy azok az országok, amelyekben a jogrend stabil és a tulajdonjogi biztonság meglehetősen magas, viszonylag enyhén és koherensen korlátozzák a vállalkozói környezetet. Ugyanez igaz a stabil monetáris politikát vivő országokra is: az Új-Zélandtól számított szabályozási távolsággal statisztikailag szignifikáns kapcsolatot mutat a



monetáris politikára vonatkozó változó is: a stabilabb monetáris politikát vivő országok kevesebb akadályt gördítenek a vállalkozások elé, és ezt koherensebb módon teszik, mint a laza monetáris politikát követők. A kormányzat mértével kapcsolatban azonban nem figyelhető meg ilyen összefüggés. Ahogy a 8.3. függelék és az ott található 3.F. táblázat is megmutatja, nincs statisztikailag szignifikáns összefüggés a kormányzat mérete és az Új-Zélandtól vett euklideszi távolságként definiált szabályozási-intézményi koherencia között.

## **6.2. Az intézményi koherencia kvantitatív vizsgálata a fejletlen országokban**

Annak érdekében, hogy láthatóvá váljon a szabályozási koherencia és a gazdasági fejlettség kapcsolata, az alábbiakban a fejletlen országok esetében részletezett eljárást ismétlem meg a fejletlen („low income” és „lower middle income” címkével ellátott) országokra.<sup>137</sup> Az adatok megtisztítása után ez 98 országból álló mintát jelent. A fejletlen országokra vonatkozó elemzéshez képest némileg módosul a főkomponens-elemzéssel végzett aggregációs eljárásba bevont mutatók száma is, hiszen az új adatbázisban nem ugyanazokkal a mutatókkal kialakított főkomponensek ütik meg a fent rögzített hüvelykujj-szabályt.<sup>138</sup>

### **6.2.1. Változók**

Így a fejletlen országok elemzésébe a fejletlenek esetében is említett hét területen belül az alábbi mutatók kerültek be az elemzésbe:

- (1) Vállalatok alapítása: a tipikus vállalat indításához szükséges eljárások száma és a tipikus vállalat elindításához szükséges idő.
- (2) Engedélyek megszerzése: egy legálisan felépülő tipikus raktárépület építéséhez, közművek bekötéséhez, stb. szükséges engedélyek megszerzésének ideje és költsége.
- (3) Az alkalmazottak elbocsátásának költsége (heti bérben kifejezve)
- (4) Szerződések kikényszerítése: a lejárt követelés behajtásához szükséges idő, eljárások száma, és az eljárások költsége.
- (5) A föld és az épületek tulajdonjogának bejegyzéséhez szükséges eljárások száma és az ehhez szükséges idő.

---

<sup>137</sup> Ez a 2005-ös adatok szerint azokat az országokat jelenti, amelyekben az egy főre eső nemzeti jövedelem (GNI) értéke 3255 dollárnál kisebb (lásd: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)).

<sup>138</sup> Azt, hogy a főkomponensnek az eredeti adatok szórásának legalább a felét magyaráznia kell.

(6) A nemzetközi kereskedelem szabályozása: egy export- és egy importügyletkez szükséges idő, valamint a szükséges dokumentumok és aláírások száma.

(7) A vállalat felszámolása: a felszámolási eljárás hossza, költsége, és a felszámolási eljárás után teljesített követelések aránya.

## 6.2.2. Klaszterek

A fentiekben már ismertetett módon a klaszterezés során az első cél a klaszterek számának meghatározása, amelyet a fejletlenek esetében a hierarchikus Ward-féle klaszterezés alapján hétre lehet becsülni. Az ezek után hét középponttal lefuttatott klaszterező eljárással kapott klaszterek tagjait mutatja a 7. táblázat.

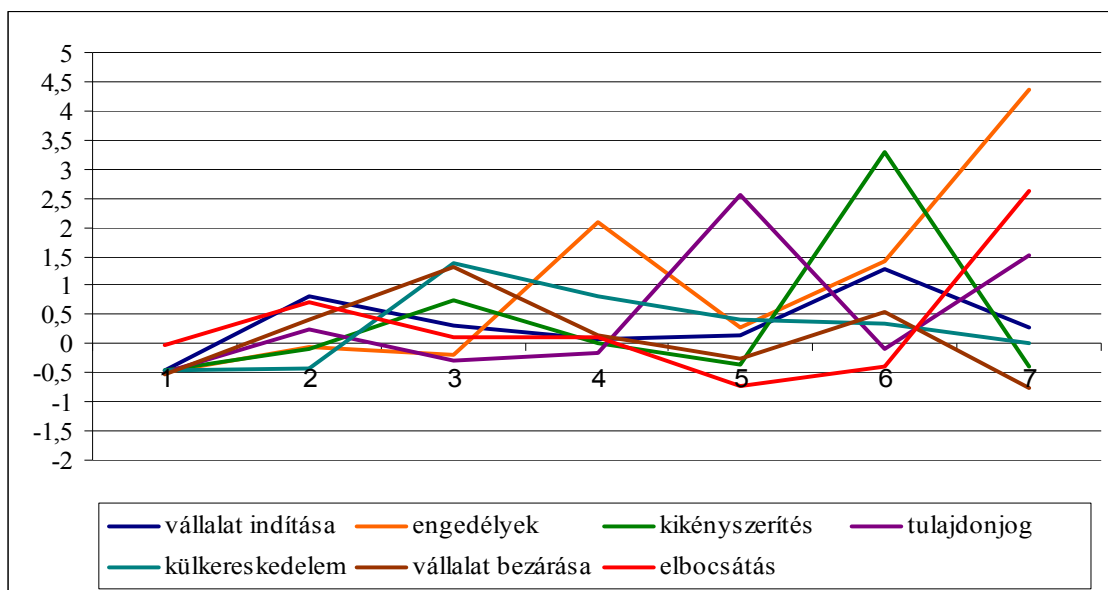
1. klaszter	Benin, Bolívia, Bulgária, El Salvador, Fidzsi, Grúzia, Honduras, Jamaica, Jemen, Jordánia, Kenya, Kiribati, Kína, Kolumbia, Malawi, Marokkó, Moldova, Mongólia, Namíbia, Nepál, Nicaragua, Örményország, Pakisztán, Pápua Új Guinea, Peru, Románia, Samoa, Sierra Leone, Srí Lanka, Szenegál, Szerbia és Montenegró, Thaiföld, Tonga, Tunézia, Uganda, Vanuatu, Vietnam, Zambia
2. klaszter	Albánia, Algéria, Azerbajdzsán, Belarusz, Brazília, Dominikai Köztársaság, Ecuador, Egyiptom, Fülöp-szigetek, Guinea, Indonézia, Macedónia, Mauritánia, Mozambik, Paraguay, Togo, Ukrajna
3. klaszter	Csád, India, Kazahsztán, Kongói Köztársaság, Közép-Afrika, Laosz, Szíria
4. klaszter	Burkina Faso, Burundi, Irán, Kamerun, Mali, Tanzánia, Zimbabwe
5. klaszter	Banglades, Elefántcsontpart, Etiópia, Gána, Haiti, Nigéria
6. klaszter	Kongói Demokratikus Köztársaság, Guatemala
7. klaszter	Bosznia és Hercegovina

7. táblázat. A K-középpontú klaszterezési eljárással fejletlen országok körében kialakított klaszterek tagjai

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

A klaszterközéppontok elhelyezkedését jellemzi a 24. ábra, valamint a 8. és a 9. táblázat. Ezek alapján úgy tűnik, hogy ebben az esetben sokkal kevésbé vannak olyan kiugró

„együtt nem mozgások”, mint a fejlettek esetében, de ez csak azért látszik így, mert valójában sokkal kevésbé mozognak együtt a szabályozási változók, mint az előbbi esetben. Akkor ugyanis az volt a helyzet, hogy míg a legtöbb szorosán együtt mozgott, addig néhány – a többihez képest legalábbis –kiugróan széttartott, itt minden változó divergál. Éppen ezért igaz az, hogy minél távolabb kerülünk az első klasztertől, annál inkoherensebbek a klaszterek. Ezt mutatja az is, hogy egyetlen olyan változó sincs, amely az elsőtől a hetedik klaszter felé haladva (vagyis a kevesebbtől a több szabályozás felé haladva) egyenletesen nőne, míg az előbb négy ilyen is volt. Egyedül az első és a második klaszter viszonylatában igaz az, hogy a második átlagosan minden tekintetben szigorúbban szabályoz, mint az első.



24. ábra. A klaszterközéppontok elhelyezkedése a fejletlen országok esetében

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

	1	2	3	4	5	6	7
vállalat indítása	-0,46021	0,829795	0,295608	0,065386	0,128239	1,293707	0,274341
engedélyek	-0,48011	-0,0501	-0,19463	2,087704	0,271265	1,409938	4,360743
kikényszerítés	-0,44334	-0,09524	0,743488	0,008536	-0,36857	3,298779	-0,40201
tulajdonjog	-0,47886	0,250869	-0,30342	-0,14815	2,563678	-0,0961	1,530865
külkereskedelem	-0,44544	-0,42364	1,368605	0,824774	0,416339	0,352716	0,014106
vállalat bezárása	-0,52722	0,411799	1,307294	0,144457	-0,25091	0,54416	-0,77466
elbocsátás	-0,01928	0,722477	0,0949	0,125252	-0,73013	-0,39212	2,611376
átlag	-0,40778	0,235137	0,47312	0,443994	0,289988	0,915869	1,087823

8. táblázat. Klaszterközéppontok a fejletlen országok esetén

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

klaszter	1	2	3	4	5	6	7
1		1,983717	2,959952	3,044498	3,390837	4,766796	5,933542
2	1,983717		2,392671	2,703923	3,045335	3,981112	5,163698
3	2,959952	2,392671		2,734081	3,703714	3,46337	6,158777
4	3,044498	2,703923	2,734081		3,443028	3,66699	3,985069
5	3,390837	3,045335	3,703714	3,443028		4,891745	5,423537
6	4,766796	3,981112	3,46337	3,66699	4,891745		6,079812
7	5,933542	5,163698	6,158777	3,985069	5,423537	6,079812	

9. táblázat. A klaszterközepontok távolsága

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

### 6.2.3. A szabályozási területek együttmozgása

Az egyes szabályozási változók együttmozgását az előzőhöz hasonló módon a legkevésbé szabályozó országtól vett, a fenti hét dimenzióban megmutatkozó távolságok alapján vizsgálom. A már sokszor említett *Doing Business in 2006* jelentés szerint a fejlődő országok közül Thaiföld alkalmazza a legenyhébb piacsabályozást (az egyetlen fejlődő ország, amely bekerült a szabályozási top 30-ba (Doing Business 2006:92)). A 10. táblázat az egyes országok szabályozási területeihez tartozó értékek a thaifölditől vett távolságának korrelációi láthatók. Annak ellenére, hogy visszaigazolódik az a tendencia, hogy a fejletteknél sokkal kevésbé mozognak együtt a szabályozási változók, megmarad az a tendencia is, hogy a legkevésbé a munkapiaci szabályozás és a tulajdonbejegyzés szabályozása mozog együtt a többivel. Ugyanezt szemlélteti a 25. ábra: Thaiföldtől távolodva a piacsabályozási területek nem mozognak együtt olyan szorosán, mint ahogyan a fejlett országok esetén Új-Zélandtól távolodva. A függőleges tengely értékei most is a legkevésbé szabályozási eszközt alkalmazó (jelen esetben Thaiföld) értékeinek arányában vannak kifejezve.

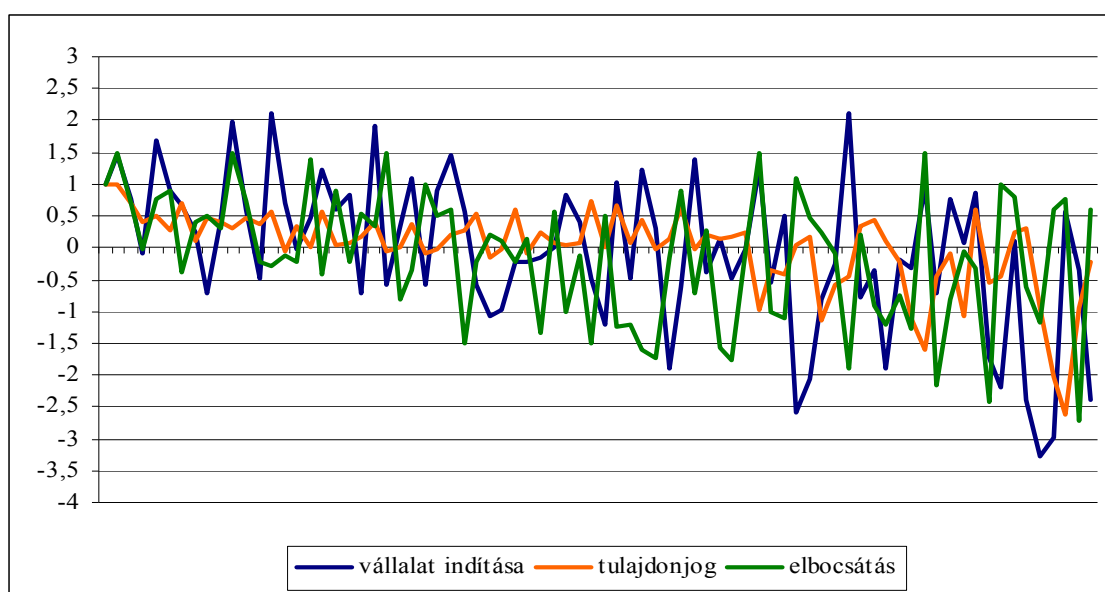
Tovább árnyalja képet a 26. a és b. ábra, amelyek azt mutatják, hogy a fejletlen országok esetében eltűnik az a fejletteknél megfigyelt tendencia, hogy három szabályozási változó (a vállalatok alapítására és bezárására illetve a külkereskedelemre vonatkozó szabályozás) trendjében is emelkedik a kikényszerítés vonatkozó változó emelkedésének hatására.

	vállalat indítása	engedélyek	kikényszerítés	tulajdonjog	külkereskedelem	vállalat bezárása	elbocsátás
vállalat indítása	1	0,189	0,291 <sup>a</sup>	0,268 <sup>b</sup>	0,164	0,418 <sup>a</sup>	0,074
engedélyek	0,189	1	0,236 <sup>b</sup>	0,269 <sup>b</sup>	0,411 <sup>a</sup>	0,096	0,268 <sup>b</sup>
kikényszerítés	0,291 <sup>a</sup>	0,236 <sup>b</sup>	1	0,023	0,259 <sup>b</sup>	0,420 <sup>a</sup>	-0,093
tulajdonjog	0,268 <sup>b</sup>	0,269 <sup>b</sup>	0,023	1	0,132	0,068	0,028
külkereskedelem	0,164	0,411 <sup>a</sup>	0,259 <sup>b</sup>	0,132	1	0,280 <sup>b</sup>	-0,035
vállalat bezárása	0,418 <sup>a</sup>	0,096	0,420 <sup>a</sup>	0,068	0,280 <sup>b</sup>	1	-0,035
elbocsátás	0,074	0,268 <sup>b</sup>	-0,093	0,028	-0,035	-0,035	1

10. táblázat. A piacsabályozás egyes területeinek együttmozgása.

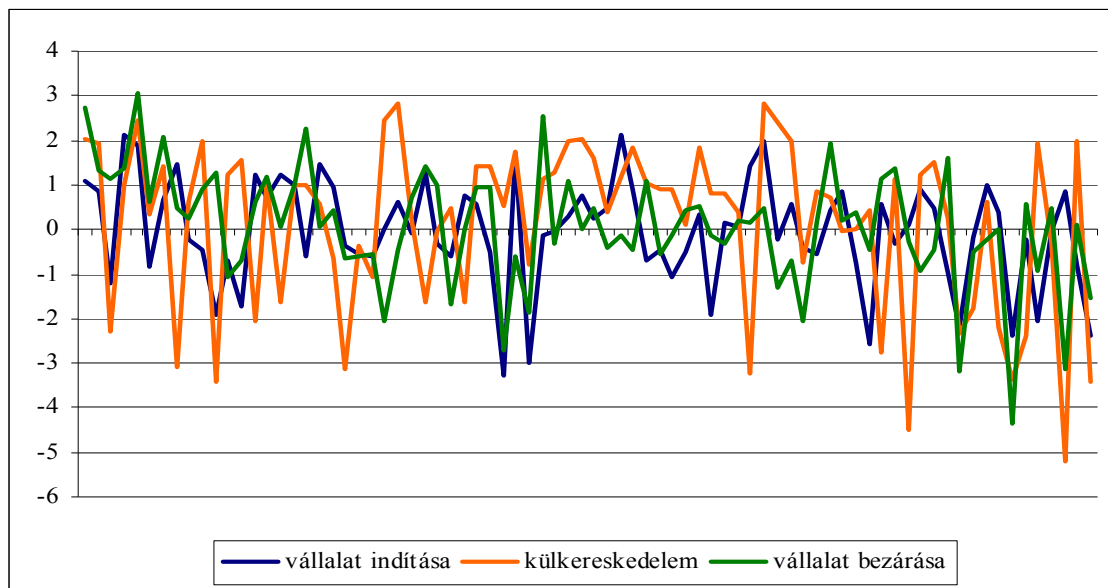
Az egyes változók itt a Thaiföldtől mért távolság adott dimenziójára utalnak. A felsőindexbeli betűk a korreláció szignifikanciáját jelölik: a: 1 százalékon szignifikáns, b: 5 százalékon szignifikáns, c: 10 százalékon szignifikáns.

Az adatok forrása: Doing Business (2006)



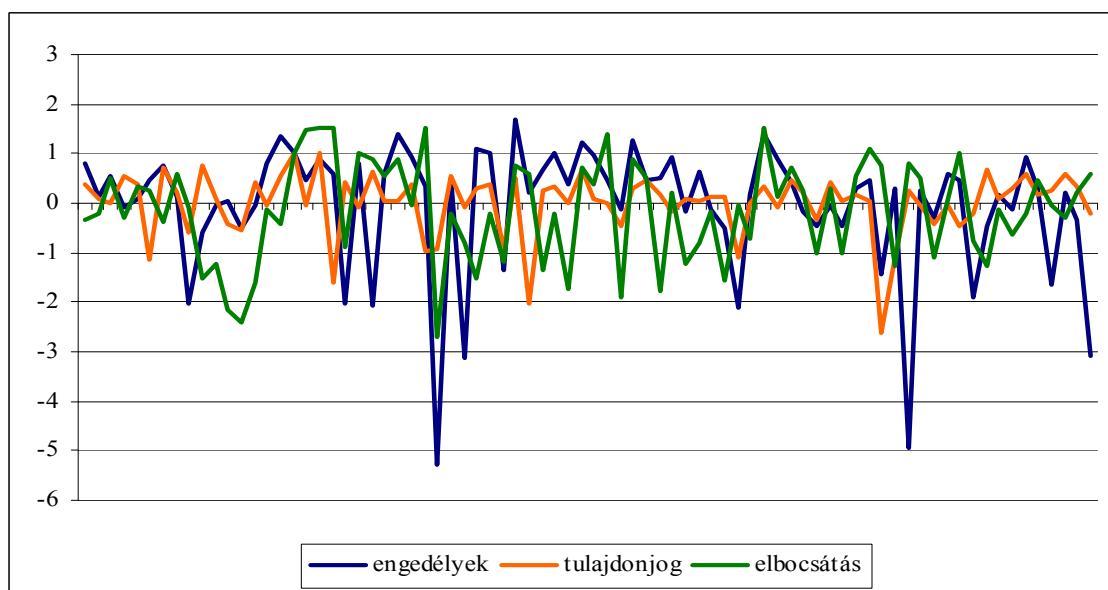
25. ábra. Néhány szabályozási változó mozgása a fejletlen országok keresztmetszetében.

Az adatok forrása: Doing Business (2006)



26. a. ábra. A vállalat indítására és bezárására, illetve a külkereskedelem szabályozására vonatkozó szabályozás együttmozgása a kikényszerítésre vonatkozóval.

Az adatok forrása: Doing Business (2006)



26.b ábra. Az engedélyek megszerzésére, a tulajdonjogok bejegyzésére és az alkalmazottak elbocsátására vonatkozó szabályozás együttmozgása a kikényszerítésre vonatkozóval.

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

A fenti tendenciák látszanak a 8.4. függelékben bemutatott kétváltozós regressziók eredményeiben is. Azon túl, hogy a fejletlenek esetében a szabályozási területeken alkalmazott eszközök mértékei kevésbé korrelálnak a kikényszerítéssel, megmarad az a trend,

hogy a tulajdon bejegyzése és az elbocsátás szabályozása mutatja a legkevesebb összefüggést vele. Jól látszik ez nemcsak az ábrákon, de a 3.F. táblázat adataiból is.

### **6.3. A klaszterelemzés konklúziója**

Amikor Ludwig von Mises arra a következtetésre jutott, hogy a szocializmus lehetetlen (Mises 1920), egyúttal azt is megmutatta, hogy a piacgazdaság működésének – bár nem nevezte így – intézményi feltételei vannak. Nincs racionális kalkuláció – érvel Mises (1920[1990]:8-17) – magántulajdon, tőkepiac és pénz nélkül. A szocializmus lehetetlenségére vonatkozó misesi tézis ma már talán kevésbé releváns, mint amilyen a húszas években volt, de az üzenete nem évült el: a piacgazdaság működése, így a piacgazdaságban tapasztalható gyors gazdasági növekedés (lásd a 3. fejezetet) elképzelhetetlen magántulajdon, tőkepiac és pénz nélkül. Mises azt bizonyította, hogy ezeknek az intézményeknek a léte elengedhetetlen, míg a mai intézményi-növekedésméleti vizsgálatok az intézmények minőségére koncentrálnak. Azt vizsgálják tehát, hogy a „jobb” intézmények hogyan befolyásolják a gazdasági teljesítményt. Ugyanakkor máshol Mises arra is rámutatott, hogy bizonyos piacsabályozási eszközök összeegyeztethetetlenek a piacgazdaság intézményeivel: az intervencionizmus nem stabil rendszer (5.3. fejezet).

Mindezekből kiindulva ebben az alfejezetben azt a tézist próbáltam alátámasztani, hogy ez az összeférhetetlenség a piac alapintézményeinek a gazdasági növekedésre gyakorolt egyik csatornáját is jelentheti. E szerint a jól működő piaci intézmények – a jogrend és a stabil pénz – sokkal inkább összeférhetetlenek a vállalkozói magatartás állami korlátozásával, mint a rosszul működők. Azokat az intézményeket tehát, amelyeket Mises diszkrét (van – nincs) változóként értelmezett, itt folytonos változónak tekintettem.

A szabályozási környezetet elemző meglévő tanulmányok eredményei alapján meg lehet fogalmazni azt a három stilizált tényt, hogy (1) a kevesebb korlátozást alkalmazó országok gyorsabban növekednek és gazdagabbak, mint azok, amelyek több szabályozást alkalmaznak; (2) a szabályozási területek együttmozognak; (3) ez az együttmozgás a fejlett országokban jobban érvényesül. A szabályozási adatok együttmozgása azonban nem minden területre vonatkozóan ugyanolyan erős. Ebben a fejezetben azt vizsgáltam – a Világbank Doing Business jelentésében szereplő adataira támaszkodva – hogy a fejlett és a fejletlen országokban (a világbanki kategóriák szerint „high income” és „upper middle income countries”) melyek azok a mutatók, amelyek együtt mozognak, és melyek azok, amelyek nem. A vizsgálat tárgya a vállalkozó magatartásra vonatkozó szabályozás volt, ezért csak

azokat a szabályozási eszközöket vizsgáltam, amelyek a kétoldalú cserét akadályozzák. Ez az előbb említett adatbázis hét területére vonatkozó adatokat foglalja magában. A hét terület főkomponens- és klaszterelemzés segítségével lefolytatott vizsgálatából a következő megállapítások szűrhetők le.

A fejlett országok általam vizsgált 56 országból álló csoportja 4 klaszterre bontható. Azon túl, hogy e klaszterek a kevesebb és az egyre több piacsabályozást alkalmazó országokat tömörítik, vannak olyan dimenziói a piacsabályozásnak, amelyek nem követik ezt a trendet. A hétből ilyen három: a munkapiaci szabályozás, a tulajdonbejegyzés és a különböző engedélyek kibocsátásának szabályozása. Az ország szintű adatokat vizsgálva a fenti tendencia – bár kevésbé egyértelműen – szintén kirajzolódik. Egyrészt a szigorúbban szabályozó országok ezt inkoherensebben is teszik, másrészt pedig az előbb említett három terület sokkal kevésbé mozog együtt a másik négygel, mint azok egymással.

Azon országok csoportjától elindulva, amelyek átlagosan kevés szabályozási eszközt alkalmaznak azon országcsoportok felé haladva, amelyek átlagosan többet alkalmaznak, a csoporton belül szabályozásbeli eltérések nőnek, vagyis az országcsoport kevésbé koherensen szabályoz. Ez a fejlett és a fejletlen országok tekintetében is megmutatkozik, de a fejlettek esetében jobban érvényesül. Azok a fejlett országok, amelyek koherensebben szabályoznak jobb minőségű külső intézményrendszerrel is rendelkeznek, mindenekelőtt a biztonságosabb jogrenddel, illetve tulajdonjogokkal és a stabilabb pénzzel. Ugyanakkor a kormányzat mérete nem mozog együtt a szabályozási koherenciával. A fejletlen országok sokkal kevésbé koherensen, és szigorúbban szabályoznak, mint a fejlettek. Az a tendencia azonban, hogy a tulajdon bejegyzésére és az elbocsátásra vonatkozó szabályozás a legkevésbé mozog együtt a többi szabályozási területtel, az ő esetükben is megmarad.



## **6.4. Első kvalitatív illusztráció: Botswana**

Botswana viszonylag nagy figyelmet kapott a növekedés- és fejlődéstudományi irodalomban, mert egy olyan, a Szaharától délre fekvő országról van szó, amely gyors növekedést mutatott az elmúlt évtizedekben. Ugyanakkor kétségtelen, hogy még mindig szegény ország, annak ellenére, hogy gazdasági teljesítménye messze felülmúlja az afrikai országok átlagát. Az alább következő rövid esettanulmánnyal az elméletből és az iménti fejezet kvantitatív elemzéséből is következő megállapításokat kívánom illusztrálni, vagyis az alábbi és a következő alfejezet csak kiegészíteni szándékozik az ezt megelőző fejezetben már levont következtetéseket.

Botswana viszonylagos sikerének kutatása nagyrészt megegyezik az arra a kérdésre adott válasszal, hogy hogyan volt képes az ország elkerülni az ún. nyersanyagátkot. Botswana gazdagodásának alapja ugyanis – mint látni fogjuk – a gyémánt, de nem törvényszerű, hogy egy természeti erőforrásokban gazdag ország gyorsabban növekedjen, mint azok az országok, amelyek kevésbé „szerencsés” helyzetben vannak; sőt, éppen az ellenkezője törvényszerű (Sachs és Warner 2001, Csaba 2006:442-444).

### **6.4.1. Botswana, a gazdag szegény ország**

#### **6.4.1.1. Kiinduló feltételek**

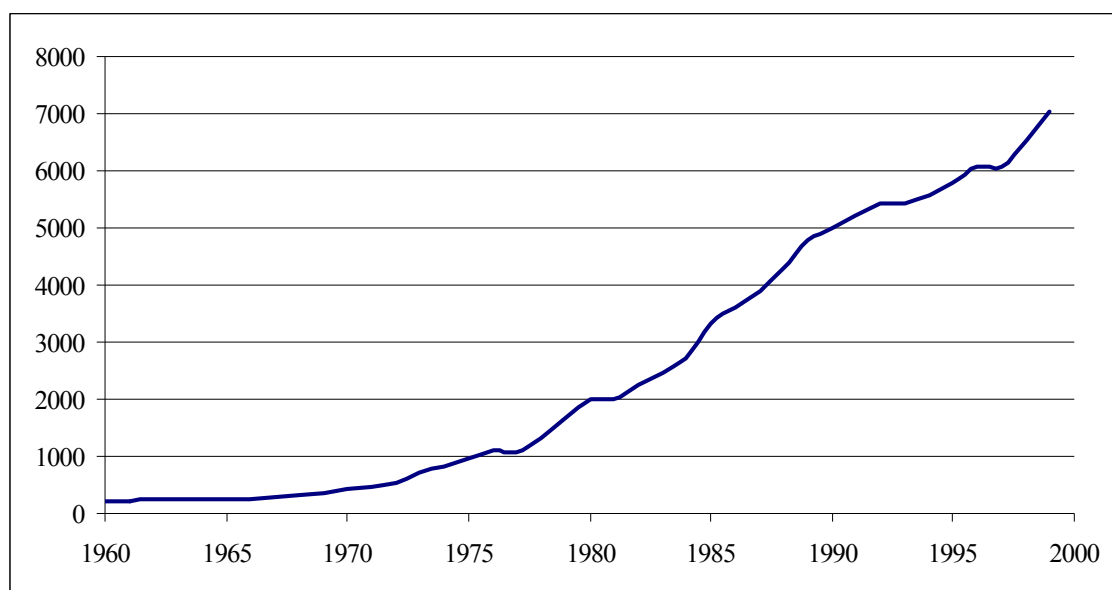
Botswana 1965-66-ban vált függetlenné, addig 1885 óta brit gyarmat volt. Ekkor (1965-ben) tartották az első nemzeti választásokat, amelyet Seretse Khama vezette Botswanai Demokratikus Párt (BDP) nyert meg, és azóta is ez a párt van abszolút többségben a nemzetgyűlésben. Botswana a függetlenné válása után rendkívül szegény ország volt, nem is beszélve az új növekedéstudomány által hangsúlyozott termelési tényezőkből való ellátottságról. 1966-ban összesen két középiskola volt az országban, amelyekben összesen 80 olyan végzős hallgató volt, aki abban az évben befejezte mind az öt osztályt. A szakképzettség e hiánya megmutatkozott például abban is, hogy az államigazgatásban dolgozóknak csak a negyede volt botswanai (Acemoglu et al. 2003:100). A mezőgazdaság szintén rossz állapotban volt. Annak ellenére, hogy a botswanai őslakos törzsek hagyományos gazdasági tevékenysége a marhatenyésztés, az ország élelmiszerimportra szorult.

Seretse Khama, Botswana első elnöke, az ország egyik jelentős törzsfőnökeként már a britekkel folytatott, az ország alkotmányáról folyó tárgyalásokon is aktívan részt vett. Acemoglu et al. (2003:99) szerint az alkotmányozóknak eltökélt szándéka volt az, hogy az

ország törzsfőinek hatalmát meggyengítse. Az eredmény mindenesetre ezt tükrözi. A parlament kétházás. A Nemzetgyűlés (National Assembly) tagjainak túlnyomó többsége (31 fő) a választókerzetekből kerülnek ki. Ezen kívül az elnök nevez ki 4 különleges tagot, az elnököt pedig a Nemzetgyűlés választja. A felsőháznak, vagy a Törzsfők Házának (House of Chiefs) nincs igazi hatalma, és hatalomba lépése után Khama tovább nyirbálta a törzsfők hatalmát. Az ország politikai rendszere tehát olyan angolszász típusú parlamenti demokrácia, amelyben az elnök hatásköre viszonylag tág (Beaulier és Subrick 2006:109).

#### 6.4.1.2. Gazdasági és intézményi fejlődés

Botswanát a növekedéseméleti vizsgálatokban sikerországgként tartják számon, és erre a címre rá is szolgált. Annál is inkább, hiszen a Botswana Afrikának a Szaharától délre fekvő részéhez tartozik, amely hagyományosan a világ legszegényebb része, ráadásul a régió gazdasági növekedése 1965 óta negatív volt. Az alábbi ábra Botswana egy főre eső reáljövedelmének alakulását mutatja az 1960 és 1999 közötti időszakban dollárban. Jól látható, hogy a fejlődés óriási. Látszik, hogy a gazdasági növekedés, az 1960-as évek közepe, a függetlenné válás óta gyorsult fel, illetve indult el. 1965 és 1998 között a gazdasági növekedés átlagos növekedési rátája 7,7 % volt (Acemoglu et al. 2003:82). Ez a gazdasági növekedés jelentős népességnövekedéssel járt együtt: 1971 és 1996 között majdnem a háromszorosára nőtt a népesség, 597 ezerről 1 millió 496 ezerre (IMF 1999:4), ma pedig 1,7 millió (Anderson 2005).



27. ábra. Botswana egy főre eső GDP-je 1960 és 1999 között (PPP\$)

Forrás: PWT 6.1

Az igazsághoz azonban az is hozzátartozik, hogy az ország még mindig magán hordozza a szegénység jeleit, és Botswana csak a Szaharától délre fekvő országokhoz viszonyítva számít gazdagnak. A nagyobb városokon (Gaborone, Francistown) kívül még mindig gyakorlatilag a civilizáción kívül élnek az emberek, nagymértékű az egyenlőtlenség és a szegénység, a lakosság 47 százaléka él a szegénységi küszöb alatti jövedelemből, és nagyon magas az AIDS/HIV fertőzöttség aránya (Anderson 2005:6-10, 14-15).

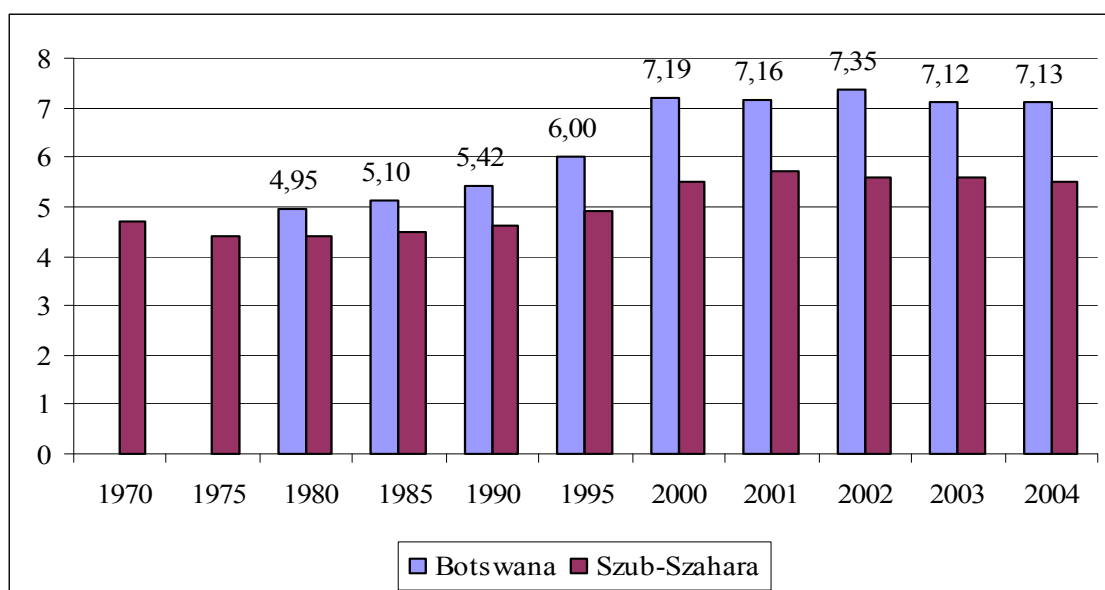
Amellett, hogy Botswana gazdasági teljesítménye kiemelkedő, a gazdasági és politikai szabadság terén is az egyik legsikeresebb ország Afrikában. Botswana ugyanis mindkét tekintetben alapvetően szabad ország. Bár az, hogy immár negyven éve ugyanaz a párt van hatalmon, hogy némi kétséget a botswanai demokrácia minősége felől, a Freedom House szerint az állampolgárok alapvető politikai és a civil szabadságjogait nem fenyegeti veszély, hiszen évente megjelenő jelentésében a „szabad” minősítést adta Botswanának. Az elmúlt tíz év során mind a civil szabadságjogok, mind a politikai szabadságjogok terén 2-es minősítést kapott az ország, az 1 és 7 között futó skálán, ahol az 1-es minősítés a legjobb (Freedom House 2005). Ez azt jelenti, hogy az ország szabad, de kisebb hiányosságok még vannak.<sup>139</sup> Az egyik ilyen „kisebb” kifogás a civil szabadságjogok területén az, hogy bár a sajtó szabad, és a politikai vita a magánkézben lévő médiában szabadon folyhat, az állami médiát a kormány nagymértékben ellenőrzi, és az ellenzék ezekben nem tud megjelenni. A politikai szabadságjogokkal kapcsolatos hiányosságként említik azt, hogy a választások időpontját nem jelölik ki eléggé hosszú idővel a szavazás előtt, ezért az ellenzék nem tud megfelelően felkészülni. További kifogás a kisebbséget jelentő san (busman) népcsoporttal szembeni hátrányos megkülönböztetés (Freedom House 2005:95-97).

Botswana a gazdaságilag is a szabad országok közé tartozik, és az elmúlt évtizedekben sokat javult a pozíciója. Az alábbi (28.) ábra a gazdasági szabadság index Botswanára vonatkozó, elérhető értékeit mutatja, összevetve azt a többi, a Szaharától délre fekvő ország átlagos adatával. Az ábráról leolvasható adatok azt mutatják, hogy a gazdasági szabadság szintje az elmúlt húsz évben egyértelműen és gyorsan növekedett. Mivel ez a gyorsaság nem nyilvánvaló, érdemes megvilágítani egy példával, illetve a fenti idősor-adatokat keresztmetszeti adatokkal vetni össze. Ha ezt megteesszük kiderül, hogy Botswanában az 1980 és 2002 között eltelt huszonkét évben annyit változott a gazdaságpolitikai-intézményi környezet, hogy míg 1980-ban a gazdasági szabadság szintje nagyjából a mai Kongói

---

<sup>139</sup> Érdemes itt megjegyezni, hogy 1995 és 2003 között Magyarország is kettes minősítést kapott.

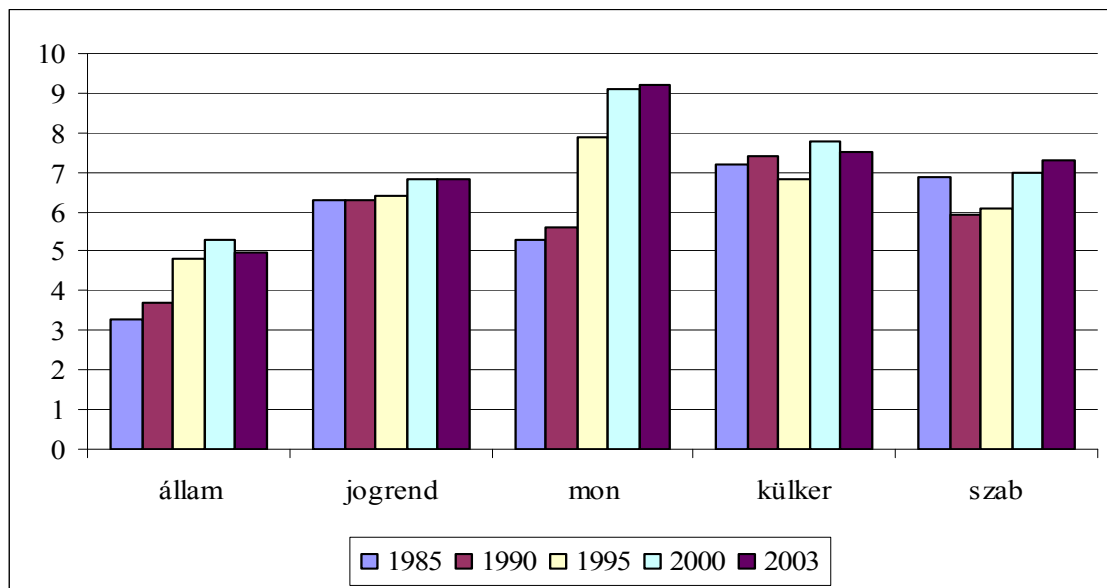
Köz társaságban tapasztalhatóknak (5,0) felelt meg, addig a 2003-as szint Japánéval (7,2) egyezik meg (Gwartney – Lawson 2005).



28. ábra. A gazdasági szabadság index értékei Botswanában és a többi szub-szaharai országban átlagosan  
Az adatok forrása: Gwartney – Lawson – Gartzke (2005)

A gazdasági szabadságot elemeire bontva látszik az, hogy Botswana leginkább külkereskedelmi nyitottságával és a stabil monetáris politikával emelkedik ki (29. ábra). Az ország tagja a Dél-Afrikai Vámunióknak (SACU), amelynek keretében vámmentesen kereskedik Dél-Afrikával, és részt vesz a Dél Afrikai Fejlődési Közösségben (SADC), amelynek egyik célja a tagok közötti vámok eltörlése (IMF 1999:6). A viszonylag magas gazdasági szabadságszinthez képest lefelé lóg ki az állami beavatkozás foka. Később a látni fogjuk, hogy Botswanában az állami kiadások viszonylag magas szintet érnek el. Mindezt azonban képesek viszonylag alacsony adószint<sup>140</sup> mellett is fenntartani, mert az állam legjelentősebb bevétele nem az adókból, hanem a gyémántbányák bevételeiből származik.

<sup>140</sup> A legmagasabb jövedelemadó 25%-os, a legmagasabb vállalati adó ugyanennyi (Miles et al. 2005:119).



29. ábra. A gazdasági szabadság szerkezete Botswanában

Az adatok forrása: Gwartney – Lawson (2005)

### 6.4.3. A siker titka: intézmények és gazdaságpolitika

Nem kétséges tehát, hogy a gazdasági növekedés elméleteinek szemszögéből Botswana egy kivételes ország, akkor is, ha nyugati szemmel még nézve még mindig szegény. Botswana teljesítménye tehát figyelmet, és legfőképpen magyarázatot érdemel. Az alábbiakban különböző eset- és tereptanulmányokra, szakértői anyagokra és természetesen tudományos publikációkra támaszkodva próbálom meg feltérképezni Botswana sikerének okait. Az ország elmúlt évtizedekben lezajlott fejlődését három stilizált ténybe lehet sűríteni: az ország (1) gyors gazdasági növekedést élt át, miközben (2) az intézményi-gazdaságpolitikai környezet minősége folyamatosan javult, és eközben (3) az állami kiadások mértéke is folyamatosan nőtt. E stilizált tények arra szolgálnak, hogy rendszerezzék az alábbiakban elmondottakat.

#### 6.4.3.1. Nem csak a természeti adottságok számítanak

Mi tehát Botswana viszonylagos sikerének az oka? Közmegegyezés látszik lenni az egymással vitakozó kutatók között abban, hogy Botswana kiemelkedő teljesítménye a függetlenné válás óta folytatott „jó” gazdaságpolitikának köszönhető. Az erre logikusan következő kérdésre, azaz arra, hogy miért volt képes Botswana jó gazdaságpolitikát folytatni, már kevésbé egyértelmű a válasz. Egyelőre az első kérdésre koncentrálok.

Az, hogy a jó gazdaságpolitikában és az intézményrendszerben rejlik a titok nagyrészt azért olyan egyértelmű, mert a többi magyarázat nem működik. A gazdasági növekedés forrásának alternatív tényezői ugyanis nincsenek meg, vagy nem rendelkeznek elegendő magyarázóerővel az adott esetben. Beaulier és Subrick (2006:105-106) a szokásos regressziós elemzéssel megmutatják, hogy Botswana sikerét nem lehet a „hagyományos” tényezőkkel magyarázni. Rámutat például, hogy nem játszik jelentős szerepet az, hogy az adott ország a függetlenségét megelőzően francia vagy brit gyarmat volt-e. Ebből következően Botswana sikerét sem lehet azzal magyarázni, hogy 1965 előtt brit gyarmat volt. Az ország-keresztmetszeti regressziókban szokás szerepeltetni a földrajzi tényezőket is. Az egyik leggyakrabban szerepeltetett és általában szignifikánsnak bizonyuló változó az adott ország tengertől való távolsága, illetve az, hogy a vizsgált ország rendelkezik-e tengerparttal (Gallup et al. 1999). Ha ugyanis van az országnak tengerpartja, akkor nagyobb esélyei vannak arra, hogy a gazdaság szereplői ki tudják használni a távolsági kereskedelemből adódó előnyöket. Botswana esetében ez a magyarázat sem működik, hiszen tengertől elzárt országról van szó.

Acemoglu et al. (2003) keresztmetszeti regresszióval meg tudják mutatni azt, hogy Botswana nem lóg ki a sorból (nem „outlier” a regresszióban), ha gazdasági sikerét a tulajdon kisajátításának alacsony kockázatával, és a végrehajtó hatalom korlátozott voltával magyarázzuk. Amikor azonban Daron Acemoglutól és szerzőtársaitól szinte már elvárható módon Botswana sikerét megpróbálják a kezdeti feltételekre visszavezetni (Acemoglu et al. 2003), kevesebb sikerrel járnak. A népszerű érvelés szerint a gyarmatosítás korában tapasztalható népsűrűségi és a halálozási adatok kifejezik azt, hogy mennyire lehetett kedvező célpont az adott terület az európai gyarmatosítók számára. Vagyis a gyarmatosításkori feltételek meghatározták azt, hogy a gyarmatosítók milyen stratégiával gyarmatosították az adott területet: megtelepedtek és ezzel együtt meghonosították saját intézményeiket, vagy csak „kizsákmányoló” stratégiát folytattak, és annak megfelelő intézményrendszert hoztak létre. Acemoglu et al. (2003) azonban nem tudják kielégítően magyarázni ezen az alapon a Botswanára jellemző jó intézményrendszert, illetve gazdaságpolitikát. Ezekben a regressziókban a „Botswana-dummy” mindig statisztikailag szignifikáns, ami arra utal, hogy az intézmények magyarázatából „fontos” tényezőket hagyunk ki, ha csak gyarmatosítók által tapasztalt feltételekre próbáljuk meg visszavezetni azok kialakulását.

Mindezekhez hozzá kell azt is tenni, hogy az ország-keresztmetszeti vizsgálatok a 60-as évek második felében felfedezett gyémántkincset nem számítják a kezdeti feltételek közé. Nemcsak azért, mert nem az ország földrajzi helyzetére vonatkozó adat, hanem, ezért sem, mert amíg a bányák nem fordultak termőre, a kiviteli és egyéb kimutatásokban nem

jelenhetett meg a gyémántbevétel. Így például az említett Sachs – Warner (2001) tanulmányban az 1970-es adatok alapján a szerzők Botswanát a természeti erőforrásokban kevésbé gazdag országok közé sorolják (Sachs és Warner 2001:829)

#### **6.4.3.2. Jó intézmények, jó gazdaságpolitika vagy mindkettő?**

Ha Botswana növekedésének okait keressük, a természeti adottságokon kívül más tényezőket is számba kell tehát venni. Az egymással vitatkozó szerzők között csak abban van hangsúlybeli különbség, hogy mekkora szerepet tulajdonítanak a gazdaságpolitikának és mekkorát az intézményeknek. Az alábbiakban az ő érveikre alapozva azt a hipotézist próbálom meg alátámasztani, hogy mindkét tényezőnek van szerepe, és e két tényező egymást erősítő módon fejlődött: Botswanában a kiinduló intézményrendszer és a többi kiinduló feltétel kormány önértékévé tette azt, hogy stabil gazdaságpolitikát folytasson, és megfeleljen azoknak a már létező, de még gyenge korlátoknak, amelyek a kisajátítási kockázatot voltak hivatva csökkenteni. Így a gazdaságpolitika saját maga tette lehetővé, hogy e korlátok gyökeret ereszhessenek.

Acemoglu et al. (2003:102-107) magyarázata a 2.3.2.3. alfejezetben bemutatott sémát követi – ha kimondatlanul is. E társadalmi csoportok közötti konfliktusra épülő magyarázat szerint tehát nagy szerepe van annak, hogy kezdetben hogyan oszlanak meg az erőforrások azon érdekcsoportok között, amelyeknek a politikai hatalmát a kezdeti politikai intézmények határozzák meg. E magyarázat alapján Acemoglu et al. (2003) a következőképpen interpretálják azt, hogy Botswana intézményei a függetlenné válás után a jó irányba fejlődtek. A függetlenné vált Botswanában a legnagyobb hatalommal a hagyományos politikai intézményrendszernek megfelelően a marhatenyésztők, illetve a marhatulajdonosok rendelkeztek. A marhatulajdonosok egyrészt érdekeltek voltak abban, hogy olyan intézményrendszer alakuljon ki, amelyik tiszteletben tartja a tulajdonjogokat azáltal, hogy korlátozza a végrehajtó hatalmat, csökkentve ezzel a tulajdon állami kisajátításának kockázatát. Másrészt pedig, mivel ez az érdekcsoport exportra is termelt nem volt érdekelt a külkereskedelem korlátozásában. Ennek bizonyítékát látják abban az említett szerzők, hogy Botswana szabadkereskedelmi szerződést kötött Dél-Afrikával, és nem értékelte túl a valutáját sem. Visszatérve tehát az említett magyarázati sémához: az erőforrások kezdeti eloszlása és a hagyományos politikai intézmények szerencsés összetalálkozásának hatására a de jure és a de facto politikai hatalom egybeesett, és a hatalom birtokosainak gazdasági érdekei olyan gazdasági és politikai intézményrendszer kiépítését sürgették, amelyek szavatolták a

tulajdonjogok biztonságát.<sup>141</sup> Ennek pedig következményei voltak akkor is, amikor már nem a marhatenyésztők adták a legerősebb érdekcsoportot.

Az 1970-es évektől kezdve ugyanis az 1960-as években felfedezett gyémánt-(és egyéb ásványkincs-) bányákból származó jövedelmek már meghaladták az állattenyésztésből származót. Ezt a folyamatot a politikai elit azért nem nézte rossz szemmel, mert – érvelnek Acemoglu et al. (2003) – a múltból örökölt intézmények biztosították az elnök és a politikai elit számára a széles társadalmi bázist. Nem állt fenn tehát a veszélye annak, hogy a politikai hatalom birtokosai gazdasági hatalmukkal együtt politikai hatalmukat is elveszítik<sup>142</sup>, így nem voltak arra ösztönözve, hogy kisajátítsák a feltárt ásványkincseket. A másik oka annak, hogy a politikai elit nem követett el „holdup”-ot a tulajdonosok ellen (lásd a 2.3.2.3. alfejezetet) a már említett, az alkotmányba is beépített, a végrehajtó hatalmat korlátozó szabályok voltak. Nemrégiben megjelent IMF-tanulmányában Atsushi Iimi (2006) is megerősíti ezt, rámutatva arra, hogy az ország a nyersanyagátok elkerülése szempontjából fontos négy intézményi tulajdonság, a kormány elszámoltathatósága, a bürokrácia hatékonysága, a piacszabályozás, és a korrupció-ellenes politika alapján is a „jó” irányba lóg ki a sorból. Beaulier és Subrick (2006:110) egy olyan felmérésre is hivatkoznak, amely szerint a botswanaiak sokkal elégedettebbek a kormányukkal, mint a zimbabweiek és a zambiaiak.

Más szerzők (Beaulier és Subrick 2006, Beaulier 2003, 2004) nem kérdőjelezik meg az intézményi környezet minőségére alapozott magyarázatokat, de máshová teszik a hangsúlyokat. E szerzők nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a brit gyarmatosításnak és az akkoriban meghonosított politikai és jogrendszernek, és az elnök diszkrecionális döntéseinek. A brit gyarmatosításnak a politikai intézményrendszer és a szokásjog alapú jogrend meghonosításán túl ugyanis negatív következményei is voltak. A legdrasztikusabb a „kunyhóadó” bevezetése volt. A kunyhóadót a brit hatóságok 1899-ban vetették ki, és minden olyan botswanai családnak, amely kunyhót birtokolt be kellett fizetnie egy fontot (Beaulier 2004:13). Később ez kiegészült egy „öslakos adóval” (native tax), amelynek az értéke három shilling volt, és mindkét adót csak a brit valutában lehetett befizetni. Ezeknek az adóknak azért volt jelentős hatásuk az ország gazdaságára, mert akkoriban a botswanai háztartások nagy része önellátó volt, és egyáltalán nem rendelkezett pénzeszközzel. Az adó megfizetéséhez ezért munkát kellett vállalniuk, de mivel az országban – éppen az önellátás miatt – nem működött a munkapiac, a szomszédos Dél-Afrikában kellett állás után néznie a

---

<sup>141</sup> Egy botswanai szerző, Kenneth Good (1992:72) megfogalmazásában a Botswanai Demokrata Párt (BDP) a „burzsoá nacionalisták” pártja.

<sup>142</sup> Acemoglu és Robinson (2000) dolgozzák ki ezt az érvet részletesen. Szerintük ez a mechanizmus késleltette Kelet – Európában, többek között az Osztrák – Magyar Monarchiában, az iparosítást.



családfőknek. Ennek az lett az eredménye, hogy 1943-ban a külföldi munkavállalási hullám tetőpontján a felnőtt férfiak fele töltötte az év 9-11 hónapját Dél-Afrikában, vagy máshol külföldön (Beulier 2004:14). Ez alapján tehát nehéz azt állítani, hogy a brit gyarmatosítás hatása korlátozott volt, és nem támasztja alá az állítást, hogy Botswana sikere annak köszönhető, hogy a gyarmatosítás viszonylag kevesebb hatást gyakorolt az országra, mint általában szokott.

A diszkrecionális gazdaságpolitikai döntések szerepét az említett szerzők azért hangsúlyozzák, mert az elnök számára a „racionális” az lett volna, ha – a közösségi döntések irodalmában használatos kifejezéssel – kalandozó banditává (roving bandit) válik. Mivel Khama megválasztásakor szinte semmi esélye nem volt az ország fellendülésének, és – ami még fontosabb – Khama politikusi sikerének, olyan autokratává kellett volna válnia, aki a lehető leggyorsabb egyéni haszonszerzésben és nem a hosszú távú befektetésekben érdekelt. Hiszen, „ha egy autokratának egyáltalán nincs oka arra, hogy tekintettel legyen a társadalom jövőbeli outputjára, ösztönzői a kalandozó banditáéval egyeznek meg, és azzá is válik” (Olson 1993:571). Khama ennek ellenére a minden kritikus esetben „jó” gazdaságpolitikai döntéseket hozott, vagyis a politikusi haszonmaximalizáló modellnek ellentmondó módon cselekedett.

A Bostwanai kormány gazdaságpolitikáját már a kezdetektől a Nemzeti Fejlesztési Tervek (NDP) fogták össze. E tervek öt évre szólnak és nagy mértékű korlátot jelentettek a kormányzati cselekvés számára (Anderson 2005:3). A terveket egyhangú szavazattöbbséggel lehet csak megváltoztatni, ezen kívül a tervben szereplő projekteknek kétszeres szűrőn kell átesniük: egy megvalósíthatósági és egy gazdasági megtérülési teszten. Az egymás után következő tervek egy-egy területre koncentráltak. Az első fejlesztési terv fő prioritása a makrogazdaság stabilitás megteremtése, a fegyelmezett fiskális politika kialakítása és az infrastruktúra fejlesztése volt (Beulier és Subrick, megjelenés alatt). Itt megkockáztatom azt az óvatos hipotézist, hogy a fejlesztési terveknek ez a minialkotmány jellege központi jelentőségű volt abban a folyamatban, amelyben a jó gazdaságpolitika és a jó intézményrendszer körkörösén erősítette egymást. A tervek több évre előre korlátozták a kormányzat cselekvését, így rövid távú formális intézményrendszerként működtek. E tervek szemmel látható eredményei pedig nyilvánvalóvá tették a szabálykövető, szolid gazdaságpolitika jelentőségét.

#### 6.4.4. Nem szándékolt következmények

Az alábbiakban az általam harmadikként említett stilizált tény az állam növekedését és annak nem szándékolt következményeit vizsgálom. Az állami kiadások növekedése egyenesen következett abból, hogy az egymás után következő fejlesztési tervek fő célja az volt, hogy a gyémántvagyonot más vagyonná konvertálják: az oktatásba és az infrastruktúrába fektettek. Ezt támasztja alá egy, a Bostwana nemzeti vagyonára vonatkozó, új módszertant alkalmazó becslés is (Lange 2004). Eszerint Bostwanában az elmúlt húsz évben gyorsan növekedett az egy főre eső vagyon értéke: nemcsak a természeti vagyon, de fizikai tőke értéke is: utóbbi 17 év alatt több, mint két és félszeresére nőtt, ezzel szemben Namíbiában csökkent az egy főre eső nemzeti vagyon. A humán tőke növekedése is jól kitapintható az oktatási adatokon.<sup>143</sup> A nagymértékű állami beavatkozás és beruházási volumen azonban azzal a nem szándékolt következménnyel járt, hogy nem alakult ki tőkepiac, de a munkapiaci viselkedést sem az árjelzések alakítják. Egyrészt azért, mert az állami beruházások kiszorították a magánberuházásokat, másrészt pedig azért mert az állami beavatkozás növekedése természetesen a szabályozás növekedésében is megnyilvánult.

Mint láttuk, a Botswanai kormány sikeresen oldotta meg az elkötelezettségi problémát, ami kulcsfontosságú volt a gazdasági fejlődés szempontjából, hiszen a gyémánt kitermeléséhez nagy mennyiségű külföldi tőkére volt szükség. Botswana azóta is jelentős mennyiségi külföldi tőkét képes vonzani az országba, most már nemcsak a bányászatba, hanem a feldolgozóiparba is<sup>144</sup> (Basu – Srinivasan 2002). Seretse Khama és pártja a BDP alacsony adókat, nagyobb szabadságot, és liberalizált kereskedelmet ígért. Hogyan tudott e politika mellett hitelesen elköteleződni? Hogyan oldotta meg a botswanai kormány az elkötelezettségi problémát? Ez annál is inkább érdekes, mert azoknak a földeknek a bányászati jogát, amelyekben később a gyémántot találták, a bányászat megindulása előtt néhány évvel sajátították ki a törzsektől. Az ezt szabályozó törvény része volt Seretse Khama a törzsek hatalmát letörni igyekvő stratégiájának (Acemoglut et al. 2003:99-100).<sup>145</sup>

Az elkötelezettségi probléma egyik megoldása az olyan politikai intézményrendszer, amely a politikai versenyen keresztül képes féken tartani az aktuális kormány hatalmát. A

---

<sup>143</sup> A Barro-Lee adatbázis szerint (<http://www.nber.org/data/>) az iskolázatlanok aránya 1960 és 1985 között 75-ről 24 %-ra csökkent, a Világbank adatai szerint (<http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Section2.htm>) pedig 2004-ban már a megfelelő korúak 94 százaléka befejezte az általános iskolát.

<sup>144</sup> Ennek egy része még mindig a gyémánttal kapcsolatos, de például a kilencvenes években a Hyundai és a Volvo is telepített ide egy-egy összeszerelő üzemet (Basu – Srinivasan 2002:22).

<sup>145</sup> Az pedig külön érdekes, hogy ez az intézkedés azt a törzset érintette a legérzékenyebben, amelynek Khama volt a törzsfőnöke (uo).

politikai intézményrendszer stabilitásának más afrikai ország esetében is kiemelkedő szerepe van a külföldi működőtőke beáramlásában (Basu – Srinivasan 2002). A politikai intézményrendszer mégsem ad teljes magyarázatot, hiszen – mint a politikai szabadság elemzésénél említettem – Botswana még bír hiányosságokkal, mind a választási procedúra, mind a szabad sajtó megvalósításának tekintetében. A választások eredményei és az idézett szerzők kvalitatív jellegű adatai is azt mutatják, hogy Khama pártjának társadalmi támogatottsága igen nagy volt<sup>146</sup>, így aligha az éles politikai verseny volt az, amely arra kényszerítette, hogy jó gazdaságpolitikát folytasson. Ráadásul, a BDF ellenzékét adó egyetlen párt egyáltalán nem valamilyen közeli alternatíváját képviseli a kormánypárt gazdaságpolitikájának, hanem nyíltan szocialista programot hirdet (Beulier 2004:7). Így a demokratikus intézményrendszer nem volt elegendő a hitelesség biztosításához. Az idézett szerzők (főleg Beulier 2003, 2004) a Khama által vallott „nyitott” és kozmopolita világnézetnek is nagy szerepet szánnak abban, hogy Botswana képes volt „jó” gazdaságpolitikát folytatni.

Az, hogy Khama 16 évig volt elnök, és a pártja a függetlenné válás óta folyamatosan a hatalomban van, arra utal, hogy autokrata szempontok is szerepet játszhattak a jó gazdaságpolitika kialakításában. Ezzel a szemmel nézve a földek kisajátításának aktusa azért jelentős, mert olyan átfogó érdeket (encompassing interest) hozott létre, amely Khamát kalandozó banditából, stacioner banditává (stationary bandit, Olson 1993, 2000:6-12) avatta, aki amiatt, hogy az ország vagyonának nagy részét ellenőrzi, hosszú távú szempontokat is figyelembe vesz, mert az ő jövedelme is e vagyon gyarapodásának függvénye.<sup>147</sup> Botswana példája ugyanakkor azt is megmutatja hogy a jó intézményrendszer és a jó gazdaságpolitika is képes utat engedni az állam növekedésének, és nem szándékolt következmények még akkor is vannak, ha ez a politika közel van ahhoz, amit egy jóságos diktátor hajtana végre.

A De Beersszel kötött és többször újratárgyalt szerződés kulcsfontosságú a kormányzati gazdaságpolitikára nézve, mert ez biztosította a kormányzat számára azt a jövedelmet, amit beruházásokra fordíthatott. A kormány kezdetben a gyémántjövodelemek 15, majd az első újratárgyalása után 50 százalékát kapta meg. A szerződés első megkötése óta tehát a gyémántból befolyt állami jövedelmek növekednek, a DeBeers kitermelési joga viszont ennek fejében hosszabb időre szól (Beulier és Subrick, megjelenés alatt).

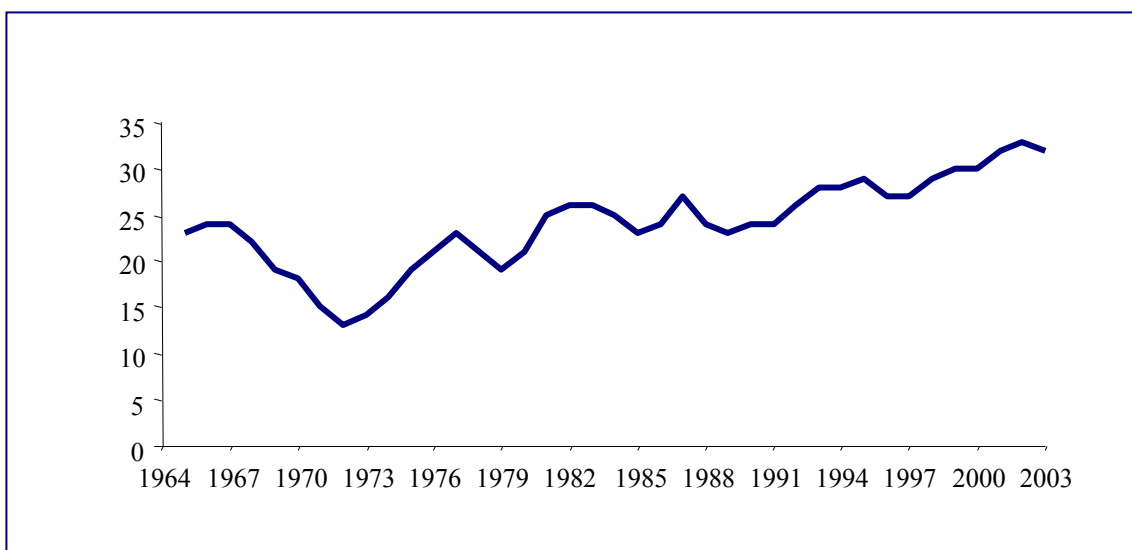
---

<sup>146</sup> A BDP támogatottsága igaz, fokozatosan csökken, de még 1999-es választásokon is a választók 54,2%-a adta rá a voksát, míg 1965-ben 80,4% volt ez az arány (Acemoglu et al. 2003:98).

<sup>147</sup> A De Beersszel kötött szerződés alapján a kormány a profitból is részesült (Anderson 2004)

A gyémántjövedelemek tették tehát lehetővé, hogy az állami kiadások folyamatosan növekedjenek, és a 70-es évek közepe óta drasztikusan növekedtek is (30. ábra) olyannyira, hogy több szakértő, és nemzetközi szervezet szerint is kritikus szintet értek el. A függetlenné válás utáni 8-10 évben az állami kiadások nagymértékben csökkentek, és a gazdaságpolitika sok tekintetben közel került a laissez faire ideáljához. A 70-es évek közepe óta azonban az állami kiadások töretlenül nőnek, és mára a GDP-hez viszonyított arányuk elérte a fejlett jóléti államokra jellemző szintet. A tőkekiadásokkal együtt az állami kiadások az ezredfordulóra elérték a GDP 40%-át, a költségvetés pedig 18 éves szufficites időszak után deficitessé vált (Beaulier – Subrick 2005). Az utóbbi időben az IMF (2004b) is felhívta a figyelmet a kormányzati kiadások növekedésére, ami annak ellenére következett be, hogy a kormány betartotta azt a saját maga számára megfogalmazott fiskális szabályt, hogy a nem bányászathoz tartozó bevételeknek fedezniük kell a nem beruházásokra szánt kiadásokat (IMF 2002:15-16, 2004b:21-22). Ennek egyik oka, hogy a beruházás fogalmát nem konzisztens módon alkalmazzák a költségvetésben, de a kormány helyzetét a magas AIDS fertőzöttség kezelésének feladata is súlyosbítja

Az állami bevételek növekedését a piaci szabályozás növekedése is kísérte. A mezőgazdaságban két vállalatot is alapítottak az árak szabályozásának, illetve a jövedelemegyenlőtlenségek csökkentése céljából. A Botswana Agricultural Marketing Board a terménypiacot (Beaulier 2005:12), míg a Botswana Meat Commission a szarvasmarha piacát szabályozta (Acemoglu et al. 2003:101). Jellemző, hogy ezek a vállalatok ma is a legnagyobb állami vállalatok közé tartoznak (IMF 1999:25).



30. ábra. A kormányzati kiadások változása Botswanában a GDP százalékában

Forrás: Beaulier – Subrick (2005:4)

Az állami beruházások növekedése és a piac szabályozásának erősödése a tőkepiac fejlődésére is hatással volt. A pénzügyi intézmények fejlődése lassan haladt Botswanában. Ahogy Jefferis (1995:667) az 1989-ben alapított Botswanai Értéktőzsde tevékenységét értékelő írásában rámutat, a pénzügyi és értékpapírpiac az ország fejlettségi szintjéhez képest is alacsony szintű volt. Hozzá kell tenni, hogy ez egész Afrikára igaz, emellett azokban az országokban, ahol gyorsabban fejlődött a pénzügyi szektor, inkább a banki közvetítés dominált. A 89-es tőzsdealapítás ugyanakkor egy átfogó pénzügyi liberalizáció része volt (IMF 2004b:36), amelynek során megszüntették a korábban bevezetett kamat- és hitelkorlátozásokat, enyhítették a kereskedelmi bankok alapítására és devizakereskedelemre vonatkozó szabályozást. A pénzügyi liberalizáció egyik, a kormány által is deklarált fő célja az volt, hogy ösztönözze a megtakarításokat, és a befektetések diverzifikációját. Még a kilencvenes években is egészen 2002-ig az állam volt a legnagyobb finanszírozó, főleg a fejlesztési célokra létrehozott Államkölcson Kezelő Alapon (Public Debt Service Fund, PDSF) keresztül (Jefferis 1995:666). 2002-ben a kormány átalakította a beruházások állami finanszírozásának rendszerét, nagyobb teret engedve a magántőkének, 2001-ben pedig az állami hivatalnokok nyugdíjalapját is privatizálták, szintén azzal az egyik nem titkolt céllal, hogy serkentsék a pénzügyi piacok fejlődését. A kormányzat egyik legfőbb célja tehát a tőkepiacok fejlődésének ösztönzése, amely egyrészt azért szükséges, mert a magán megtakarítások szintje alacsony. Másrészt, a legfőbb távlati cél a gazdaság diverzifikálása, hiszen a gyémánt előbb vagy utóbb el fog fogyni, de legalábbis csökkeni fog a jelentősége (Anderson 2005). Ehhez viszont meg kell oldani a „mibe érdemes beruházni” kérdését, amelyet hatékonyan a piac felfedező szerepét kihasználva lehet megválaszolni.

Az, hogy a pénzügyi piacok nem fejlődtek elegendően gyorsan legalább részben a korábbi állami beavatkozások nem szándékolt következménye is volt. Azokat a pénzügyi piacra vonatkozó korlátozásokat, amelyeket 90-es években töröltek el vagy tettek liberálisabbá, a központi bank (Bank of Botswana) 1975-ös megalapításakor vezették be. Ezek közé tartozott például a kamatplafon (IMF 2004b:30). Ez azonban alacsonyan tartotta a reálkamatlábát, és nem ösztönözte a megtakarításokat, így a finanszírozási feladatokat az állam által alapított kedvezményes hiteleket nyújtó szervezetek látták el, tovább akadályozva a pénzügyi intézmények fejlődését. A tőzsde megalapításának és a pénzügyi szektor reformjának egyik célja, ahogy a már idézett Jefferis (1995:673) is megmutatja, éppen az volt, hogy ösztönözzék a beruházásokat, többek között úgy, hogy növekedjen a reálkamatláb. Jefferis (1995:673) arra is felhívja a figyelmet, hogy a magánmegtakarítók azért nem tartják pénzügyi eszközökben megtakarításuk egy jelentős részét, mert marhatenyésztés állami

támogatásban részesül, és a szarvasmarha egyébként is a megtakarítások hagyományos formájának számít Botswanában. A jelenlegi gazdaságpolitika előtt álló legfőbb kihívások tehát részben a 70-es években bevezetett szabályozóeszközök nem szándékolt következményei, amelyek a pénzügyi eszközök negligálására ösztönözték a kisbefektetőket a hozamok direkt szabályozásával, és az alternatív megtakarítási formák támogatásával.

Tőkepiaci szabályozáson túl az állami beruházások magas aránya is szerepet játszhatott abban, hogy a magán tőkepiac nem fejlődött, még akkor is, ha az állami beruházások egyébként „jó” célokat szolgáltak. A már említett, Botswanára és Namíbiára vonatkozó vagyonszösszesítésből (Lange 2004) kiderül, hogy Botswanában az állami vagyon sokkal gyorsabban növekedett, mint a magánvagyon: míg az egy főre eső fizikai magánvagyon értéke kétszeresére nőtt 1980 és 1997 között, addig az egy főre eső állami vagyon értéke megháromszorozódott. Botswana tehát képes volt elkerülni a nyersanyagátok csapdáját azzal, hogy az ásványkincs-vagyont más vagyonná konvertálta, és így növelte a nemzeti vagyon értékét. Ez a kormányzati politika azonban azzal a nem szándékolt következménnyel járt, hogy a pénzügyi piacok nem fejlődtek, ami viszont a gazdasági fejlődés akadályává lehet, amint a gazdaság eléggé komplexsége válik. Az állami beavatkozás magas szintje miatt az állami foglalkoztatottság is nagyarányú, s ez azzal a következménnyel jár, hogy a bérek alakulását nagymértékben befolyásolja az állami szektorban meghatározott bérek szintje (Leith 2000). Így nemcsak a tőkepiac, de a munkapiac fejlődésére is jelentős hatással van az állami beavatkozás, és ezen keresztül az egyének humán tőkeberuházásra vonatkozó döntéseire is.

#### **6.4.5. Konklúzió: javuló intézmények és növekvő állami beavatkozás**

Az ország-keresztmetszeti statisztikák és a nemzetközi tapasztalatok alapján Botswanára vonatkozó legvalószínűbb forgatókönyv az lett volna, hogy a függetlenné válás után is szegény marad, és ezt az előrejelzést csak megerősíthette volna a gyémántbányák felfedezése, mert ezek még a nyersanyagátok veszélyét is előrevetítették. Botswanát az teszi érdekessé, hogy nem olyan pályán haladt, amelyet a 70-es évek elején leginkább várhattunk volna tőle.

A fenti rövid áttekintés nem teszi lehetővé azt, hogy átfogó értékelést adjak Botswana gazdasági növekedésének okairól, és egyértelmű választ adjak a Botswana sikerének okát firtató kérdésre. Rövid elemzésem csak illusztráció és csak hipotézisek megfogalmazására alkalmas. Botswana történetére vonatkozóan a következő hipotetikus narratíva rajzolódik ki,

amelynek átfogó bizonyítása részletesebb elemzést kívánna meg. Ennek a narratívának kulcseleme az, hogy miért volt képes a kormány hosszú távú szempontok szerint elosztani a gyémántjövedelemeket. Hipotézisem szerint ennek egyik oldala a már meglévő, de tökéletlen demokratikus rendszer, másrészt a „stacioner bandita” szempontja, amely akkor vált relevánssá, amikor a törzsi földek állami tulajdonba kerültek. Így az autokrata szemléletből is az következett, hogy a nemzeti vagyon gyarapodását kell szem előtt tartani. Ennek a fajta gazdaságpolitikának voltak a letéteményesei a nemzeti fejlesztési tervek, amelyek sikeresen akadályozták meg a rövid távú újraelosztásban érdekelt csoportokat abban, hogy ők határozzák meg az állami újraelosztás céljait. A hosszú távú, szabályokon alapuló tervek sikerei viszont megteremtették a szabályokon alapuló gazdaságpolitika hagyományát, ez pedig a növekedés feltétele. A nagyfokú állami beruházás azonban elsorvasztotta az erőforrások piacát, ami potenciális veszélyt jelent Botswana jövőbeli fejlődésére nézve. Ez utóbbi összefüggés a nyersanyagátok egy hosszú távú hatásmechanizmusára világíthat rá.

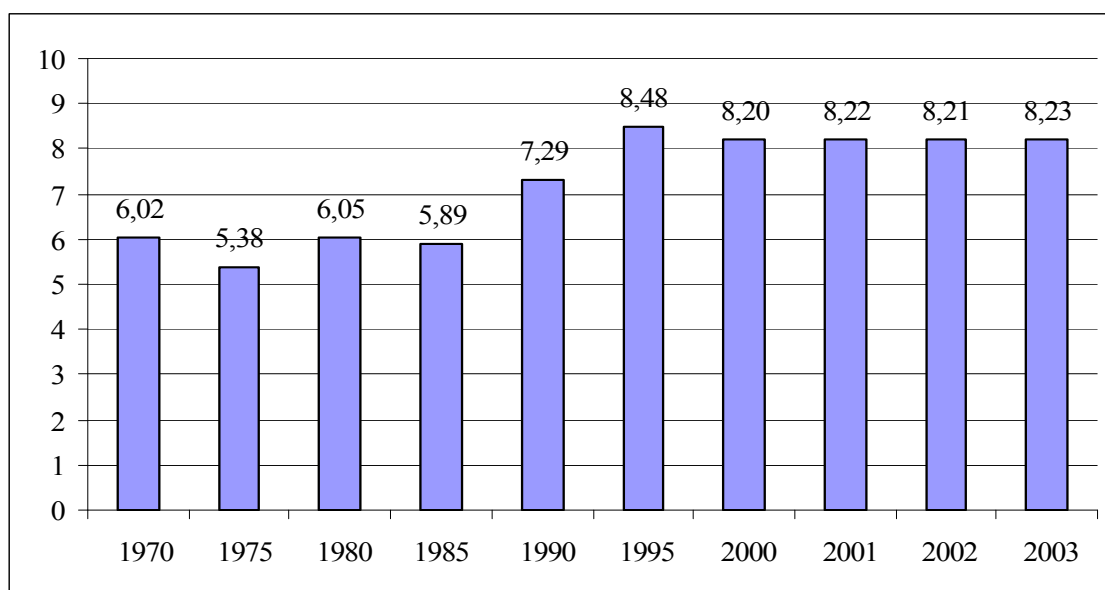
## **6.5. Második kvalitatív illusztráció: Új-Zéland**

### **6.5.1. Miért fontos az új-zélandi reform?**

A kvantitatív elemzéssel foglalkozó részben már láttuk, hogy Új-Zéland a világ egyik legszabadabb gazdasága: ami a piacok szabályozását illeti, az első helyen áll (Doing Business 2006)<sup>148</sup>, de a harmadik fejezetben elemzett gazdasági szabadság index alapján is az élbolyhoz tartozik. Ez azonban nem volt mindig így, és ez az, amiért dolgozatom szempontjából különleges jelentősége van ennek az országnak: Új-Zéland az agyonszabályozott, kvázi tervgazdasági állapotot maga mögött hagyva, radikális reformokat életbe léptetve a világ egyik legszabadabb, „legliberálisabb” gazdaságává vált. Ezt mutatja az alábbi (31.) ábra is, amely a harmadik fejezetben bemutatott gazdaság szabadság index Új-Zélandra vonatkozó értékeit mutatja. Így ha a gazdasági szabadság hatásaira vagyunk kíváncsiak, Új-Zéland kétségtelenül jó példa. Annál is inkább, mert az ország története még egy feladvánnyal is szolgál azon túl, hogy hogyan sikerült ilyen nagy ütemben átalakítani az ország intézményrendszerét. A radikális intézményi változás ugyanis nem hozott akkora mértékű gazdasági növekedés-gyorsulást, mint az a harmadik fejezetben kifejtettek alapján, vagy más országok példája alapján indokolt lenne (Sautet 2006, IMF 2000, 2004a). A növekedés a radikális reformok után sem volt kiugró ütemű.

---

<sup>148</sup> Lásd a 135. lábjegyzetet.



31. ábra. A gazdaság szabadság index Új-Zélandra vonatkozó értékei.

Az adatok forrása: Gwartney és Lawson (2005)

## 6.5.2. A reformok előzménye és története

### 6.5.2.1. Kiinduló feltételek

A 20. század kezdetén Új-Zéland a világ egyik leggazdagabb országa volt. A gazdaság főleg a Nagy-Britanniába irányuló mezőgazdasági exportra épült. Az ebből származó gazdagság lehetővé tette a mindenkori kormánynak, hogy a világ egyik legátfogóbb jóléti rendszerét építse ki és tartsa fenn. Már 1889-ben bevezették az öregkori nyugdíjat (Old Age Pension Act), amelyet folyamatosan, nemcsak az öregkorra, de más bizonytalanságra is kiterjesztettek, és 1938-ra kiépült az átfogó szociális rendszer, amely a „bölcsőtől a sírig” kívánta biztosítani az állampolgárokat (Evans et al. 1996:1860). Nagyon fontos itt kiemelni azt, hogy angolszász kulturális és jogi hagyományai ellenére Új-Zéland nem rendelkezett laissez faire múlttal. Ahogy Pete Péter (1994:74) a reformokat elemző írásában szintén rámutat, Új-Zélandon az 1984-ben kezdődő reformok előtt soha nem volt „szabad piac”. A második világháborúra kiépült átfogó jóléti rendszer ugyanis a háború után sem csökkent, sőt az állami beavatkozás újabb elemeivel egészült ki, mert a háború idején életbe léptetett tervgazdasági jellegű eszközök nagy részét „elfelejtették” megszüntetni (Sautet 2006:574). Így a 80-as évek elejéig jellemző volt a szélsőséges protekciónizmus, az importengedélyek rendszere, és folyamatosan szigorodott a második világháború után. Magas volt az állami



tulajdon részaránya, egyes területeken, mint a villamosenergia-szolgáltatás, vagy a telekommunikáció, csak állami vállalatok működtek, amelyek ráadásul szervezetenként sem különültek el a minisztériumoktól (Pete 1994:74-75, Evans et al. 1996:1887-1890). Szigorúan szabályozták a tőkepiacot is, ami nem is csoda, hiszen a jegybank fix árfolyamot tartott fenn. Mondani sem kell, hogy a munkapiac szélsőségesen rugalmatlan volt, a szakszervezetek nagyon erős alkuerővel rendelkeztek. Ugyanakkor természetesen jellemző volt bizonyos stratégiainak minősített ágazatok, főleg a mezőgazdaság támogatása, mesterséges életben tartása (Sautet 2006, Pete 1994:74). Az 1984-ben megkezdett reformok tehát egy jóléti állam megreformálását tűzték ki célul.

### **6.5.2.2. Makrogazdasági reformok**

A reformok sorozatát két válság indította el: pénzügyi és alkotmányos válság. Miután az államadósság hatalmas mértékű növekedése, a laza fiskális politika miatt az ország adósságát visszaminősítették, tőkemenekülés indult meg, aminek következtében a jegybank nem volt képes fenntartani tovább a fix árfolyamot, és bejelentette, hogy nem vált be a továbbiakban új-zélandi dollárt külföldi valutára. Ezek után, 1984 júliusában 20 százalékkal leértékelték a valutát (Evans et al. 1996:1860). Ez az időszak politikai-alkotmányos válságot is hozott, mert a leköszönő ügyvivő kormány nem volt hajlandó végrehajtani az újonnan megválasztott kormány utasításait.

A reformok első lépése, a válságra való válaszként a tőkepiacok liberalizációja volt. Ennek keretében bevezették a lebegő árfolyamrendszert, megszüntették a kamatkorlátozásokat, s a kötelező tartalékrátát. A későbbiekben kibontakozó makrogazdasági reformok két fő részének külön deklarált célja volt: a monetáris szféra reformjában az infláció csökkentése, míg a fiskális reformé a deficit csökkentése (Evans et al. 1996:1863). A jegybanknak 1984 előtt nem volt deklarált célja, illetve túlságosan általánosan megfogalmazott célja volt, ami kiterjedt például a „gazdasági jólét megteremtésére és fenntartására” (idézi Evans et al. 1996:1864). A makrogazdasági reform ezt megváltoztatta, és a jegybank egyetlen feladatává az árstabilitás fenntartását tette. Amíg azonban nem változtatták meg az előbb idézett jegybanktörvényt, ez a cél nem volt hiteles, ami nyomon is követhető volt az inflációs várakozásokban. Az új jegybanktörvényt 1989-ben fogadták el (The Reserve Bank Act). Ebben most már formálisan is rögzítették az inflációs célkövetést és a jegybank függetlenségét, továbbá azt, hogy a jegybank új elnöke és a pénzügyminiszter közös megállapodásban hozzák nyilvánosságra az általános árstabilitási célnak megfelelő

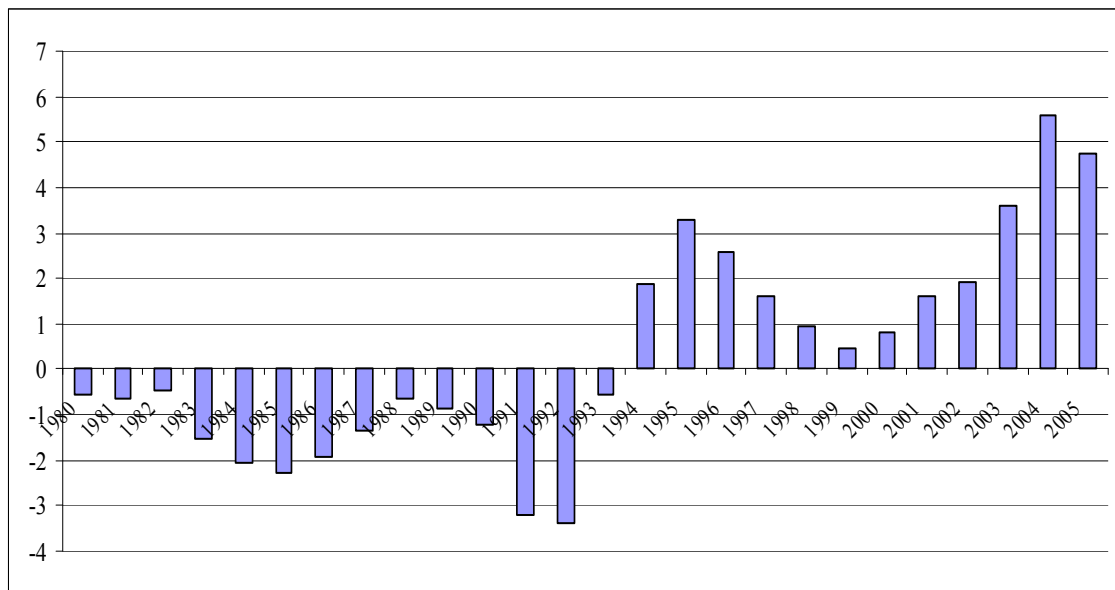
gazdaságpolitikai célokat (Evans et al. 1996:1864, Pete 1995:47-48), a jegybank pedig a döntéseivel el kell, hogy számoljon a parlament felé.

A reform fiskális oldala sokkal kevésbé volt sikeres. A költségvetés bevételi oldalát leginkább érintő változás az adóreform volt. Bevezettek egy általános hozzáadott érték-típusú adót (Goods and Service Tax, GST), amely eleinte 10 százalék volt, később 12,5 lett, és több adónem helyére lépett, vagyis nagymértékben egyszerűsítette az adórendszert. Ezen kívül átalakult a jövedelemadózás is: a legfelső adókulcsot 66 százalékról fokozatosan 33 százalékra vitték le 1985 és 1988 között. Majd a 60000 dollár fölötti jövedelmek adókulcsát 2000-ben 39 százalékra emelték. Ezzel egy időben integrálták a vállalati és a személyi jövedelemadót: a részvényesek a vállalati szinten befizetett adót a személyi jövedelemben adóhitelként számolhattak el. Ennek az intézkedésnek természetesen az volt a célja, hogy kikerüljék a jövedelmek kettős adóztatását. Az egész adóreformnak pedig elsősorban az volt a célja, hogy szélesítsék az adózás bázisát, és csökkentsék az átlagos adóterhet.

A költségvetés kiadásainak csökkentése sokkal nehezebben ment. A legnagyobb olyan tétel, amely drasztikusan csökkent, a vállalatoknak nyújtott közvetlen állami támogatás mértéke volt, az alább még részletezendő deregulációnak és privatizációnak köszönhetően. Ugyanakkor a jóléti kiadások nem csökkentek, sőt abszolút értelemben még nőttek is. Az 1990-ben a választások előtt álló munkáspárti kormány expanzív költségvetést készített. A deficitet végül csak 1993/94-re sikerült egyensúlyba hozni, sőt azóta a költségvetési többlet jellemző (32. ábra), az államadósság pedig az 50 százalék feletti szintről 10 százalék alá csökkent vissza. Ez valószínűleg nem kis részben az 1994-ben elfogadott, a fiskális felelősségről szóló törvénynek (Fiscal Responsibility Act) is köszönhető, amely formálisan foglalta írásba a kiegyensúlyozott költségvetésre vonatkozó öt olyan elvet<sup>149</sup>, amelytől, ha eltér a kormány, azt nyilvánosan meg kell indokolnia.

---

<sup>149</sup> (1) A deficitet és az államadósságot “prudens” szinten kell tartani, és (2) a nettó állami vagyonnak egy olyan szintjét kell fenntartani, amely biztosítékot jelent a jövőbeli váratlan eseményekre nézve. (3) Menedzselni kell továbbá (4) az állam pénzügyi kockázatait és (5) olyan politikát kell folytatni, amely az adókat ésszerű és kiszámítható szinten tartja.



32. ábra. Új-Zéland államháztartási egyenlege a GDP százalékában

Forrás: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2006

### 6.5.2.3. Strukturális reformok

Fontos kiemelni azt, hogy az új-zélandi reformerek nemcsak a makrogazdasági reformokra figyeltek, de nagy hangsúlyt helyeztek a mikrogazdasági, strukturális reformokra is. A reformok krónikásai (Pete 1994, Evans et al. 1996) kiemelik, hogy azon művek között, amelyekre a reformerek előszeretettel hivatkoztak, a legújabb mikroökonómiai elméletek irányadó írásai is megtalálhatók voltak.<sup>150</sup> Első lépésben le kellett építeni a kormányzati szektort, amelynek keretében – mint már említettem – vállalatok is működtek. Ezeket az „ipari minisztériumokat” a privatizációjuk előtt állami vállalattá (State Owned Enterprise, SOE) alakították. Azután pedig megszüntettek minden, az állami vállalatokat kivételes helyzetbe hozó szabályozást, az állami vállalatokra ugyanazok az antitröszt és egyéb formális szabályok voltak érvényesek, mint a magántulajdonban lévő vállalatokra. Ezzel együtt jelentős változtatáson ment keresztül maga a kormányzati struktúra is egy 1986-ban elfogadott törvény alapján (Evans et al. 1996:1873, Pete 1994:81-82 és különösen Pete 1995). Ezen átalakítás során az állami szektor hatékonyságát az eladó-vevő viszony mesterséges létrehozásával próbálták növelni. A minisztérium élén egy „ügyvezető igazgató” (CEO) áll, aki a bürokrácia termékéért (output), a miniszter pedig mindezeken kimeneteiért (outcome)

<sup>150</sup> Pete (1994:79) a többek között Baumol, Hayek és Alchian műveit említi – hogy csak olyanokat emeljek ki, akikre a dolgozatomban magam is hivatkoztam. Szintén Pete (1995:45) az állami szektor átalakítása kapcsán azt is megjegyzi, hogy a közösségi döntések elméletére és a megbízó-ügynök problémára is gyakran hivatkoztak.

felelős. A miniszter dolga tehát az, hogy eldöntse, milyen termékre van szükség egy kívánatos kimenet eléréséhez, míg a bürokrata menedzseré az, hogy a miniszter által megrendelt outputot a megfelelő minőségben „szállítsa le”. A szolgáltatásért a miniszter a parlament által a rendelkezésére bocsátott keretből fizet. 1987-ben kezdték meg az addigra állami vállalattá alakított vállalatok privatizációját, amely sokkal „tovább” ment a nyugat-európai standardnál, és olyan területekre is kiterjedt, mint a telekommunikáció, vagy az áramszolgáltatás.

Ezt a fajta, a formális szerződésekre épülő kormányzati struktúrát nem lehetne bevezetni egy fejlődő országban – érvel Schick (1998) –, mert az informális szektor, a „szürke állam” hiányát feltételezi. A formális szerződésekre épülő kormányzati szektor nem működik akkor, ha abban az informális kapcsolatok dominálnak, és a formális szabályoknak, többek között az írott költségvetésnek, semmilyen kényszerítő ereje nincs. A kormányzati informalitás mértéke pedig szoros kapcsolatban van a piaci informalitás mértékével: ha a gazdaságban a szerződések be nem tartása az általános gyakorlat, akkor valószínűleg az a bürokráciára is jellemző. Ha ez a gondolatmenet helyes, akkor az, hogy a formális szerződésekre épülő kormányzati rendszer működik Új-Zélandon, arra szolgáltat bizonyítékot, hogy a piaci intézményrendszer, a jogrend stabil, a formális szerződéseket betartják, vagy az előző fejezet terminusát használva: a kikényszerítés hatékony.

Korán megkezdődött a szélsőségesen protekcionista külkereskedelmi rendszer lebontása is. 1983-ban kereskedelmi egyezményt kötöttek Ausztráliával (Closer Economic Relations), és 1990 óta teljes a szabadkereskedelem a két ország között. A többi ország tekintetében is jelentős haladást értek el, amennyiben 1984 és 1988 között a mennyiségi korlátozásokat vámtarifákkal váltottak fel, és azóta lépésről lépésre csökkentik a vámokat. Az 1984-es leértékeléssel egy időben liberalizálták a tőkeáramlást, és megszüntették a devizaellenőrzési rendszert, valamint jelentősen csökkentették a külföldiek tulajdonlására vonatkozó korlátozásokat. 1998-ban a nemzeti kormány ugyan bejelentette, hogy egyoldalúan eltörlik a vámokat 2006-ra, de a munkáspárti kormány lelassította ezt a folyamatot (Sautet 2006:578, 586-587).

Jelentős liberalizáción és a dereguláción ment keresztül a munkapiac is, amelynek végeredménye az lett, hogy szinte teljes mértékben megszüntették a korábbi, kizárólag a kollektív alkura épülő rendszert. Helyette ma már a munkavállalók és a munkáltatók közötti egyéni szerződések a jellemzők. Ennek a folyamatnak az első lépéseként 1979-ben megszüntették a kötelező centralizált bérmegállapítást (még 1894-ben vezettek be a kötelező döntőbíráskodást). 1983-ban megszüntették a kötelező szakszervezeti tagságot, amit 1984-ben a munkáspárti kormány visszaállított. Az átfogó munkapiaci reformok tehát késtek, és csak

akkor kerülhetett rájuk sor, amikor 1990-ben megalakult a „nemzeti” kormány.<sup>151</sup> 1991-ben lépett életbe a Foglalkoztatási Törvény (Employment Contract Act), amely tulajdonképpen megvalósította a szerződési szabadságot: a munkapiacra megszüntette a kötelező kollektív szerződéskötést, de biztosította az egyesülési szabadságot.<sup>152</sup> Evans et al. (1996:1881) rámutatnak arra, hogy a munkapiaci liberalizáció központi jelentőségű volt: termelékenység emelkedni kezdett, méghozzá úgy, hogy közben csökkent a munkanélküliség és nőtt a foglalkoztatottság. A növekedés felgyorsulása nyomon követhető a növekedési adatokban és az egy főre eső GDP adatsorában is (33. és 34. ábra). 1999-ben a Labour-kormány választási programjának egyik sarkalatos pontja volt a „munkásbarátibb” foglalkoztatási törvény megalkotása, amellyel nem is késlekedtek, és 2000-ben el is fogadták (Employment Relations Act, ERA). Az új törvény visszalépést jelentett az ECA-hoz képest, amennyiben a kollektív alku rendszerét és a szakszervezetek monopolhatalmat erősítette.<sup>153</sup> A szakszervezetek hatalmának nyilvánvaló növekedése mellett azonban – ahogy az IMF (2000) és az OECD (2005) országtanulmánya is felhívja rá a figyelmet – az új-zélandi munkapiac továbbra is sokkal „liberálisabb” az Európában szokásosnál, sőt bizonyos aspektusból az amerikaiénál is.

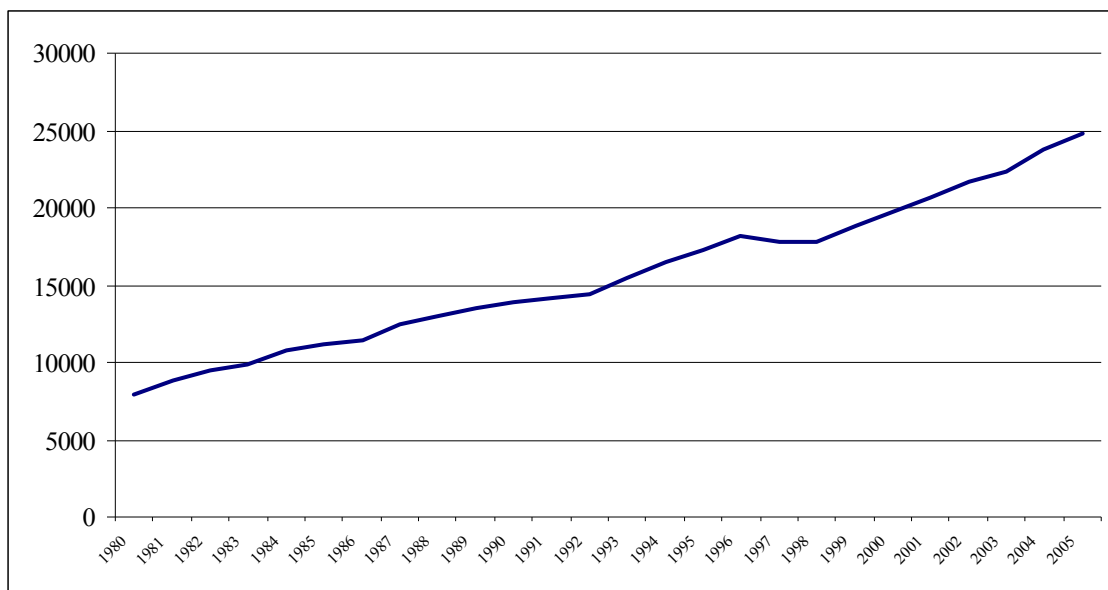
A fent ismertetett átfogó és a gazdasági szabadság irányába mutató reformok ellenére az új-zélandi gazdaság növekedési teljesítménye nem túlságosan megnyerő. Ez ellentmondani látszik dolgozatom egyik fő modanivalójának, mely szerint a gazdasági növekedés elsődleges forrása a vállalkozás, amely csak a piaci intézményrendszer körülménye között képes produktívan működni. Ez egyben a modern osztrák közgazdaságtan egyik olyan gondolata, amely érdemessé teszi arra, hogy a modern növekedéseméleti vitákban is alkalmazzuk ezt a megközelítést. Ebből a szempontból tehát Új-Zéland viszonylagos szerény teljesítménye kihívás. A továbbiakban ezért ennek az okait keresem.

---

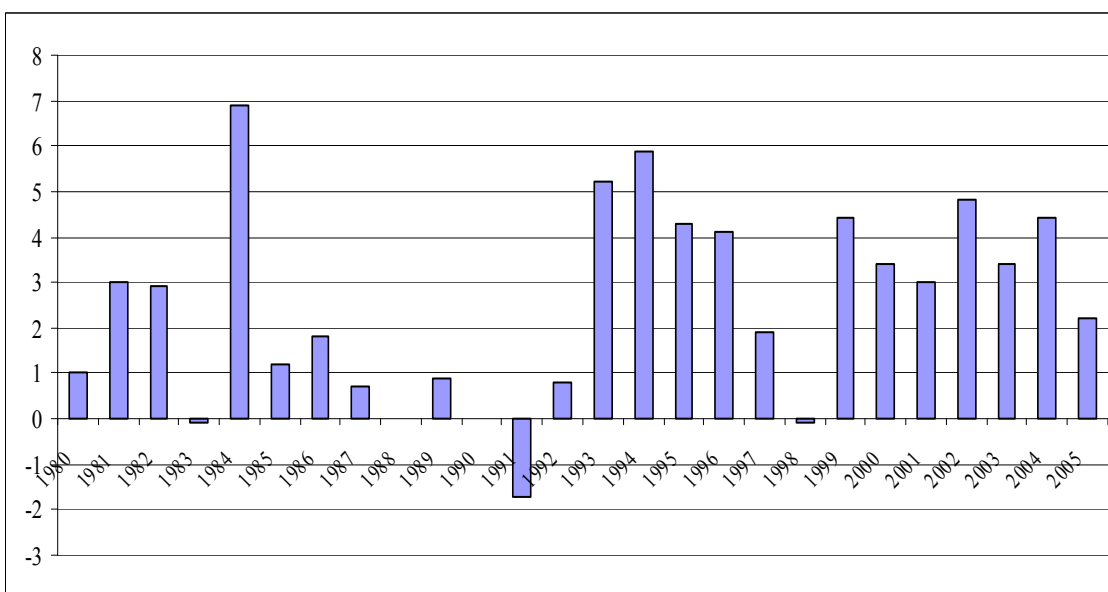
<sup>151</sup> Ennek tagjai a győztes Nemzeti Pártból (National Party) kerültek ki.

<sup>152</sup> Tilossá vált minden olyan szerződés, amely megköveteli a szakszervezeti tagságot, vagy annak hiányát (Evans et al. 1996:1879). A munkaügyi viták rendezésére létrehozták a Foglalkoztatottsági Bíróságot. (Employment Court), amelynek a döntései sokszor visszacsempészték a gyakorlatba azokat az elemeket, amelyeket a törvénnyel meg akartak szüntetni.

<sup>153</sup> A szakszervezeti tagság továbbra is önkéntes maradt, de kollektív szerződést csak szakszervezeti tagok köthetnek, és ennek hatálya természetesen csak a szakszervezeti tagokra terjedt ki. Bevezették továbbá azt, hogy azok, akik a kollektív szerződés hatálya alá tartoznak, a munkáltató költségén, munkaidőben vehetnek részt képzésen. Ennek az időtartama függ a szakszervezeti tagok és a kollektív szerződésben résztvevők számától, de nem haladhatja meg az öt napot (State Service Commission 2000:21).



33. ábra. Az egy főre eső GDP alakulása Új-Zélandon, vásárlóerő-paritáson számolt USA dollárban  
 Forrás: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2006



34. ábra. A reál GDP éves növekedési rátái Új-Zélandon (százalék)  
 Forrás: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2006

### 6.5.3. Tényleg elmaradt a megelégedés?

Említettem már, hogy az elemzők általában egyetértenek abban, hogy az új-zélandi reform nem hozta meg a tőle várt eredményeket, legalábbis, ami a növekedést illeti (IMF 2000, Sautet 2006, Evans et al 1996, OECD 2005). Ezek az elemzők azonban nem számszerűsítik ezeket a várakozásokat, pusztán egy-egy „csodaországra”, általában Írországra

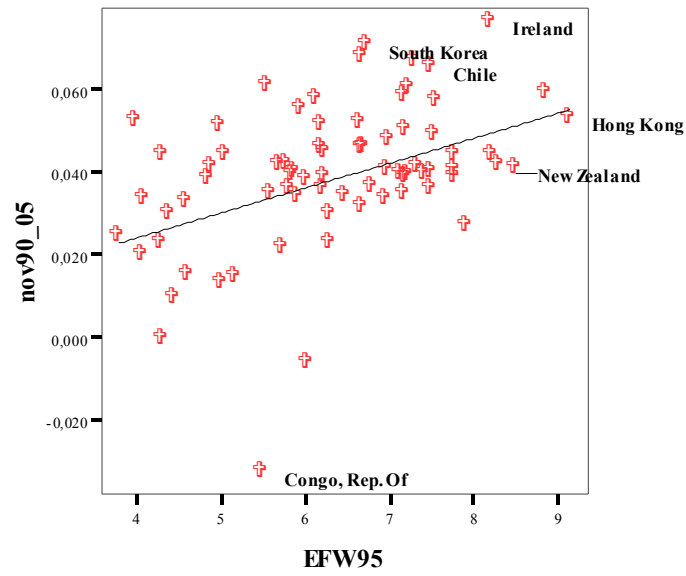
hivatkozva jutnak erre a következtetésre. Az alábbiakban megpróbálom számszerűsíteni azt, hogy Új-Zéland valójában mennyire maradt el a várakozásoktól. Arra a kérdésre keresem tehát a választ, hogy a 80-as évek végén és a 90-es évek elején életbe léptetett *gazdaságpolitikai és intézményi reformok alapján* mennyivel maradt el Új-Zéland növekedési rátája a várttól.

Ehhez természetesen először számszerűsíteni kell az intézményi-gazdaságpolitikai változásokat. Ezt az ebben a dolgozatban már számtalanszor használt gazdasági szabadság index segítségével teszem meg. Az alábbi két ábra mutatja az eredményeket<sup>154</sup>. Az első (35.) ábrán a vízszintes tengely a 1995-ben jellemző intézményi-gazdaságpolitikai környezetet mutatja. Ez az az év ugyanis, amikor a reformok, a munkapiaci reformokat is beleértve, lezajlottak Új-Zélandon. A függőleges tengelyen pedig az 1990 és 2005 közötti átlagos növekedési ráta látható. A függő és a független változó közötti időbeli átfedést az a feltevés indokolja, hogy a reformok folyamatosan fejtik ki a hatásukat. Látható egyrészt, hogy a vizsgált 74 ország tapasztalatai alapján jól kivehető a pozitív kapcsolat az 1995-ös intézményrendszer illetve az 1990 és 2005 közötti időszakra vonatkozó növekedés között. Ugyanakkor az is látszik, hogy Új-Zéland valóban a várakozásokon alul teljesített, hiszen a várakozásokat a regressziós egyenes képviseli. A tényleges növekedési ráta a vizsgált időszakban 0,0395 volt, ami 0,0112-del marad el a „várttól”.

Hasonló eredményt kapunk akkor is, ha nem az intézményi rendszer szintje alapján, hanem a *reform mértéke* alapján képezzük a várakozásainkat (36. ábra), a reform mértékét a gazdasági szabadság szintjének változásaként mérve. A vízszintes tengelyen jelen esetben a gazdasági szabadság index 1980 és 1995 közötti változása, a függőleges tengelyen pedig az előbbihez hasonlóan az 1990 és 2005 közötti növekedési ráta. A reform nagysága alapján szintén alulteljesít az Új-Zélandi gazdaság, de ez az alul-teljesítmény valamivel kisebb, mint az előbb. A várt és a tényleges növekedési ráta közötti különbség így csak 0,081.

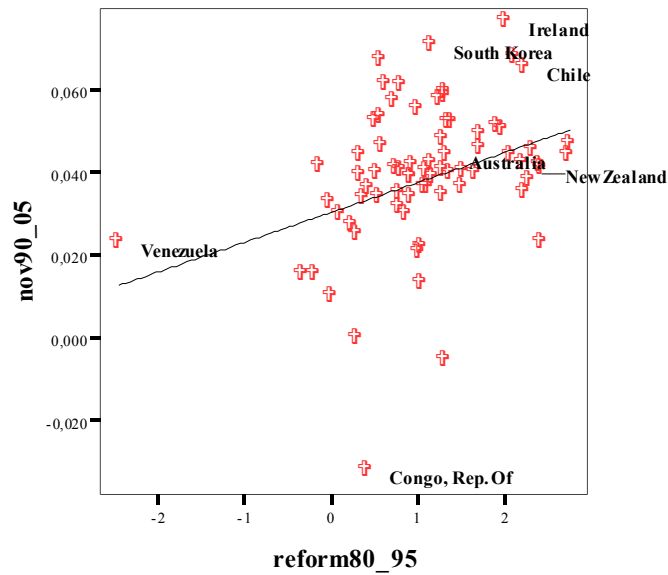
---

<sup>154</sup> A regressziók számszerű eredményeit az 8.5. függelék tartalmazza.



35. ábra. Új-Zéland növekedési elmaradása az 1995-ös intézményi szint alapján

Az adatok forrása: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2006 és Gwartney és Lawson (2005)



36. ábra. Új-Zéland növekedési elmaradása az intézményi reform nagysága alapján

Az adatok forrása: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2006 és Gwartney és Lawson (2005)



Összefoglalva tehát, pusztán a gazdaságpolitikai fordulat alapján formálva a várakozásainkat elmondható, hogy Új-Zéland a gazdasági növekedés tekintetében valóban alulteljesít a várakozásokhoz képest. A lemaradást azonban könnyen túlbecsülhetjük két ok miatt. Egyrészt, néhány ország, amellyel Új-Zélandot szokás összevetni, messze a várakozásokon felül teljesít. Másrészt, az új-zélandi reform méretéhez hasonló keves ország hajtott végre, a várakozások kialakításakor azonban a kisebb reformok által bekövetkezett változásokra is tekintettel kell lenni.

#### **6.5.4. Három lehetséges ok**

A kérdés tehát továbbra is az, hogy ha a gazdasági növekedés alapvető feltétele – ahogy a dolgozatom elméleti részében állítottam – a vállalkozók számára produktív arbitrázshehetőségeket biztosító „aktív piac”, akkor az új-zélandi reform miért nem eredményezett magasabb növekedési rátát. A következőkben az Új-Zéland esetét feldolgozó irodalom és szakértői anyagok alapján három okot vizsgállok meg: az ország földrajzi és kereskedelmi elszigeteltségét, a reformok késleltetett hatására és elhibázott sorrendjére, illetve a reformok visszafordulására vonatkozó érvet.

##### **6.5.4.1. Elszigeteltség**

Az IMF 2000-es országjelentése szintén annak az okait vizsgálja, hogy miért maradt el Új-Zéland növekedési rátája a várttól. A növekedés számvitelben használt három tényezőt (fizikai tőke, humán tőke, teljes tényezőtermelékenység) megvizsgálva arra jutnak, hogy leginkább a humán tőke, a képzettség területe az, ahol Új-Zéland viszonylag elmarad az olyan hasonló országoktól, mint Ausztrália, Írország, Finnország, vagy Kanada, de ez a lemaradás nem igazán jelentős. A teljes tényezőtermelékenységet tekintve kimutatható a munkapiaci reform után bekövetkező javulás (IMF 2000:21-25, Black et al. 2003:6-12). Az IMF újabb, 2004-es jelentése mérni is próbálja azt, hogy mi és milyen mértékben okozza az Új-Zéland növekedésében tapasztalható lemaradást. Az OECD országokra szorító panelregresszió egyik fontos eredménye az, hogy ha a gazdaságpolitikai tényezőkön túl olyan hagyományos változókat is beveszünk a magyarázó változók közé, mint a megtakarítási ráta, a fizikai tőkeállomány növekedése, a kezdeti jövedelem, vagy a nemzetközi versenyképesség mércéje, Új-Zéland esete akkor is jelentős mértékben rejtély. A tanulmány végül arra a jut, hogy a

földrajzi elhelyezkedés, pontosabban a fő kereskedelmi partnerektől vett távolság az elmaradt növekedésnek a felét magyarázza (IMF 2004a:6-10).

Ezen kívül Új-Zéland esetében különleges jelentősége van annak, hogy a meghatározó exportcikkei olyan feldolgozott mezőgazdasági termékek, amelyeknek az exportját a fő kereskedelmi partnerek, mindenekelőtt az Európai Unió jelentős mértékben akadályozzák.<sup>155</sup> Említettem, hogy Új-Zéland hagyományosan legjelentősebb kereskedelmi partnere Nagy-Britannia volt, ezért az országnak az Európai Gazdasági Közösségbe való 1973-as belépése komoly sokkot jelentett. A kereskedelmi partnerektől vett távolság tehát Új-Zéland esetében a vele szemben alkalmazott protekcionista eszközök nagyságára is utalhat. Ezt jelzi az a tény is, hogy az Európába és Nagy-Britanniába irányuló új-zélandi export sokkal kevésbé nőtt 1982 és 2001 között, mint a többi régióba irányuló (Bryant, Genc és Law 2004:2). Új-Zéland legjelentősebb exportcikke ugyanis a feldolgozott élelmiszer: a tejtermékek, a húsipari és a faipari, papíripari termékek (OECD 2005:2). Új-Zéland Európába irányuló exportja az onnan származó importjához képest meredeken csökkent (OECD 2003:37).

Ugyanakkor éppen az exportra termelő szektorok azok, amelyeken kevésbé gyorsan haladt a dereguláció, és amelyeken a legkevésbé volt egyértelmű a deregulációs erőfeszítések eredménye. Nem kis részben köszönhető ez annak, hogy Új-Zéland fő exportcikk-termelője a mezőgazdasági ágazat, amely hagyományos módon Új-Zélandon is az egyik legszabályozottabb ágazat volt. Ennek ellenére a termelőknek juttatott támogatások a többi OECD országgal összevetve is meredeken csökkentek a reformok életbelépése óta, és ma szinte a nulla szinten stagnálnak (OECD 2005:69-70). Ez azonban nem jelenti azt, hogy a mezőgazdasági ágazatot teljes mértékben liberalizálták volna. Megszüntették ugyan a termelői tanácsok (Producer Board) rendszerét, de ezt egy kvázimonopólium-rendszer váltotta fel. A tejiparban létrehoztak egy monopóliumot (Fonterra), amelyhez külön törvényt kellett alkotni, mert a versenytörvény általános rendelkezései nem engedték volna meg az ehhez szükséges vállalati fúziókat. Majd ahhoz, hogy e monopólium létéből származó nem szándékolt következményeket kiküszöböljék, újabb törvényt kellett, amely a létrehozott monopóliumot szabályozza. Mindazonáltal a tejipari monopólium kizárólagos jogot kapott az Új-Zélanddal szemben alkalmazott tejipari kvóták elosztására. 1999-ben az új-zélandi mezőgazdaságában kilenc termelői tanács működött, amelyből hatnak volt kizárólagos joga az

---

<sup>155</sup> Az új-zélandi miniszterelnök ezért erősen támogatja azt, hogy a fejlett országok csökkentsék a Közös Agrárpolitika által meghatározott mezőgazdasági vámokat és egyéb támogatásokat. Az új-zélandi kormány például azért támogatta az EU keleti kibővítését, mert azt gondolta, hogy az olyan jelentős mezőgazdasági szektorral rendelkező országok csatlakozása mint Lengyelország, az agrárpolitika átgondolására készíti az EU vezetőit (Interjú Helen Clarkkal, [http://www.economist.com/displayStory.cfm?story\\_id=1811700](http://www.economist.com/displayStory.cfm?story_id=1811700)).

exportengedélyek elosztására, kettő pedig a hazai piacon is monopozóniumként működött (Sinclair 1999:5). Ennek fényében nem csoda, hogy a külföldi tőke nem az exportszektorra célozta meg (IMF 2000:16). Később, 2001-ben újabb törvényt alkottak (Harrington 2005:28), amely gyengítette a Fonterra monopolhelyzetét. A külföldi tőke beáramlásának közvetlen akadályai is vannak, amelyek az OECD-n belül valamivel magasabbak az átlagosnál (OECD 2005:53). Pedig, ahogy kvalitatív vállalati szintű eredményeket elemző cikkében Simmons (2002) is rámutat az új-zélandi vállalatok komoly akadályokkal néznek szembe akkor, amikor a nemzetközi piacra kell lépniük, főleg az elosztási és a marketingcsatornák létrehozására vonatkozó fix költségek jelentenek jelentős akadályt. E probléma áthidalásának egyik leghatékonyabb módja a külföldi tőke bevonása, illetve egy már létező multinacionális vállalattal történő együttműködés.

Geoff Sinclair (1999) az új-zélandi Treasuryben készült tanulmányában úgy érvel, hogy a további mezőgazdasági deregulációnak várhatóan nagyobbak lesznek a hasznai, mint a költségei. A Board ugyanis azzal védekezett a dereguláció ellen, hogy az exportmonopozónia fenntartása azért hasznos, mert megadja az új-zélandi termelőknek azt a lehetőséget, hogy befolyásolhassák a világpiaci árakat. Az említett tanulmány azonban rámutat arra, hogy a deregulációnak nemcsak a statikus (hatékonysági), de mindenekelőtt a dinamikus hatásai (nagyobb rugalmasság, alkalmazkodóképesség, a beruházások növekedése, jobb technológia alkalmazása stb.) olyan jelentősek lehetnek, hogy valószínűleg túlszárnyalják a költségeket. Arra is rámutat – több fejlődő ország példáján keresztül – hogy a termelői tanácsok rendszerének lebontása az export mennyiségének megnövekedésével járt.

Összefoglalva: külső és belső okai is vannak annak, hogy az új-zélandi exportszektor nem képes úgy fejlődni, ahogyan az elvárható lenne. Az egyik külső ok az, hogy a fő kereskedelmi partnerek protekcionista eszközei legfőképpen azon termékek ellen irányul, amelyek Új-Zéland fő exporttermékeinek számítanak, a másik pedig az, hogy Új-Zéland messze van legnagyobb felvevőpiacaitól. A belső ok az, hogy a mezőgazdaság liberalizációja elmarad a többi ágazat liberalizációjától.

Az imént kifejtett érvelést támasztja alá az a tény is, hogy Új-Zéland azok közé az országok közé tartozik, amelyeknek a külkereskedelmi szektora viszonylag kicsi a „várthoz képest”. Utóbbi kifejezés arra utal, hogy az ország aktív lakosságának méretét, földrajzi fekvését, tengerpartjának hosszát, és a világkereskedelem fő gócpontjaitól vett távolságot is figyelembe véve, mekkora kereskedelmi szektorának kellene lennie (Lawson és Skipton, évszám nélkül). Ez alapján Új-Zéland csak a középmezőnyben helyezkedik el. Azaz az export és az import összegének GDP-hez viszonyított aránya valamivel nagyobb, mint várnánk, de

messze nem olyan nagy, mint az olyan nyitott országok esetében, mint Írország, vagy éppen Magyarország. Ugyanezt erősíti meg Plater és Claridge (2000) szintén az új-zélandi Treasuryben írt tanulmánya, amelyben megmutatják, hogy az ország „csak” annyira nyitott, mint egy átlagos fejlett ország. Vagyis illúzió azt gondolni, hogy az új-zélandi gazdaság a világ egyik legnyitottabb gazdasága. Az új-zélandi áru és szolgáltatásbeli külkereskedelem GDP-hez viszonyított aránya (44 és 14,9 százalék) jóval elmarad ugyanis Írországé (90,8 és 64,4) és Finnországé (60,3 és 11,9) mögött, hogy Hongkongot (330,4 és 51,6), vagy Szingapúrt (321,5 és 76,6) már ne is említsük.<sup>156</sup> Új-Zéland külkereskedelmének GDP-hez mért aránya elmarad az OECD átlagtól, és ez a rés a gazdasági reform óta még nőtt is (OECD 2003:54). Ugyanezt mutatják az egy főre eső export számai is (Easterly 2006:39). Ebben a tekintetben minden fejlett ország megelőzi Új-Zélandot.

#### **6.5.4.2. A reformok sorrendje és késleltetett hatása**

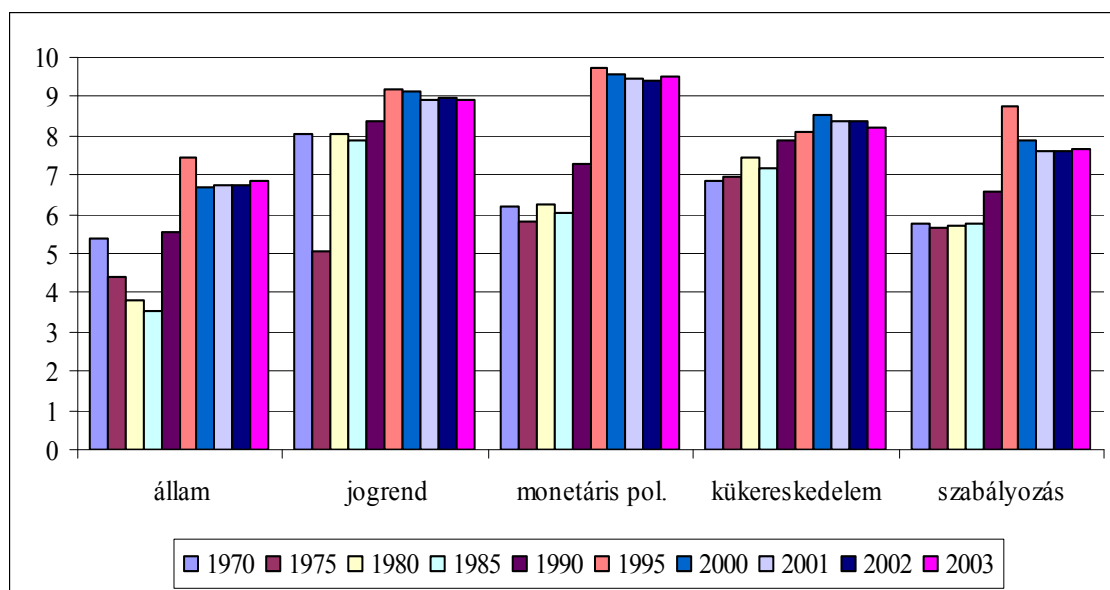
Több tanulmány azt is kiemeli (IMF 2000, Pete 1994:85, Evans et al. 1996), hogy annak is lehet szerepe a várt növekedési eredmények lemaradásában, hogy a reformok megvalósítása nem a „megfelelő” sorrendben történt. Evans et al. (1996:1870-1871) szerint a két legfontosabb hiba a monetáris politikai hitelesség megalapozásának és a munkapiaci reformnak a késése volt. Ezek ugyanis hozzájárultak ahhoz, hogy a reform első időszakában a nominálbérek, és ezzel együtt a reálbérek is, gyorsan nőjenek. Emiatt a reálkamat és a reálárfolyam is magas maradt, tovább nehezítve a liberalizált piacok szereplőinek egyébként sem túl könnyű alkalmazkodását. Ezen kívül a pénzügyi szektort és a tőkemérleget a külkereskedelmi liberalizációt megelőzően liberalizálták. Emiatt az említett szerzők úgy vélik, hogy – a politikai megvalósíthatóságtól eltekintve – a reform kisebb átmeneti költségekkel járt volna, ha a helyes sorrendben hajtják végre. Pete (1994:85) is kiemeli, hogy az IMF és a Világbank által javasolt három szabály közül egyet sem tartottak be: a makrogazdasági stabilizáció nem előzte meg teljes mértékben a deregulációt, az áru- és munkapiaci liberalizáció nem előzte meg a tőkepiaci liberalizációt, és végül a külgazdasági reformok nem előzték meg a belgazdasági reformokat. Ugyanakkor éppen egy IMF (2000)-ország tanulmány szerzői hívják fel arra a figyelmet, hogy a reformok sorrendjének kérdését nem szabad túlértékelni, mert a reformokhoz való alkalmazkodás mindenképpen költségekkel

---

<sup>156</sup> 2004-es adatok. Forrás: World Development Indicators 2006.  
<http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/cover.htm>

jár, és nem is teljes az egyetértés a „helyes” sorrendre vonatkozóan.<sup>157</sup> Ráadásul ez azt is jelenti, hogy a reformok hatása csak késleltetve jelentkezik, és ez lehet az egyik oka az „elmaradt” növekedésnek: a reformok a többi OECD országhoz képest viszonylag későn léptek életbe, ezért a növekedési hozadék csak később fog jelentkezni. Ezen kívül – érvelnek az IMF (2000)-tanulmány szerzői – további reformokra van szükség főleg annak érdekében, hogy ösztönözzék a vezető technológiát képviselő beruházásokat, illetve a mezőgazdaságban további deregulációra is szükség van.

A reformok rossz sorrendjére vonatkozó érvtől nem független az, miszerint még nem volt idő arra, hogy a reformok kifejtsék hatásukat. A munkapiaci liberalizáció csak a kilencvenes évek elején történt, és trendjét tekintve a növekedés azóta valóban gyorsulni látszik (34. ábra); és ez a trend a 10 éves növekedési átlagok alapján még jobban kirajzolódik (OECD 2005:21). Sőt, a növekedés 2000 óta gyorsabb, mint az OECD átlag, és az elemzések szerint a felgyorsult növekedés fenn is tartható (OECD 2005:25).



37. ábra. Az intézményrendszer különböző területeinek változása Új-Zélandon 1970 és 2003 között

Az adatok forrása: Gwartney és Lawson (2005)

A fenti (37.) ábra, amely az intézményi-gazdaságpolitikai környezet egyes elemeinek időbeli változását mutatja szintén visszatükrözi a jelen és az előző alfejezetben mondottakat. Egyrészt, nem jellemző az, hogy az egyes területek reformja valamilyen sorrendet követ: a

<sup>157</sup> Láttuk, hogy Blanchard és Giavazzi (2003) szerint a munkapiaci liberalizációt az árupiaci liberalizáció után kell végrehajtani, mert az árupiaci liberalizáció az árszínvonal csökkentésén keresztül növeli a reálbéreket, és csökkenti a béralkuval megszerezhető járadék nagyságát. Ennek a követelménynek pedig megfelelt az új-zélandi reform.

legnagyobb ugrás majdnem minden esetben 1985 és 1995 között történt. Másrészt a külkereskedelem liberalizációja haladt a leglassabban és nem is jutott olyan messzire, mint a többi terület – az államot kivéve, de a 7 körüli érték, mint láttuk a 6.1. fejezetben (például a 23. ábrán) – a fejlett országok között meglehetősen magasnak számít.

#### **6.5.4.3. Visszafordult reformok?**

Vannak bizonyos jelei annak is, hogy a reform visszafelé vette az irányt. Az iménti (37.) ábra is azt mutatja, hogy 1995-höz képest minden területen visszalépés történt. Frederic Sautet (2006) szerint ez a vállalkozói környezet romlásához is vezethet. Az állami kiadások mértéke folyamatosan nő, igaz a költségvetés évek óta szufficités, de ahogy az OECD (2005:37) már idézett tanulmánya is megfogalmazza, 1997 körül az állami kiadások trendje megfordult, a csökkenésből növekedésbe váltott, és az utóbbi évek többleteinek egy része a váratlanul és átmenetileg megnövekvő profitadó-bevételekből származik, vagyis a szufficités költségvetés ceteris paribus nem tűnik fenntarthatónak. Az ezredforduló környékén, az 1999-es választások után a kormányzati retorika is megváltozott. Shaun Goldfinch (2004:95) a „radikális liberalizáció” ellen érvelő tanulmányában helyeslően nyugtázza, hogy az új munkáspárti kormány retorikája egyre inkább bizonyos kiemelt szektorok állami szubvencióját hangsúlyozza, és bár kisebb mértékben, politikája is ebbe az irányba fordult az eddig folytatott laissez faire politika helyett.

Valamelyest megtorpanni látszik a privatizációs folyamat is (OECD 2005:66). Továbbra is több szektorban dominánsak az állami vállalatok: a légitársaságokban a postai szolgáltatásokban, és természetesen a mezőgazdaságban. Ezen kívül pedig 2004-ben az állam megvásárolta a nemzeti vasúthálózatot és egy magánvállalat számára biztosította a használat kizárólagos jogát. 2002-ben egy, az állami postavállalat leányvállalatként működő állami bankot is létrehozta (Kiwibank), amellyel a kormány deklarált célja az volt, hogy serkentse a bankpiaci versenyt (OECD 2005:67). A korábbiakban (a 6.5.2.3. alfejezetben) utaltam arra is, hogy a 2000-ben elfogadott új, a munkapiacot szabályozó törvény is visszalépésként értékelhető, legalábbis a dereguláció szempontjából. Kérdés, hogy ezek a visszafelé mutató folyamatok képesek lehetnek-e megakadályozni, hogy a korábbi reformok kifejtsék hatásukat.

### 6.5.5. Következtetés: munkapiac és nyitottság

Új-Zéland radikális reformokat hajtott végre a nyolcvanas évek végén és a kilencvenes évek elején. Ezek az intézményi és gazdaságpolitikai változtatások a kvázi tervgazdasági szintről a laissez faire felé lendítették a gazdaságot, de a gazdasági növekedés mégsem gyorsult fel akkora mértékben, mint az a nemzetközi adatok alapján elvárható lett volna. A Botswanáról szóló esettanulmányhoz hasonlóan ez a rövid áttekintés is csak arra alkalmas, hogy hipotetikus válaszokat adjunk az Új-Zélanddal kapcsolatos legfontosabb kérdésre: mi az ok annak, hogy a gazdasági növekedés elmaradt a várttól? A fenti áttekintésem szerint ennek két fő oka volt: a külkereskedelem elégtelen fejlődése és bizonyos reformok késése.

Új-Zéland kis gazdaság, de nem olyan nyitott, mint a többi fejlett és nyitott gazdaság. Az exportszektor viszonylagos alulfejlettségének hipotézisem szerint alapvetően három oka volt. Az első az, hogy Új-Zéland földrajzi fekvése előnytelen, hiszen még a legközelebbi jelentős piac, Ausztrália is 2000 kilométer, a jelentős piacok azonban sokkal távolabb vannak. Ez az érv azonban önmagában nem elegendő, hiszen az, hogy Új-Zéland a huszadik század második felében fokozatosan visszacsúszott az országok jövedelem szerinti rangsorában, aligha a földrajzi helyzetének köszönhető. A második ok abban keresendő, hogy az ország mezőgazdasági termékekre specializálódott, és exportjának nagy részét hagyományosan a mezőgazdasági termékek adják. Mivel ebben a tekintetben Új-Zéland fő kereskedelmi partnerei azok a fejlett országok, amelyek igen erős korlátokat állítanak a mezőgazdasági termékek kereskedelme elé, saját mezőgazdasági érdekcsoportjaik hatására. A harmadik ok pedig az, hogy Új-Zélandon szintén nagyon erős volt a mezőgazdaság szabályozottsága, és bár ez leépült, néhány olyan szabályozási eszköz azért még fennmaradt, amely akadályozza az exportszektor fejlődését.

A hipotézisem második fele szerint a növekedés elmaradása azon reformok késésének köszönhető, amelyek – mint az elméleti fejezetekben kifejtettem – elengedhetetlen feltételei a gazdasági kalkulációnak és a vállalkozói felfedezések megvalósulásának. Új-Zéland természetesen jól működő jogrenddel rendelkezik, és a magántulajdont sem fenyegeti veszély. Ahhoz azonban, hogy a vállalkozói felfedezések koordinációjavító irányba működjenek szükség van még legalább két olyan feltételre, amelyek viszont csak a reform során, és viszonylag későn jöttek létre: árstabilitásra és a erőforrás-tulajdonosokkal kötendő szerződések szabadságának biztosítására. A szilárd monetáris és fiskális politika, és a munkapiaci reform azonban csak viszonylag későn bontakozott ki, és ez – hipotézisem szerint – a másik fő oka annak, hogy Új-Zéland teljesítménye elmaradt a várttól.

## 6.6. Az esettanulmányok tanulságai

Mint már sokszor említettem, az esettanulmányok illusztratív jellegűek: az volt velük a szándékom, hogy az elméleti és a kvantitatív-keresztmetszeti elemzések mögé nézzek. Ennek fényében érdemes összevetni a két ország esetét az 5. fejezet és a 6.1. alfejezet következtetéseivel, és az utóbbit összefoglaló 19. és 23. ábrával. Jelenlegi (pontosabban 2004-es) állapotuk alapján Botswana a harmadik klaszterbe, Új-Zéland pedig természetesen az elsőbe került. A fentiekben vázolt két rövid esettanulmány azt illusztrálja, hogy mit jelent az, amikor a két ábrát balról jobbra olvassuk: Hogyan történt meg az, hogy Botswana a negyedik klaszterből, vagy még messzebből a harmadik klaszterbe került, Új-Zéland pedig a másodikból az elsőbe?

A két ország által bejárt fejlődési pálya természetesen nagyon távol esik egymástól, egy dologban azonban hasonlítanak: mindkét országban nőtt a gazdasági szabadság szintje. A legszembetűnőbb különbség pedig az, hogy míg Új-Zéland ezt az állami szektor drasztikus leépítésével érte el, addig Bostwanában az állami beavatkozás mértéke ugyanilyen drasztikusan növekedett. Mindez nem mond ellent annak a következtetésnek, amit a klaszterelemzés megmutatott, és ami az említett két ábráról is leolvasható. Amikor a gazdasági szabadság elemei egy viszonylag alacsony szintről kezdenek javulni, az állam mérete növekszik (23. ábra); pontosan ez történt Botswanában. Eközben a vállalkozásokra vonatkozó szabályozás javul, de egy-két területen (Bostwanában ez pénzügyi és a munkapiac) a szabályozási szint emelkedni kezd. Új-Zéland pedig az ábra másik vége: itt a gazdasági szabadság növekedése az állami szektor csökkenésével érhető el (23. ábra), ami nagyrészt a drasztikus deregulációnak köszönhető (19. ábra). E deregulációban kulcsszerepet játszik a munkapiaci szabályozás átalakulása. Ugyanakkor az állami szektor botswanai növekedése és új-zélandi leépítése természetesen nem ugyanakkor a folyamatnak az oda-vissza való lejátszása. Hiszen, mint láttuk, Botswanában az állam kiadásainak nagy része beruházás, míg Új-Zéland a jóléti jellegű kiadásokat építette le.

Ugyanakkor a két ország példája azt is megmutatja, hogy a kezdeti feltételek nem határozzák meg teljes egészében egy ország jövőbeli teljesítményét: választási lehetőségeit behatárolják, de ebben a korlátos halmazban benne van a növekedési pálya is. Botswana gazdaságpolitikáját természetesen behatárolta az, hogy egy afrikai szegény országról van szó, amelynek jövedelme nagyrészt egy természeti erőforrástól a gyémánttól függ. A nyersanyagátkot mégis sikerült elkerülnie. Új-Zéland viszont azt példázza, hogy az intézményi múlt sem határolja be egy ország intézményi pályáját. Új-Zéland reform előtti



intézményrendszere angolszász kulturális hagyományai ellenére sokkal inkább a kontinentális Európa jóléti gazdaságainak útját követte, sőt bizonyos szempontból meg is előzte azokat. Ez az intézményrendszer tíz év alatt olyan reformon ment keresztül, hogy ma Új-Zéland a radikálisan „liberális” gazdaság mintapéldájává vált, bár mint láttuk, ez némileg felületes nézet.

## 7. Következtetések

Az alábbi fejezetben a dolgozat fő meglátásait összegzem és kiemelem az újnak vélt tudományos eredményeket. Az első alfejezet (7.1.) röviden megismétli az egyes fejezetek fő megállapításait, és a közöttük lévő logikai kapcsolatokat. A második (7.2.) alfejezetben az új tudományos eredményeket foglalom össze, és négy tézist fogalmazok meg. A célom itt az, hogy olyan következtetésekre jussak, amelyek az egyes fejezetekből külön-külön nem, csak a dolgozat egészéből szűrhetők le. A harmadik (7.3.) alfejezet a kutatás további lehetséges kérdéseit és irányait latolgatja.

### 7.1. Összefoglalás

Értekezésem arra vonatkozó kiinduló kérdésfelvetését, hogy a modern osztrák iskola miért nincs jelen a növekedélméletben az alapozta meg, hogy a gazdasági növekedés kutatásában az utóbbi 20 évben az osztrák iskola alapkérdéseire tartozó témákat vetettek fel. Olyan kérdések merültek fel, amelyekben az osztrák iskola kutatói nemcsak markáns véleményt fejtettek ki, de az iskola megkülönböztető jegyeinek tartották az ezekre a kérdésekre adott válaszokat. Ennek ellenére semmi nyoma nincs annak, hogy modern osztrák iskola meglátásai a modern növekedélméletben hasznosultak volna.

Ezt a Bevezetésben megfogalmazódott feladványt a 2. és a 3. fejezet árnyalta, és mélyítette tovább. A második fejezet megmutatta, hogy a növekedélmélet fő áramlatai – az új vagy endogén növekedélmélet és az új intézményi közgazdaságtan növekedéssel és fejlődéssel foglalkozó ága – nagyrészt a modern osztrák iskolában is felmerülő kérdéseket fogalmazzák meg. A tudás felhasználásának problémája párhuzamba állítható a hayeki tudásproblémával (Hayek 1945), a schumpeteri növekedélmélet a kirzneri vállalkozás koncepcióval (Kirzner 1973), az intézmények szerepének és elsődlegességének hangsúlyozása pedig a misesi kalkulációs érveléssel (Mises 1920). A második fejezet ezen kívül azt is megmutatta, hogy bár ezek a kérdések hasonlóságot mutatnak, a modern osztrák közgazdaságtant jelentős töréspontok választják el az endogén-új intézményi megközelítéstől. E választóvonalak közül a legfontosabb az, ahogyan az osztrák iskolában a versenyt elgondolják. Ez az eltérés olyan eltérő következtetésekre vezet, amelyek a növekedélméletben különleges szerepet játszanak. Ilyen például szabadalmak és a szellemi tulajdonjogok szerepe és a versenynek a fejletlen országok növekedéséhez való hozzájárulása.

A harmadik fejezet azzal viszi tovább a feladvány megfogalmazását, hogy az ipari forradalom óta folyó gazdasági növekedésről felhalmozott tudásanyag alapján egy olyan állítást fogalmaz meg, amely levezethető a piac misesi-hayeki felfogásából. Az állítás az, hogy az intézmények jönnek először: a gazdasági növekedés megindulása a piaci (kapitalista) intézményrendszer kialakulásával esik egybe, az akkor megindult növekedés rátája nem látszik lassulni, és ez a modern növekedés statisztikailag is kimutatható módon nemcsak a tényezők felhalmozásának köszönhető. Ezt igazolja a gazdasági szabadság indexszel végzett vizsgálatok irodalmának áttekintése is. Ez a tény azonban értelmezhető annak a misesi megállapításnak (Mises 1920) a segítségével, miszerint a piaci intézményrendszer a racionális kalkuláció előfeltétele. Ezt az állítást az ötödik fejezet árnyalja tovább, mert nem egyértelmű az, hogy amit Mises a szocializmussal kapcsolatban megfogalmazott értelmezhető a gyenge intézményrendszerrel rendelkező piacgazdaságokra is.

A negyedik fejezet választ ad arra feladványra, hogy miért nem lehet osztrák növekedélmélet, illetve, hogy értékes megállapításai ellenére a modern osztrák iskola miért nem képezi a kialakuló egységes növekedélmélet harmadik pillérét az új növekedélmélet és az új intézményi közgazdaságtan mellett. A fejezet azt vizsgálja, hogy milyen különbségek mutatkoznak az osztrák és a másik két irányzat között a növekedés és az intézmények értelmezésében. A fő következtetés az, hogy az intézmények értelmezése alapvetően nem különbözik az új intézményi közgazdaságtanban megfogalmazottól, ezért a különbségeket a növekedés értelmezésében kell keresni. Az elemzés meg is mutatja, hogy a szubjektivisták megközelítésben a jólét bármilyen aggregált mértéke elfogadhatatlan, ezért a növekedésnek nem lehet elmélete. Két oka van annak, hogy a jólét aggregált mércéje elfogadhatatlan az osztrák iskola számára: az egyik a szubjektivisták megközelítésmód, amely kizárja azt, hogy az egyéni hasznokat aggregáljuk, a másik pedig a piacgazdaság katallaxiaként való értelmezése, amely viszont azt kérdőjelezi meg, hogy van-e értelme a piacot egy aggregált mércével megítélni – még ha létezne is ilyen „társadalmi jólét”.

Az osztrák „növekedélmélet” lehetetlenségére vonatkozó állítás azonban nem akadályozhatja meg abban a modern osztrák közgazdaságtant, hogy hozzájáruljon a növekedélmélet kutatásaihoz, mert ehhez nem feltétlenül kell a növekedésről, mint a gazdaság aggregált mutatójáról állításokat megfogalmaznia. Az osztrák vállalkozói elmélet, illetve a piaci folyamatok elmélete ugyanis éppen arra vállalkozik, hogy leírja azt a folyamatot, amelynek során a piac a szereplők koordinációjának egy előző állapotbeli koordinációnál jobb koordinációját hozza létre. Ez a koordinációjavulás pedig az egyetlen lehetséges kritérium, amit a „növekedéssel” azonosíthatunk. Ahhoz, hogy ezt az elméletet a

harmadik fejezetben megfogalmazott tények interpretálására használhassuk, tovább kell fejleszteni úgy, hogy a nem tökéletes intézmények szerepe értelmezhetővé váljon. Ezt tette meg az ötödik fejezet második (5.2.) és harmadik alfejezete (5.3.). Az 5.2. fejezetben a cél olyan mechanizmusok feltárása volt, amely az intézményrendszer minősége és a koordináció javulása közötti ok-okozati összefüggést világítják meg. A fejezetnek ebben a részében ezért első lépésként azt elemeztem, hogy hogyan működik a piaci felfedező folyamat, ha a tulajdonjogok nem tökéletesek, majd azt, hogy hogyan működik akkor, ha a szerződések kikényszerítése sem az.

A piaci folyamatok elméletében a tökéletes intézmények léte mellett a szabályozás hiányát is feltesszük, pontosabban kizárunk minden olyan eszközt, amely az önkéntes cserék korlátozására irányul. Ezt a feltevést oldottam fel az 5. fejezet utolsó harmadában. Ha a piaci folyamatok elméletében megjelenik a szabályozás lehetősége, akkor a Mises-Ikeda-féle intervencionista folyamathoz jutunk el. Fel kell azonban ismerni azt is, hogy az intervencionizmus elmélete szintén tökéletes piaci intézményekkel dolgozik. A fejezet e része ezért arra összpontosított, hogy feltárja, milyen szerepet játszik az intervencionizmus elméletében az intézmények minősége. Az intervencionizmus elméletének fő állítása az, hogy az állami beavatkozás spirálszerűen történik: az állami beavatkozásnak nem szándékolt következményei lesznek, amelyek újabb beavatkozásra fogják készíteni az államot és így tovább. Ezt az érvelést úgy fejlesztettem tovább, hogy a gyenge kikényszeríthetőség hatásait vizsgáltam.

A hatodik fejezet célja az, hogy empirikus elemzéssel próbálja meg igazolni az irodalom alapján megfogalmazott állításokat és az azt kiegészítő, a harmadik fejezetben a modern osztrák iskola elméleti keretében levezetett új meglátásokat. A fejezet első felében kvantitatív elemzést végeztem. Bevezettem az intézményi-szabályozási koherencia fogalmát, amely az intervencionista folyamat erősségét volt hivatott mérni: azt, hogy az egyes szabályozási eszközök bevezetése milyen mértékben vezet más szabályozási eszközök bevezetéséhez. Ezt klaszterelemzés segítségével értem el, és megmutattam, hogy azok az országok, amelyek intézményrendszerükben közelebb vannak a laissez faire-hez koherensebben szabályoznak, mint azok, amelyek távolabb vannak. A fejezet második részében kvalitatív elemzést végeztem, két esettanulmányon, Új-Zéland és Botswana példáján keresztül próbálva meg alátámasztani a dolgozat fő meglátásait. Azért e két országot elemeztem, mert egyrészt mindkét országban gyorsan és jelentős mértékben emelkedett a gazdasági szabadság szintje, azaz javult a piaci intézményrendszer. De csak Botswanában követte ezt figyelemre méltó gazdasági növekedés, míg Új-Zéland teljesítménye sokáig

szerény maradt. Másrészt pedig a két ország az intervencionista folyamat különböző fázisait képviseli, mert még Botswana-ban ki kellett építeni a piaci intézményeket, addig ezek az alapintézmények Új-Zélandon már megvoltak és jól működtek, s az intervencionista államot kellett leépíteni. Így e két ország esete a kvalitatív elemzésre szorítókozó alfejezet általánosabb meglátásainak *illusztrációját* adja.

## **7.2. A dolgozat új tudományos eredményei**

A dolgozat új tudományos eredményei alapvetően három csoportba sorolhatók és négy tézisben fogalmazom meg őket. Az első tézis annak az elmélettörténeti ténynek az okára vonatkozó megállapítás, hogy modern osztrák növekedésemélet nem alakult ki. A második és a harmadik tézis a piaci folyamatok elméletének és az intervencionizmus elméletének továbbfejlesztése, és ezek alapján az intézmények minősége és a gazdasági növekedés közötti ok-okozati kapcsolat mechanizmusának feltárására vonatkozik. A negyedik tézisben pedig az elmélet tesztjére vonatkozó empirikus eredményeket fogalmazom meg. Az alábbiakban ezt a négy tézist fogalmazom meg és fejtem ki részletesen, a dolgozat megfelelő részeire is utalva.

*1. tézis: A modern osztrák iskolát alapvetően két módszertani álláspont akadályozza meg abban, hogy az új növekedésemélet és az új intézményi közgazdaságtan mellett harmadik pillére lehessen az egységesülő növekedéseméletnek. Az egyik a praxeologikus és szubjektivista megközelítésmód, a másik pedig az, hogy a piacgazdaságot a tudásproblémából kiindulva, felfedező folyamatként értelmezi. E két módszertani sajátosság megakadályozza az iskola képviselőit abban, hogy a növekedésről mint a piacgazdaság teljesítményének aggregált mércéjéről állításokat fogalmazzanak meg.*

A modern osztrák közgazdaságtan és a növekedésemélet viszonyára vonatkozó kérdést két alkérdésre lehet bontani. Az egyik az, hogy miért nem járulnak hozzá az osztrák közgazdaságtan kutatói a növekedésemélet fejlődéséhez akkora súllyal, mint amekkorával a növekedéseméletben egyre relevánsabbá váló alapkérdések kimunkálásához. A másik pedig az, hogy miért nincs az osztrák iskolán belül önálló növekedésemélet. A két kérdés összefügg egymással, hiszen ha lenne önálló osztrák növekedésemélet, akkor ennek következtetéseit tudnánk ütköztetni az alternatív elméletek meglátásaival. Az első kérdésre adható egyik lehetséges válasz a szubjektivista módszertanban, azaz a közgazdaságtan praxeologikus megközelítésében rejlik. Mint a Bevezetésben kifejtettem ez többek között azt a módszertani

álláspontot jelenti, hogy a deduktív módszerrel levezetett állítások eleve igazak, és nem kell őket tesztelni. Bár ennek az álláspontnak következményei vannak arra nézve, hogy hogyan építjük be az intézményeket a növekedésméleti kutatásokba, véleményem szerint nem ez az igazi akadály annak, hogy osztrák növekedésmélet alakuljon ki, vagy annak, hogy az osztrák meglátások hozzájáruljanak a mainstream kutatásokhoz. A 3. fejezetben az iskola meghatározó kutatóinak művein keresztül megmutattam, hogy az intézmények szubjektivista értelmezése nem különbözik attól a felfogástól, amit az új intézményi közgazdaságtan is elfogad, vagyis attól, hogy az intézmények az egyébként szabad cselekvés korlátait jelentik. A közgazdaságtan praxeologikus megközelítésében azonban az intézményeknek az elemzésben betöltött szerepe is eltér attól, ahogyan azokat a növekedésméletben szokás kezelni. Az előbbiben ugyanis az intézmények annak a történelmi kontextusnak az alkotóelemei, amelyből arra vonatkozó következtetéseket vonhatunk le, hogy egy adott elmélet mikor érvényes és mikor nem. A gazdasági növekedés és az intézmények kapcsolatára vonatkozó releváns kérdés tehát az, hogy milyen intézményi környezetben működik az a vállalkozói felfedező folyamat, amelyet az osztrák iskolán belül a gazdasági növekedés folyamataként lehet leírni. Azon túl azonban, hogy milyen módszertani elveken jutunk ide, ez az álláspont nem különbözik gyökeresen attól, amit az új intézményi közgazdaságtan képvisel, hiszen az új intézményi kutatási program alapvetően értelmezhető úgy, mint amely a neoklasszikus növekedésméletben leírt tudás- és tőkeakkumulációs folyamatok feltételeit keresi. A különbség sokkal inkább abban rejlik, *aminek* a feltételeit keressük, vagyis a piac értelmezésében.

A piac tudásproblémán alapuló hayeki felfogásának olyan implikációi is vannak, amelyek az új növekedésmélet konkrét következtetéseivel is szembeállítják, illetve szembeállítanak az osztrák „növekedésméletet”. Két ilyen konkrét következtetést emeltem ki az új növekedésmélet és az új intézményi közgazdaságtan irodalmából. Az egyik az, hogy a növekedés alapvető feltétele az, hogy a vállalatnak az adott innovációra egy bizonyos ideig monopóliuma legyen, azaz szabadalmak nélkül nincs innováció és nincs gazdasági növekedés. A versennyel kapcsolatos másik fontos következtetésük az, hogy verseny intenzitásának annál nagyobb hatása van a gazdasági növekedésre, minél messzebb van az adott ország a technológiai termelési lehetőségek határától. Mindkét következtetés ellenkezik a tudásproblémából kiinduló piacfelfogással. Utóbbi ugyanis abból indul ki, hogy a piac a tudás átadásának eszköze, illetve mint az ötödik fejezetben megmutattam, maguknak a koordinációs problémák „megfogalmazásának is”: a tudás megszerzése is a piacon zajlik, nemcsak a felfedezése, így semmi sem indokolja azt, hogy fejletlen országokban a piacnak

kisebbsébe lenne a szerepe. A szellemi tulajdonjogokról alkotott eltérő felfogás szintén a tudás átadásának módjáról alkotott elképzelésekre és a piac folyamat voltára vezethető vissza. A piac ugyanis soha nincs egyensúlyban, de mindig az aktuális egyensúly felé mozog, illetve afelé mozdítják a vállalkozói cselekvések. Mivel a piac nem egyensúlyi helyzetek sorozata, a szabadalmi jog hiányából nem következik a vállalkozói profit hiánya.

A probléma tehát nem közvetlenül az osztrák és a neoklasszikus megközelítés közötti metodológiai töréspont, hanem az, hogy a szubjektivista megközelítésben a gazdasági növekedésnek nincs elmélete. A módszertani töréspont annyiban felelős azért, hogy az osztrák meglátások nem épültek be a mainstream megközelítésbe, amennyiben megakadályozza azt, hogy a növekedésnek szubjektivista elmélete legyen. Ez ugyanis legalább két akadályba ütközik: egyik az aggregálással és a hagyományos jóléti közgazdaságtannal szembeni elutasító álláspont, a másik a társadalmi jelenségekről, és konkrétan a piacról vallott egyedi felfogás. A negyedik fejezet 4.2.4. alfejezetében azt mutattam meg, hogy milyen szerepet játszik a gazdasági növekedés értelmezésében az a szubjektivista álláspont, miszerint elfogadhatatlan a jólét minden olyan mércéje, amely az emberi választás kimenetére és nem annak folyamatára összpontosít. Ez a megközelítés kizárja azt, hogy a „gazdaság”-ot egy aggregált mércével jellemezzük. A negyedik fejezet másik hozzáadott értéke az, hogy a katallaxiáról vallott felfogást a növekedés értelmezhetőségével kapcsolja össze, és ennek alapján azt állítja, hogy a piac katallaktikus felfogása a másik akadály annak, hogy az aggregált jólét mutatóját a piacgazdaság jellemzésére alkalmazzuk. A piacot katallaxiaként értelmezve élesen megkülönböztetjük azt a vállalattól, és e különbség nemcsak arra a módra vonatkozik, ahogyan a tranzakciókat végrehajtják. A fő különbség az, hogy a katallaxiaként értelmezett piacnak nincs célja, minden egyén a saját célját követi benne, míg a szervezet jól meghatározott célhierarchiával rendelkezik. Ha pedig a piacgazdaság elé egy célt tűzünk ki, akkor az utóbbit összekeverjük az előbbivel.

*2. tézis: A piaci folyamat modern osztrák elmélete az intézményektől a növekedés felé mutató ok-okozati lánc két új mechanizmusának azonosítását teszi lehetővé. Az első szerint minél gyengébb az intézményrendszer, azaz minél nagyobb a tulajdonjogok megsértésének és a szerződések megszegésének a lehetősége, annál inkább torzulnak a profit- és árjelzések, azaz annál kevésbé közvetítik az egyének közötti koordináció javulására vonatkozó tudást. Így az egész piac tudásközvetítő szerepe torzul és csökken annak az esélye, hogy a vállalkozói felfedezés javítja a koordinációt.*

A dolgozat második fő tudományos eredménye az, hogy elméleti továbbfejlesztését adta az Israel Kirzner (1973) által megfogalmazott és a Randall Holcombe (1998, 2003a, 2003b, 2003c) által már a növekedés kontextusában alkalmazott piaci folyamatok elméletének. Ennek az elemzésnek a célja az, hogy feltárja azokat az ok-okozati mechanizmusokat, amelyek a gyenge intézményrendszertől a kisebb növekedési ráta felé mutatnak. A fenti állítás tulajdonképpen a Mises-féle kalkulációs érvet alkalmazza a nem tökéletes intézményrendszer keretei között: azt próbálja alátámasztani, hogy azon túl, hogy a piaci intézményrendszer hiánya megakadályozza a gazdasági kalkulációt, a piaci intézményrendszer minősége meghatározza a gazdasági kalkuláció minőségét.

Ennek az elemzésnek az első lépése a piaci folyamatok elméletén belüli két fő intézmény, a tulajdonjog biztonságának és a szerződés szabadságának azonosítása. Azokat a mechanizmusokat, amelyek a tulajdonjogok és a szerződések nem tökéletes kikényszeríthetőségének hatásaira vonatkoznak úgy próbáltam feltérképezni, hogy a feltettem azt, hogy ezek az intézmények (külön-külön) nem tökéletesek. A nem tökéletes tulajdonjogok feltevése azt jelenti, hogy megvan annak az esélye, hogy az állam, vagy más gazdasági szereplő a tulajdont vagy a belőle származó jövedelmet egyoldalúan kisajátítja. A tulajdonjogok gyengeségeként értelmezett kisajátítási kockázat növekedése a tőkepiac működését fogja vissza. Mivel így a piaci folyamat hiányában nem derül fény a racionális árakra, a tőkepiac kevésbé hatékonyan látja el az árak felfedező szerepére vonatkozó feladatát, mint tökéletes tulajdonjogok esetén.

A szerződési szabadság nem tökéletes volta az elemzésemben azt jelenti, hogy vannak olyan szerződések, amelyeket megszegnek. A szerződések kikényszeríthetőségének csorbulása pedig azzal a hatással jár, hogy a profitok tudásközvetítő szerepét csökkenti, mert olyan vállalkozók is profitot érnek el, akik nem javítják az egyéni tervek koordinációját. Azok a vállalkozók ugyanis, akik szerződést szegnek, nem javítják az erőforrás-tulajdonosok és a többi gazdasági szereplő közötti koordinációt. Ebben az esetben a tervek folyamatos felülvizsgálata, amely a koordináció javulásának a feltétele, nem a profit vagy veszteség elérésének függvénye. Az erőforrások tulajdonosaihoz így nem jut el az arra vonatkozó tudás, hogy a vállalkozói cselekvés valóban javította-e a gazdasági szereplők közötti koordinációt, mert ez utóbbit mércéje tökéletes intézmények mellett a profit. A tulajdonosok és a többi gazdasági szereplő közötti koordináció javulására így kisebb az esély.

Mindezek alapján fogalmazható meg a fenti 2. tézisben megfogalmazott mechanizmus. A tulajdonjogok nem egyértelmű definiálása és a szerződések gyenge



kikényszeríthetősége, azaz a piaci intézményrendszer minőségének csökkenése azt eredményezi, hogy az árak és a profitok kevesebb tudást közvetítenek arra nézve, hogy melyek a termelékeny – mert a piaci szereplők értékítéletét tükröző – beruházások. Így csökken a valószínűsége annak is, hogy az ár- és profitjelzéseken alapuló vállalkozói felfedezések javítják az egyéni tervek koordinációját. A gyenge intézményrendszer tehát a racionális kalkuláció feltételeit rontja.

*3. tézis: A piaci intézmények felől a gazdasági növekedés felé mutató ok-okozati lánc második csatornája az, hogy az állami beavatkozás nem szándékolt következményei a jobb minőségű intézményrendszer, azaz hatékonyabb kikényszerítés mellett közvetlenebbül jelentkeznek. A jobb minőségű intézményrendszer a szabályozókat arra ösztönzi, hogy a deregulációt válasszák az újabb szabályozási eszköz bevezetése helyett.*

A gyenge intézményrendszer hatásmechanizmusára vonatkozó további új megállapítások a Mises – Ikeda-féle intervencionizmus-elmélet továbbfejlesztéséből adódnak. Ennek továbbfejlesztése azért vezethet új megállapításokhoz, mert az intervencionizmus elmélete által felvetett beavatkozási probléma különbözik a dinamikus inkonzisztencia problémáján nyugvó állammal kapcsolatos alapproblémától, amely a gazdasági növekedés új intézményi megközelítésének az alapproblémája. A dinamikus inkonzisztencia probléma következménye ugyanis előrelátható, és a növekedésre gyakorolt káros hatása épp abban rejlik, hogy mivel előrelátható, a növekedést serkentő beruházásokra nem fognak sort keríteni. Az intervencionista folyamat azonban a piaci folyamat előre nem jelezhető konkrét következményeire való állami reakciók sorozatát jelenti. Ez a beavatkozási folyamat azonban természetéből fakadóan a szerződési szabadság korlátozását, így a koordináció javulására való lehetőség korlátozását jelenti. A piaci folyamat elmélete tehát magában hordozza annak a folyamatnak a magyarázatát, amelynek során az állam fokozatosan egyre inkább beavatkozik a piac működésébe, és ezzel a „növekedés” egyre inkább lassul, mert a vállalkozói folyamat egyre kisebb valószínűséggel jelenti a koordináció javulását.

Dolgozatommal ennek a folyamatnak a leírásához azzal járultam hozzá, hogy megmutattam, hogyan működik a folyamat az intézmények nem tökéletes kikényszerítése mellett. Ennek érdekében feltételeztem, hogy az intervencionista folyamat fő hajtóereje az új érdekcsoportok formálódása. Mivel az önkéntes cserék korlátozása mindig implicit jövedelemátcsoportosítást jelent, egy társadalmi csoport érdekeit sérti, ösztönzőt teremtve arra, hogy e csoport érdekcsoporttá alakulva újabb szabályozóeszközök bevezetését követelje.

Ennek az elemzésnek a fő következtetése az, hogy minél tökéletesebbek a piaci intézmények, annál erőteljesebben jelentkeznek az állami beavatkozás nem szándékolt következményei, így a szabályozók annál inkább ösztönözve vannak arra, hogy (1) újabb szabályozási eszköz bevezetésével próbálják meg elkerülni ezeket a nem szándékolt következményeket, és arra, hogy (2) kisebb szabályozási szintet alkalmazzanak. E kétfajta ösztönző közötti egyensúlyozás oda vezet, hogy a tökéletesebb piaci intézményrendszerrel rendelkező gazdaságok kevesebb szabályozási eszközt alkalmaznak, és koherensebben teszik azt. A hatékonyabb kikényszeríthetőség tehát az intervencionista folyamatból következő dinamikus ösztönzőket felerősítve nagyobb ösztönzőt biztosít a szabályozások csökkentésére. Így azonban nagyobb tere nyílik a piaci felfedezési folyamatnak, azaz a koordináció vállalkozói felfedezéseken keresztül történő javulásának.

Ugyanakkor a piaci folyamat és az intervencionizmus elmélete az állam és a piac egyedülállóan a modern osztrák közgazdaságtanra jellemző értelmezésére is rámutat, amelyben a piac aktív szerepet játszik. Az állam és a piac nem két alternatív allokációs mechanizmus, ahogy a hayeki megfogalmazásban a szervezet és a katallaxia sem az. A piac a vállalkozói felfedezéseken keresztül nemcsak megoldja, de folyamatosan újra is termeli a tudásproblémát, ez a folyamat viszont csak a piaci külső intézményrendszer kontextusában történhet. Mivel a piaci vállalkozók tevékenysége nem egyszerűen a gazdasági problémák alternatív megoldásának módját jelenti, hanem annak feltárását is, az állam és a piac ebben a felfogásban nem helyettesítheti egymást. Az állami beavatkozással kapcsolatos kérdés úgy vetődik fel, hogy hogyan képes az állam biztosítani a piac felfedező folyamatának működését.

*4. tézis: A szabályozási koherencia a külső intézményrendszer minőségének függvénye, mert bár a fejlettebb országok szisztematikusan koherensebben szabályoznak, a kvalitatív elemzés arra is rámutat, hogy ez nem közvetlenül a fejlettség következménye. Így a kezdeti feltételek jelentőségére vonatkozó megállapítások csak korlátozottan érvényesek.*

Az empirikus eredmények újdonsága az, hogy a 2. és a 3. tézisben megfogalmazott megállapításoknak egyrészt kvantitatív alátámasztást kíván adni, másrészt a kvalitatív elemzésen keresztül azt mutatja be, hogy ezek az állítások hogyan képesek árnyalni az új növekedésemélet és az új intézményei közgazdaságtan egyébként releváns állításait.

Az intervenconista folyamat, illetve az intézményi-szabályozási koherencia mértékét a klaszterelemzés módszerével vizsgáltam. Ez a módszert a növekedésemélet irodalmában eddig nem alkalmazták. Ennek a módszernek a segítségével részletesen megvizsgáltam, hogy

ez egyes szabályozási területek hogyan mozognak együtt a fejlett és a fejletlen országok csoportjában. Megállapítható, hogy legkevésbé a tulajdon bejegyzése és a munkapiac rugalmasságának szabályozói mozognak együtt a többi szabályozó változóval, de ennek ellenére jól kirajzolódik az a trend, hogy „szabadabb” intézményi-gazdaságpolitikai környezetű országokban az intézményrendszer koherensebb. Legerősebben a jogrendszer minősége mozog együtt a szabályozási koherenciával, legkevésbé pedig az állam mérete. Ezt támasztják alá azok az irodalomban fellelhető tények is, amelyek szerint a fejlettebb országokban a szabályozás különböző dimenziói erősebben korrelálnak és a szabályozás általános szintje alacsonyabb.

A kvalitatív elemzés Botswana és Új-Zéland esetét vizsgálta, mert bizonyos szempontból mindkettő sikerország, és mindkét ország növekedési teljesítménye eltért attól, amit a feltételek alapján várni lehetett volna. Botswana példája megmutatja, hogy az afrikai országok nincsenek eleve szegénységre ítélve sem előnytelen földrajzi-éghajlati fekvésük, sem a nyersanyagátok miatt. Botswanában hamar kiépült az az intézményrendszer, amely elsődleges fontosságú a gazdasági növekedés tényezői közül. Új-Zéland ezzel szemben egy radikális piaci reformfolyamat után viszonylag szerény növekedést tudott felmutatni.

A két kvalitatív elemzés célja az, hogy az elméleti és a kvantitatív elemzésbe tett általános megállapításokat egy-egy konkrét ország példáján illusztrálja. E rövid elemzések alapján csak egy-egy hipotézist fogalmazhatunk meg arra vonatkozóan, mi volt a fő meghatározója az ország történetének. Botswana esetében az volt a fő kérdés, hogy hogyan volt képes elkerülni a nyersanyagátok csapdáját. Az áttekintés alapján azt a hipotézist fogalmaztam meg, hogy ebben a demokratikus intézményrendszer mellett az elnök által vallott ideológia és a stacioner bandita (hosszú távra tervező autokrata) szempontjai is szerepet játszottak. Mindezek biztosították, hogy Botswana kormánya gyarapítani tudta az ország vagyonát, de még ezeknek a „jó” állami kiadásoknak is voltak nem szándékolt következményeik, nevezetesen az, hogy hátráltatták az erőforrások piacainak fejlődését.

Az Új-Zélanddal kapcsolatos fő kérdés az, hogy miért maradt el a gazdasági növekedés attól, amit a gazdaságpolitikai és intézményi változás alapján várni lehetett volna. A megint csak hipotetikus válasz szerint egyrészt az exportszektor túl lassú fejlődése, amely további okokra vezethető vissza, másrészt a munkapiaci reformok és a makrogazdasági stabilizáció viszonylagos késésének együttes hatása áll az ország viszonylag lassú növekedés között. A két ország fejlődése ugyanakkor a klaszterelemzéssel leírt fejlődési pálya konkrét megvalósulását példázza.

### 7.3. A feloldható feltevések mint további kutatási irányok

A fenti eredmények több kérdést homályban hagynak és több olyan feltevésre épülnek, amelyeknek tisztázása, illetve feloldása további kutatásokat tesz lehetővé. Mindenekelőtt az elemzésem csak a piaci intézmények minőségét vizsgálja, azt nem, hogy a piaci intézmények minősége miért tér el az egyik országról a másikra. Tömörebben: a külső intézményeket exogénnek tekintettem. Ez nagyrészt azt jelenti, hogy a következő lépés az lehet, hogy az elemzésbe a politikai intézményeket is bevonjuk.

Így például az 5. fejezet egyik fő következtetése az volt, hogy a szabályozók dinamikus és statikus ösztönzői is növekednek ha *ceteris paribus* javul a piaci intézmények minősége. A minden egyéb változatlanságára vonatkozó kitétel itt nagyrészt a politikai intézmények változatlanságát jelenti, hiszen a szabályozási döntéseket hozó politikusok akcióinak közvetlen korlátjai a politikai intézmények. A további kutatásra érdemes kérdés tehát az, hogy a politikai intézmények hogyan képesek vagy hogyan nem képesek a piaci folyamat nem szándékolt következményeit politikai ösztönzőkké alakítani.

Hasonló irányba vihető tovább az intervencionista folyamatra vonatkozó következtetésem is. Itt ugyanis feltételeztem, hogy a beavatkozások nem szándékolt következményei új érdekcsoportok létrejöttét ösztönzik. Nem világos, hogy melyek lehetnek az érdekcsoport-képződés konkrét mechanizmusai, és mik ennek az intézményi feltételei. A kutatásra érdemes további kérdés tehát az, hogy a régi érdekcsoportok tevékenységének következtében hogyan formálódnak új érdekcsoportok, és melyek ennek a politikai-intézményi feltételei. Ez árnyaltabbá tehetné a szabályozási koherenciának a fejlett és a fejletlen országok közötti eltérésére tett megállapításokat is. Röviden megfogalmazva az iménti két bekezdés mondanivalóját: további kutatásra érdemesnek tartom annak vizsgálatát, hogy az intervencionizmus gazdasági költségei hogyan alakulnak át politikai költségekké vagy politikai hasznokká.

Természetesen az intézményi koherenciára vonatkozó empirikus vizsgálatok is további kutatást igényelnek. Egyrészt azért, mert a piacszabályozásra vonatkozó mérések napról napra fejlődnek, és maguk az adatok is egyre gazdagabbá és egyre megbízhatóbbá válnak. Másrészt, nem világos, hogy mi az oka annak, hogy a szabályozás fent említett bizonyos területei miért nem mozognak együtt a többi szabályozási változóval. Harmadszor, a vizsgálatot csak a rothbardi trianguláris szabályozási eszközökre (Rothbard 1962[2004]:892-907) végeztem el, de több szerző (például Ikeda 1997:157-159) úgy érvel, hogy ezen eszközök hatása – a piaci

folyamatok elméletében legalábbis – ekvivalens. Így az empirikus elemzést ezekre az eszközökre is kívánatos kiterjeszteni.

Egy tágabb, és hosszabb távú kutatási feladatot jelöl ki a negyedik fejezet, amelyben a gazdasági növekedés illetve fejlődés mérésének lehetőségeit vizsgáltam. A kérdés itt az, hogy hogyan lehet olyan mutatókat, vagy értékelési szempontokat kialakítani, amelyek képesek megragadni a fejlődés osztrák értelmezését: a választási szabadság növekedését.

De természetesen a modern osztrák közgazdaságtan elméleti problémái is továbbgondolásra érdemesek. A dolgozat során többször hangsúlyoztam, hogy az osztrák közgazdaságtan elveti a hipotetikus axiómákból levezetett predikciók tesztelésére alapozott pozitivistá módszertant. Ehelyett a praxeológia módszertanát alkalmazza, amellyel eleve igaz – mert mindenki által ismert – axiómákból eleve igaz állításokat vezetünk le. Dolgozatommal kezdeti lépéseket próbáltam tenni abba az irányba, hogy a mérésnek és az empiriának a praxeológiában játszott szerepét tisztázzam. E mérésnek itt arra kell vonatkoznia, hogy az egyes állítások bizonyos kontextusban „mennyire” igazak. További kutatásokat érne meg annak a kérdésnek a tisztázása, hogy milyen formában írható le az egyes állításoknak ez a kontextusa, és nem utolsósorban milyen kvantitatív módszerek alkalmazását teszi lehetővé.

Végül de nem utolsósorban továbbfejlesztésre érdemes maga a vállalkozói elmélet is. Láttuk, hogy a kirzneri megközelítés az intézmények és a növekedés kapcsolatának elemzésében – az erőforrások elosztásán alapuló megközelítéshez képest – alternatív csatornákra tud rávilágítani. Érdemes megvizsgálni, hogy hasonló a mainstream meglátásokat kiegészítő vagy árnyaló meglátások megfogalmazhatók-e az 5. fejezetben megfogalmazottnál kevésbé absztrakt szinten is. A tulajdonjogok biztonságát és a szerződési szabadságot többféle konkrét intézménnyel is meg lehet valósítani. Hogyan értékelhetők ezek a konkrét megoldások a vállalkozói megközelítés alapján?

## 8. Függelék

### 8.1. A gazdasági növekedés stilizált tényei különböző szerzők szerint

Melyek a növekedésmélet stilizált tényei? Pontosabban fogalmazva melyek azok a tények, amelyeket a növekedésmélet magyarázni szeretne. Mivel a gazdasági növekedés és főleg a gazdasági fejlődés igen tág fogalom, nem könnyű megtalálni azt a néhány konkrét kérdést, amely a növekedésmélet kutatói kompromisszumos javaslatát írná le arra nézve, hogy mit is akarunk magyarázni. Úgy látszik a mai növekedésmélet egyik legnagyobb alakjának, Paul Romernek igaza van, amikor úgy fogalmaz, hogy a releváns tények endogének: különös módon a relevánsként elfogadott tények mindig nagyon hasonlítanak azokra, amelyeket az adott kutató által propagált modell képes magyarázni (Romer 1994:19-20).

A növekedésmélet elméleti és empirikus eredményeiről természetesen rengeteg összefoglaló tanulmány, könyv, tankönyv<sup>158</sup> készült az XX. század második felében és a legrangosabb folyóiratok sorra tematikus számot szántak a kérdésnek a kilencvenes években.<sup>159</sup> Az összefoglaló tanulmányok szerzői általában megfogalmazzák néhány olyan stilizált tény, amelyeknek magyarázata a növekedésmélet feladata lehet. Az alábbiakban XX. századi növekedésmélet nagy alakjainak néhány ilyen megállapítását gyűjtöttem össze. Ezek azért nem kerültek a főszövegbe, mert nem feltétlenül az intézmények hatására vonatkoznak, így nem kapcsolódnak szorosan a dolgozatom kérdésfelvetéséhez. Ennek ellenére fontosak, mert a 2. fejezetben elemzett modellek számára nyújtanak motivációt. Másrészt ezek a tények összevethetők az általam a 3.1. fejezetben megfogalmazott stilizált tényekkel.

A növekedésmélet egyik legtekintélyesebb kutatója, Simon Kuznets a következő hatényt fogalmazta meg a modern gazdasági növekedésre vonatkozóan Nobel-előadásában (Kuznets 1973). Ezek talán a legáltalánosabb és legszélesebb értelemben vett tendenciák arra folyamatra nézve, amelyet gazdasági növekedésnek nevezünk.

- (1) A fejlett országokban magas az egy főre eső termelés és a népesség növekedési rátája a megelőző korszakokhoz és a többi országhoz képest.

---

<sup>158</sup> Lásd például Barro-Sala-i-Martin (1999), Aghion – Howitt (1998) vagy Helpman (2004) viszonylag friss összefoglaló cikk Sala-i-Martiné (2002), további összefoglaló cikkek találhatóak a 153. lábjegyzetben említett tematikus számokban.

<sup>159</sup> Például Journal of Political Economy 1990. 98. 5., Journal of Economic Perspectives 1994. 8. 1., Economic Journal 1996. 106. 437. Journal of Economic Dynamics & Control, 1997. 27. 1.

- (2) A termelékenység növekedése, azaz a termelési tényezők egy egységére eső termékmennyiség növekedése szintén magas.
- (3) A gazdaság strukturális átalakulása gyors.
- (4) A társadalom struktúrája és ideológiája is gyorsan változik.
- (5) A fejlett országok hajlandóságot mutatnak arra, hogy a technológia segítségével kapcsolatot teremtsenek a világ többi részével.
- (6) A modern gazdasági növekedés által érintett terület, világméretű hatásai ellenére, még mindig korlátozott. A világ háromnegyed része még mindig alatta marad annak a minimális gazdasági növekedésnek is, amit a modern technológia lehetővé tesz.

Paul Romer (1994:12-13) öt olyan ténytet fogalmaz meg, amelyekről egyetértés van abban a tekintetben, hogy e tényeket be kell építeni a növekedési modellekbe:

- (1) Sok vállalat van.
- (2) A felfedezések nem rivalizáló jószágok.
- (3) A fizikai tevékenységek lemásolhatók (állandó hozadék a termelési tényezőkben, kivéve a tudást).
- (4) A technológiai haladás az emberi cselekvés eredménye.
- (5) Sok vállalat monopolhelyzetet teremt magának felfedezései által.

Nicholas Kaldor klasszikusként emlegetett írásában hat olyan állítást tesz a gazdasági növekedés stilizált tényeiről, amelyek ma is megállják a helyüket (Barro-Sala-i-Martin 1999: 5, zárójelben a szerzőpáros kiegészítése szerepel):

- (1) Az egy főre eső jövedelem növekszik az időben, és a növekedési rátája nem lassul.
- (2) Az egy főre eső fizikai tőke növekszik.
- (3) A tőke megtérülése majdnem állandó (manapság inkább csökken).
- (4) A fizikai tőke és az output aránya majdnem állandó.
- (5) A munka és a tőkejövedelmek aránya az outputhoz képest majdnem állandó.
- (6) Az egy főre eső jövedelem növekedési rátája lényegesen különbözik országonként.

Az új növekedésemélet egyik tekintélyes kutatója, Sala-i-Martin (2002:10) az országok keresztmetszetén alapuló regressziós elemzések eredményeit foglalja össze hat állításban:

- (1) A növekedésnek nincs egyszerű, egyetlen oka.
- (2) A kezdeti jövedelem a legfontosabb és a legrobosztusabb változó (azaz a feltételes konvergencia a legrobosztusabb empirikus jelenség az adatokban).
- (3) A kormányzat mérete nem sokat számít, inkább a „kormányzás minősége” a fontos (azok a kormányzatok, amelyek hiperinflációt, devizapiaci torzulásokat, szélsőségesen

nagy deficiteket okoznak, illetve nem hatékony bürokráciát hoznak létre, ártanak a gazdaságnak).

- (4) A humán tőke legtöbb mérőszáma és a növekedés közötti kapcsolat gyenge. Az egészség néhány mérőszáma (mint például a várható élettartam), azonban erősen korrelál a növekedéssel.
- (5) Az intézmények (mint például a szabad piacok, a tulajdonjogok és a jogrendszer) fontosak a növekedés szempontjából.

Gregory Mankiw, a 2.2.1. alfejezetben említett neoklasszikus újjáéledés meghatározó alakja, szintén az empirikus kutatásokról tesz néhány összefoglaló állítást (Mankiw 1995:302):

- (1) Ha az egyéb változókat konstansnak tekintjük, az alacsony kezdeti jövedelem magas növekedési rátával párosul.
- (2) A jövedelemből beruházásokra fordított arány pozitív kapcsolatban van a növekedési rátával.
- (3) A humán tőke különböző mérőszámai – mint például az általános és a középiskolai oktatásban való részvételi arány – pozitív kapcsolatban állnak a növekedéssel.
- (4) A népességnövekedés (vagy a termelékenység) negatív kapcsolatban van a növekedéssel.
- (5) A torzultabb piacokkal rendelkező országok, amit mérhetünk a deviza feketepiaci prémiumával vagy a kereskedelem egyéb akadályaiával, alacsonyabb növekedési ráta felé hajlanak.
- (6) A fejlettebb pénzügyi piacokkal rendelkező országok, amelyet például a likvid eszközök jövedelemhez viszonyított arányával mérhetünk, magasabb növekedési ráta felé hajlanak.

Dani Rodrik (2003a) a növekedés és a gazdaságpolitikai-intézményi környezet kapcsolatára fogalmaz meg négy stilizált ténytet.

- (1) A növekedés felgyorsulásai a gazdaságpolitikai reformok szűk skálájához kapcsolódnak.
- (2) A növekedési átmenetekhez kapcsolódó gazdaságpolitikák tipikus módon az ortodox és a nem ortodox intézményi elemeket kombinálják.
- (3) Az intézményi innovációk nem ültethetők át.
- (4) A növekedés fenntartása nehezebb, mint a beindítása, és átfogóbb intézményi reformot kíván meg.

Induljunk ki abból a szűk, de általánosan elfogadott értelmezésből, hogy a gazdasági növekedés az egy főre eső GDP növekedését jelenti! Ha a jövedelem a függő (magyarázandó)



változó, az összes többi pedig magyarázó változó akkor e megkülönböztetés alapján alapvetően háromféle állítást tartalmaznak a fenti stilizált tények. Egyrészt állításokat fogalmazznak meg a magyarázandó változó viselkedésére vonatkozóan (a Kaldor-féle tények közül a 1. és a 6.). Másrészt állításokat fogalmazznak meg a magyarázó változók viselkedésére vonatkozóan (Romer megfigyelési, illetve a Kaldor-féle 2. tény). Harmadrészt a magyarázó és a magyarázandó változók közötti összefüggésekre vonatkozóan is tartalmaznak állításokat (Mankiw és Sala-i-Martin állításai mind ilyenek és Kaldor 3-5. ténye). Ugyanakkor szembeötlő az is, hogy a magyarázó változók nemcsak hagyományos értelemben vett aggregátumok, hanem aggregált modellezéssel kevésbé megragadható tényezők (például Romer és Rodrik tényei).

## 8.2. A gazdasági szabadság index komponensei<sup>160</sup>

### 1. A kormányzat mérete: kiadások, adók és vállalatok

- A. Kormányzati fogyasztás a teljes fogyasztás százalékában
- B. Transzferek és támogatások a GDP százalékában
- C. Állami vállalatok és az állami beruházás aránya a beruházásokban
- D. A legmagasabb marginális adókulcs (és a jövedelmi határ, amelyen életbe lép)
  - i A legmagasabb marginális adókulcs (és a jövedelmi határ, amelyen életbe lép)
  - ii A legmagasabb marginális jövedelem- és béradó-kulcsok (és azok a jövedelmi határok, amelyen életbe lépnek)

### 2. Jogrendszer és a tulajdonjogok védelme

- A. Bírói függetlenség – a bíróságok függetlenek és nincsenek kitéve az állam, illetve a perben álló felek beavatkozásának
- B. Pártatlan bíróságok – megbízható jogi keret áll a vállalatok rendelkezésére ahhoz, hogy az állam szabályozási és egyéb lépéseit megkérdőjelezhessék
- C. A szellemi tulajdonjogok védelme
- D. A jogrendbe és a politikai folyamatokba való katonai beavatkozás
- E. A jogrendszer sérthetlensége

### 3. Megbízható pénz

- A. A pénzkínálat átlagos éves növekedési rátája az elmúlt öt évben mínusz a GDP átlagos éves növekedési rátája az elmúlt tíz évben
- B. Az inflációs ráta variabilitása
- C. A legutolsó inflációs ráta
- D. Devizaszámlák birtoklásának szabadsága belföldön és külföldön

### 4. A nemzetközi kereskedelem szabadsága

- A. A nemzetközi kereskedelmet terhelő adók
  - i A nemzetközi kereskedelmet terhelő adókból származó bevételek az export és az import összegének százalékában

---

<sup>160</sup> Gwartney – Lawson (2004:8-9)

- ii Átlagos vámtarifa
- iii A vámtarifa szórása
- B. A kereskedelem akadályai
  - i Az import rejtett akadályai – a publikus vámokon és kvótákon kívül vannak-e egyéb akadályok
  - ii Az import költségei – a vámok, az engedélyek, a banki díjak és a paratarifális szabályozások kombinált hatása
- C. A külkereskedelmi szektor aktuális mérete a várt méretéhez<sup>161</sup> képest
- D. A hivatalos és a feketepiaci valutaárfolyam közötti különbség
- E. A nemzetközi tőkepiac korlátozásai
  - i A külföldi tőkepiacok elérhetősége belföldiek számára és a belföldi tőkepiac elérhetősége külföldiek számára
  - ii A külföldiekkel folytatott tőkepiaci tranzakciók korlátozása – 13, az IMF által felmért tőkepiaci korlátozás-mutatóból képzett index

## **5. A hitel - és a munkapiac, illetve az üzleti élet szabályozása**

- A. Hitelpiaci szabályozás
  - i A bankok tulajdonlása – a magánkézben lévő bankokban tartott betétek aránya
  - ii Verseny – a külföldi bankok által a belföldiekkel szemben támasztott verseny
  - iii Hitelek – a magánszektor által felvett hitelek aránya
  - iv A negatív reálkamatlábhoz vezető kamatlábszabályozás és -ellenőrzés hiánya
  - v Kamatlábra vonatkozó szabályozás – a betétek és a hitelek kamatlába szabadon határozódik-e meg?
- B. Munkapiaci szabályozás
  - i A minimálbér hatása – a törvény által meghatározott minimálbérnek nincs hatása a bérekre, mert túl alacsony, vagy nem tartják be
  - ii Az alkalmazás és elbocsátás gyakorlata – az alkalmazás és elbocsátás gyakorlatát magánszerződésekből szabályozzák

---

<sup>161</sup> Regressziós elemzésen alapuló becslés a külkereskedelem méretére vonatkozóan, amelyben figyelembe veszik a népesség nagyságát, az ország földrajzi kiterjedtségét, és azt, hogy a világ GDP-jének mekkora hányadát állítja elő (Gwartney –Lawson 2004:175)

iii A munkaerő azon hányada, amelynek bérét centralizált kollektív alku során határozzák meg

iv Munkanélküli segélyek – a munkanélküli segélyek rendszere nem torzítja a munkaösztönőket

v Sorozás használata a hadsereg toborzására

#### C. Az üzleti élet szabályozása

i Árszabályozás – milyen mértékben állapítják meg szabadon a vállalatok saját áraikat

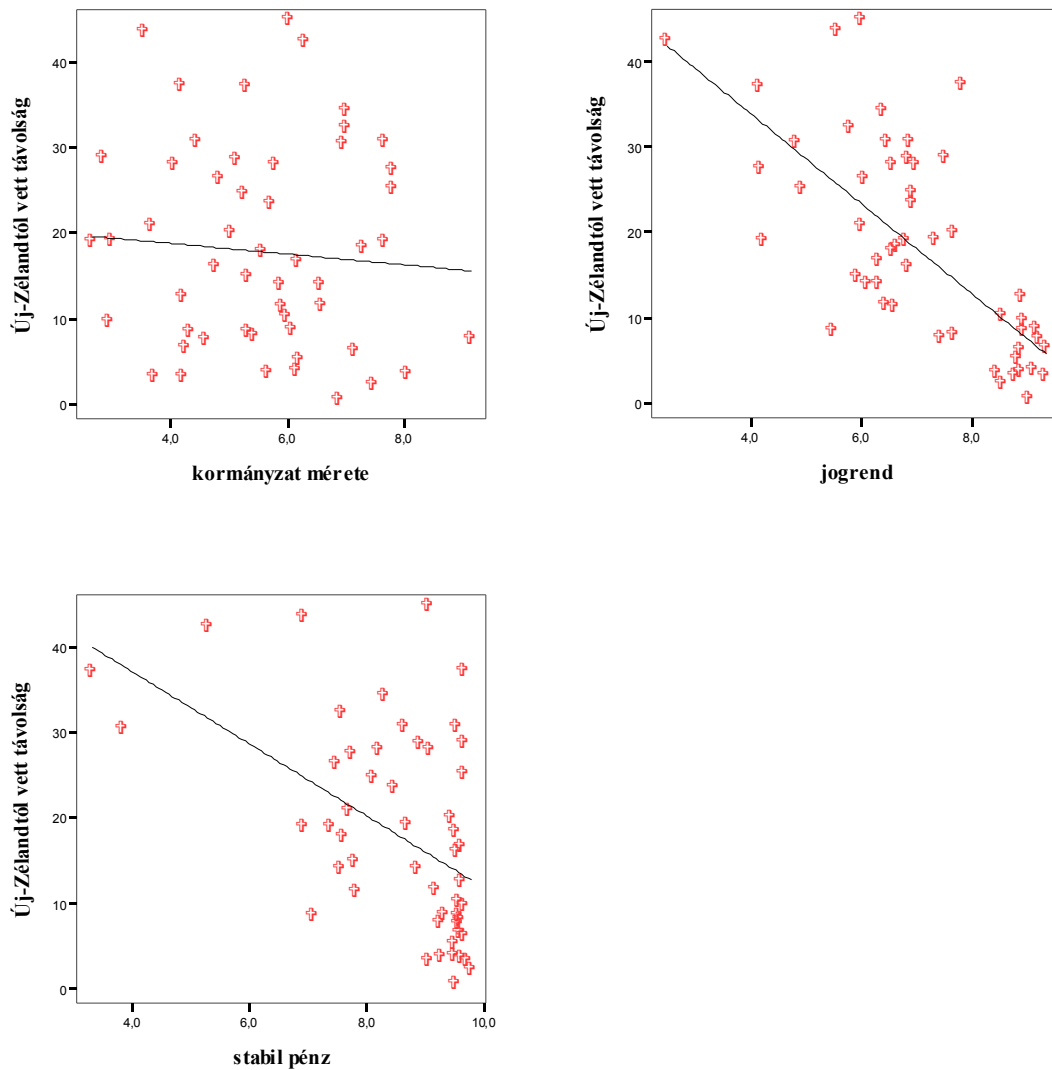
ii Adminisztratív feltételek és új vállalatok – az új vállalat indítása szempontjából fontos adminisztratív eljárások

iii A kormányzati bürokráciával töltött idő – a vállalati vezetőknek meglehetősen sok időt kell-e szánniuk az állami bürokráciára?

iv Új vállalat indítása – egy új vállalat indítása általában könnyű

v Irreguláris díjak – az export és importengedélyekhez, üzleti licenszekhez, árfolyamszabályozáshoz, adózáshoz, rendőrségi védelemhez, kölcsönfelvételhez stb. kapcsolódó nem hivatalos díjak ritkák

### 8.3. A külső intézményrendszer és a szabályozás kapcsolata a fejlett országokban



1.F. ábra. Regressziók a külső intézményrendszer elemei és a szabályozási változók között

Az adatok forrása: Gwartney – Lawson (2005) és Doing Business (2006)

Függő változó: a szabályozást mérő változók alapján kialakított Új-Zélandtól vett távolság		
Független változók	koefficiens	t-statisztika
Kormányzat mérete	-0,628	-0,558
Jogrend	-5,297 <sup>a</sup>	-6,963
Stabil pénz	-4,235 <sup>a</sup>	-4,106

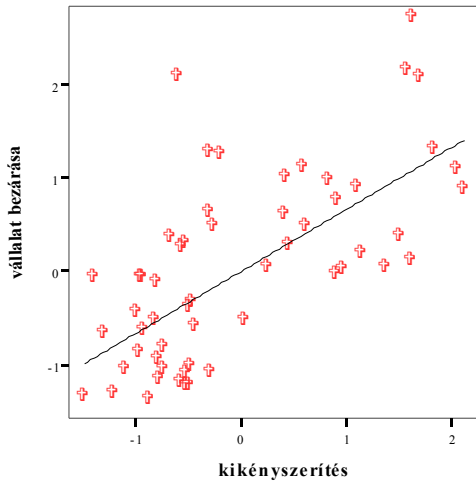
1.F. táblázat. A regressziók koefficiensei és t-statisztikái

A felsőindexbeli betű a szignifikanciát jelöli: a: 1 százalékon szignifikáns.

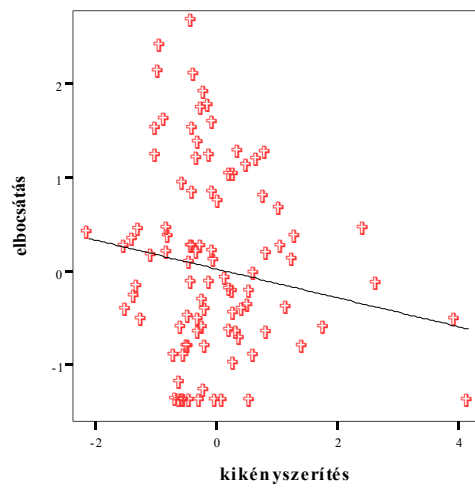
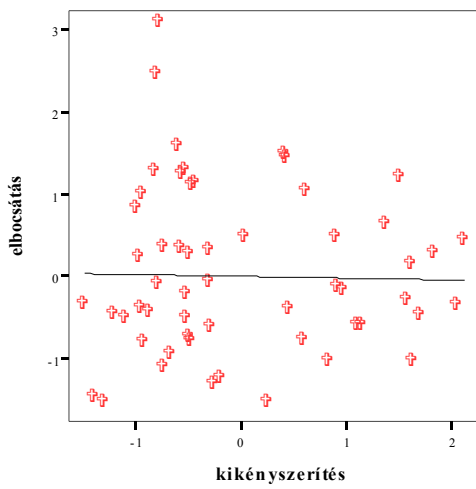
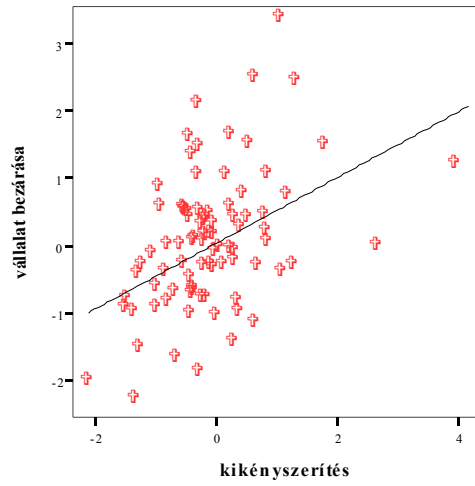
Az adatok forrása: Gwartney – Lawson (2005) és Doing Business (2006)

## 8.4. A kikényszerítés és a többi szabályozási változó együttmozgása

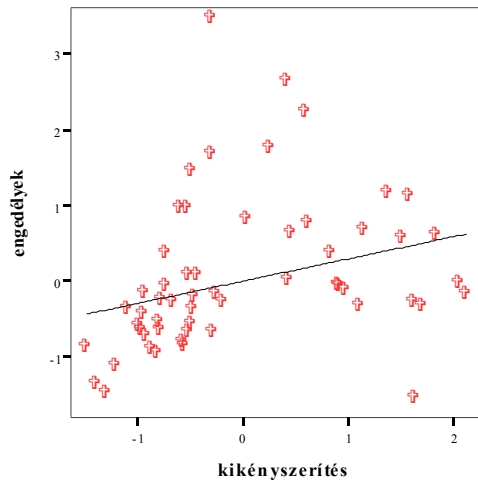
Fejlett országok



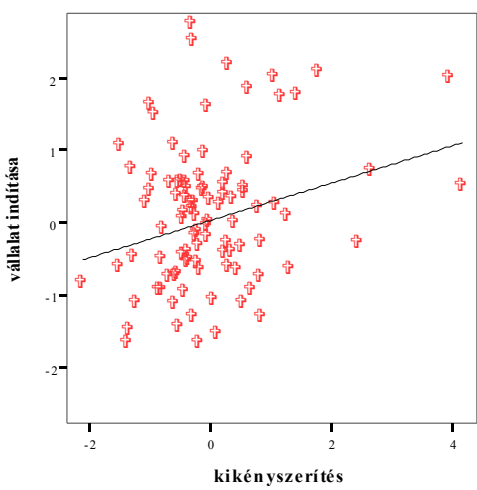
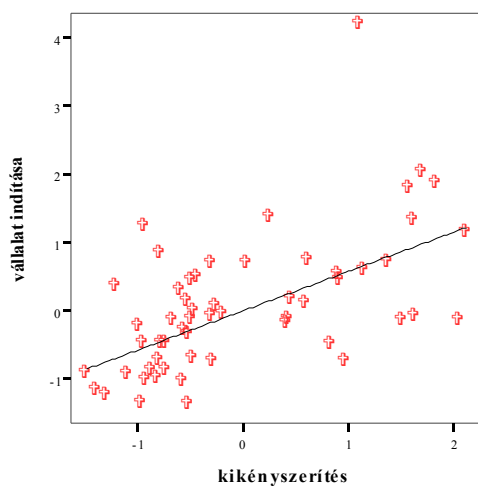
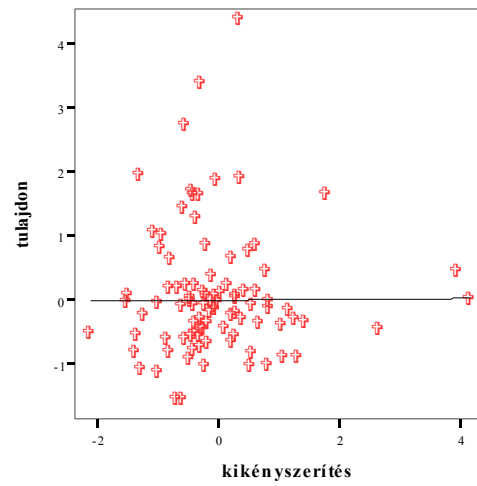
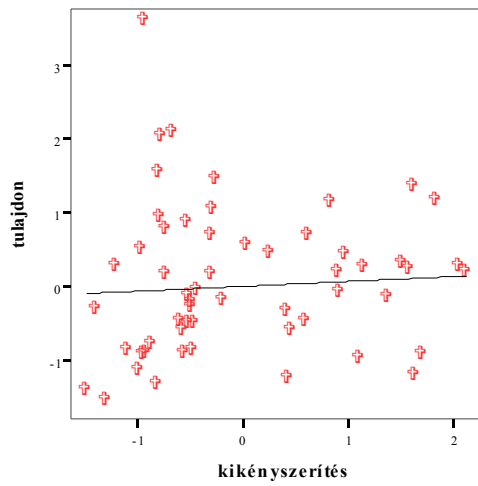
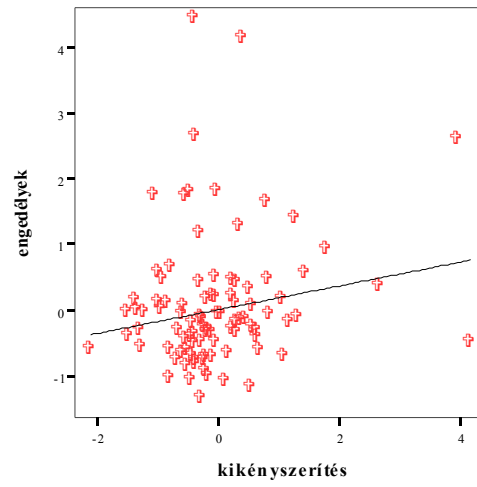
Fejletlen országok



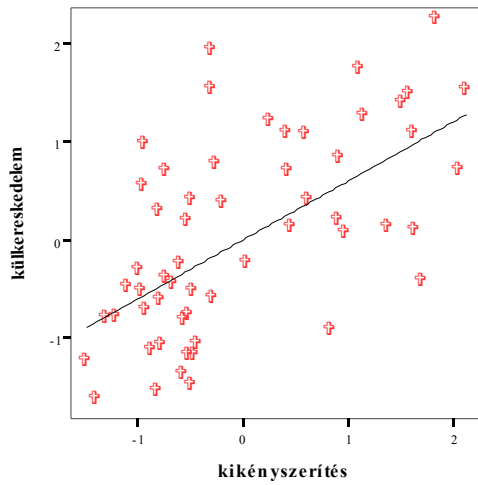
## Fejlett országok



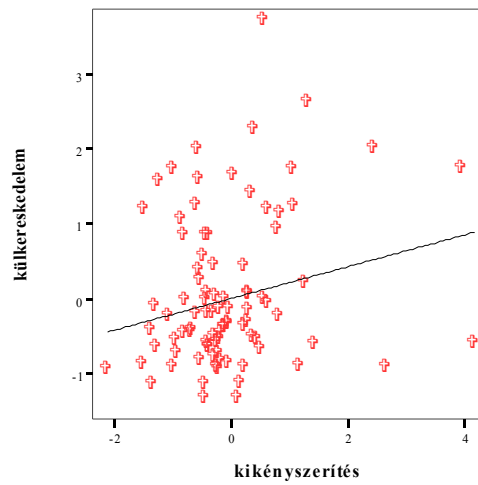
## Fejletlen országok



### Fejlett országok



### Fejletlen országok



2.F. ábra. Regressziók a kikényszerítésre vonatkozó és más szabályozási változók között.

Az adatok forrása: Doing Business (2006)

Függő változók	Fejlett országok		Fejletlen országok	
	koefficiens	t-statisztika	koefficiens	t-statisztika
vállalat indítása	0,576 <sup>a</sup>	5,179	0,259 <sup>a</sup>	2,678
engedélyek	0,294 <sup>b</sup>	2,259	0,181 <sup>c</sup>	1,706
tulajdonjog	0,066	0,489	0,007	0,063
külkereskedelem	0,604 <sup>a</sup>	5,563	0,212 <sup>b</sup>	2,038
vállalat bezárása	0,665 <sup>a</sup>	6,551	0,490	4,406
elbocsátás	-0,22	-0,164	-0,154	-1,517

2.F. táblázat. A regressziók koefficiensei.

Független változó: kikényszerítés. A felsőindexbeli betűk a szignifikanciát jelölik: a: 1 százalékon szignifikáns, b: 5 százalékon szignifikáns, c: 10 százalékon szignifikáns.

Az adatok forrása: Doing Business (2006)



### 8.5. A 6.5.3. alfejezet regresszióinak eredményei

Független változók	Koefficiens	t-statisztika
konstans	-0,0001094	-0,01
A gazdasági szabadság index 1995-re vonatkoztatott értéke	0,0060271 <sup>a</sup>	4,54

3.F. táblázat. A 6.5.3. alfejezet regressziójának eredménye

Független változó: 1990 és 2005 közötti átlagos éves növekedési ráta. A felsőindexbeli betűk a szignifikanciát jelölik: a: 1 százalékon szignifikáns, b: 5 százalékon szignifikáns, c: 10 százalékon szignifikáns

Az adatok forrása: Gwartney – Lawson (2005) és Doing Business (2006)

Független változók	Koefficiens	t-statisztika
konstans	0,0301191 <sup>a</sup>	9,52
Az 1980 és 1995 közötti reform mértéke	0,0072248 <sup>a</sup>	3,71

4.F. táblázat. A 6.5.3. alfejezet regressziójának eredménye

Független változó: 1990 és 2005 közötti átlagos éves növekedési ráta. A felsőindexbeli betűk a szignifikanciát jelölik: a: 1 százalékon szignifikáns, b: 5 százalékon szignifikáns, c: 10 százalékon szignifikáns

Az adatok forrása: Gwartney – Lawson (2005) és Doing Business (2006)

## Hivatkozások

- Abramovitz, M. (1993): The Search for the Sources of Growth: Areas of Ignorance, Old and New. *Journal of Economic History* 53. 2. 217-243.
- Acemoglu, D. – Aghion, P. – Zilibotti, F. (2006): Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association* 4. 1. 37-74.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A. (2003): An African Success Story: Botswana. In: Rodrik, D. (ed.): *Analytic Narratives On Economic Growth*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. (2005): Institutions as The Fundamental Cause of Long-Run Growth. In: Aghion, Ph. – Durlauf, S. N (eds): *Handbook of Economic Growth*, Volume 1A. Elsevier, The Netherlands. pp. 385-472.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. (2005): Unbundling Institutions. *Journal of Political Economy* 113. 5. 949-995.
- Acemoglu, D. – Robinson, J. A. (2000): Political Losers as a Barrier to Economic Development. *American Economic Review* 90. 2. 126-130.
- Aghion, Ph. – Griffith, R. (2005): *Competition and Economic Growth. Reconciling Theory and Evidence (Zeuthen Lectures)*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Aghion, Ph. – Howitt, P. (1992): A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica* 60.2. 323-351.
- Aghion, Ph. – Howitt, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- Aghion, Ph. – Tirole, J. (1994): The Management of Innovation. *Quarterly Journal of Economics* 109. 4. 1185-1209.
- Aghion, Ph. – Bloom, N. – Blundell, R. – Griffith, R. – Howitt, P. (2005): Competition and innovation: An Inverted U Relationship. *Quarterly Journal of Economics* 120. 2. 701-728.
- Aghion, Ph. (2005): Growth and Development: A Schumpeterian Approach. *Annals of Economics and Finance* 5. 1. 1-25.
- Alchian, A. A. – Demsetz, H. (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review* 62. 5. 777-795.
- Almeida, R. – Carneiro, P. (2005): Enforcement of Regulation, Informal Labor and Firm Performance. Discussion Paper No. 1759. The Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

- Aron, J. (2000): Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer* 15. 1. 99-135.
- Arrow, K. J. (1950): A Difficulty in the Concept of Social Welfare. In: *Collected Papers of Kenneth J. Arrow. Volume 1: Social Choice and Justice*. Basil Blackwell, UK, 1984.
- Arrow, K. J. (1962): A termeléssel szerzett tudás jelentősége a gazdasági elmélet számára, In: *Egyensúly és döntés. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1979. 299-319.
- Anderson, S. (2005): Botswana: Land of Paradoxes. Country Brief No. 1. Mercatus Policy Series, Mercatus Center, George Mason University, Fairfax, Virginia.
- Bara Z. – Szabó K. (2001): Gazdasági rendszerek és intézmények. In: Bara Z. - Szabó K. (szerk.): *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba*. Aula Kiadó, Budapest. 53-77. o.
- Barro, R. J. (1991): Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics* 106. 2. 407-443.
- Barro, R. J. (2000): Rule of Law, Democracy, and Economic Performance. In: O'Driscoll, G. P. – Holmes, K. R. – Kirkpatrick, M. (eds.): *2000 Index of Economic Freedom*. Washington, D. C. and New York: Heritage Foundation and Wall Street Journal. pp. 31-49.
- Barro, R. J. (2005): *A gazdasági növekedést meghatározó tényezők. Országok összehasonlító ökonometriai elemzése*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Barro, R. J. – Sala-i Martin. X. (1992): Convergence. *Journal of Political Economy* 100. 2. 223-251.
- Barro, R.J. – Sala-i-Martin, X. (1999): *Economic Growth*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- Basu, A. – Srinivasan, K. (2002): Foreign Direct Investment in Africa – Some Case Studies. IMF Working Paper 02/61. International Monetary Fund, Washington D. C.
- Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive, Destructive. *Journal of Political Economy* 98. 5. 893-921.
- Baumol, W. J. (2000): What Marshall Didn't Know: On the Twentieth Century's Contribution to Economics. *Quarterly Journal of Economics* 115. 1. 1-44.
- Beaulier, S. A. (2003): Explaining Botswana Success: The Critical Role of Post-Colonial Policy. *Cato Journal* 23. 2. 227-240.
- Beaulier, S. A. (2004): Explaining Botswana Success: The Critical Role of Post-Colonial Policy. Global Prosperity Initiative Working Paper 43. Mercatus Center, George Mason University.

- Beaulier, S. A. (2005): Look Botswana: No Hands! Why Botswana's Government Should Let The Economy Steer Itself. In: Powell, B. (ed.) *Entrepreneurship and the Process of Development* forthcoming pp. 408-449.
- Beaulier, S. A. – Subrick, J. R. (megjelenés alatt): Mining Institutional Quality: How Botswana Escaped the Natural Resource Curse. *Indian Journal of Economics and Business*.
- Beaulier, S. A. – Subrick, J. R. (2005): Limited Government and Economic Growth in Botswana. Global Prosperity Initiative Working Paper 43. Mercatus Center, George Mason University.
- Beaulier, S. A. – Subrick, J. R. (2006): The Political Foundations of Development: the Case of Botswana. *Constitutional Political Economy* 17. 2. 103-115.  
Global Prosperity Initiative Working Paper 43. Mercatus Center, George Mason University.
- Beaulier, S. A. - Prychitko, D. L. (2005): Disagreement over the Emergence of Private Property Rights: Alternative Meanings, Alternative Explanations. *Review of Austrian Economics* 19. 1. 47-68.
- Becker, G. S. – K. Murphy – R. Tamura (1990): Human Capital, Fertility and Economic Growth. *Journal of Political Economy* 98. 5. S12-S37.
- Becker, G. S. – Philipson, T. J. – Soares, R. R. (2005): The Quantity and Quality of Life and the Evolution of World Inequality. *American Economic Review* 95. 1. 277-291.
- Bekker, Zs. (2000): Marginalista forradalom, neoklasszikus gondolkodás. In: Bekker, Zs. (szerk.): *Alapművek, alapirányzatok*. AULA Kiadó, 2000. 211-230. o.
- Benham, L. (2005): Licit and Illicit Responses to Regulation. In: Ménard, C. – Shirley, M. (ed.): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer, Berlin. 591-608. o.
- Blanchard, O. – Fischer, S. (1988): *Lectures On Macroeconomics*. The MIT Press, Cambridge, USA.
- Blanchard, O. – Giavazzi, F. (2003): Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets. *Quarterly Journal of Economics* 118, 3. 879-907.
- Black, M. – Guy, M. – McLellan, N (2003): Productivity in New Zealand 1988 to 2002. New Zealand Treasury Working Paper 03/06. Wellington.  
<http://www.treasury.govt.nz/workingpapers/2003/twp03-06.pdf>
- Blaug, M. (1998): Entrepreneurship in the History of Economic Thought. In: Boettke, P. J. – Ikeda, S. (eds.): *Advances in Austrian Economics* 5. pp. 217-239.
- Boettke, P. J. (1997): Where did Economics Go Wrong? Modern Economics as a Flight from Reality. *Critical Review* 11. 1. 11-65.

- Boettke, P. J. (1998): Economic Calculation: The Austrian Contribution to Political Economy. In: Boettke, P. J. – Ikeda, S. (eds.): *Advances in Austrian Economics* 5. pp. 131-158.
- Boettke, P. J. (2001): Why Culture Matters? In: *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy*. Routledge, New York. pp. 248-265.
- Boettke, P. J. (2002): Information and Knowledge: Austrian Economics in Search of its Uniqueness. *Review of Austrian Economics* 15. 4. 263-274.
- Boettke, P. J. – Coyne, C. J – Leeson, P. T. – Sautet, F. (2005): The New Comparative Political Economy. *Review of Austrian Economics* 18. 3-4. 281-304.
- Boettke, P. J. – Coyne, C. J. (2003): Entrepreneurship and Development: Cause or Cosequence? *Advances in Austrian Economics* 6. pp. 67-88.
- Boettke, P. J. – Coyne C. J. – Leeson, P. T. (2003): Indigenous Path to Progress. Institutional Stickiness and the Failure of Development Economics. Working Paper. Working Paper in Economics 03.03. George Mason University.
- Boettke, P. J. – Leeson, P. T. (2003a): The Asutrian School of Economics:1950-2000. Biddle, J. –Davis, J. – Samuels, W. (eds.): *A Companion to History of Economic Thought*. Basil Blackwell, Oxford, UK. 2002 pp.445-453.
- Boettke, P. J. – Leeson, P. T. (2003b): On ‘Austrian’ Perspective on Public Choice. In: Rowley, Ch. – Schneider, F. (eds.): *Encyclopedia of Public Choice*. Kluwer Academic Publishing, Boston.
- Bolaky, B. – Freund, C. (2004): Trade, Regulation, and Growth. Policy Research Working Paper 3255. The World Bank, Washington D.C.
- Botero, J. C. – Djankov, S. – La Porta, R. – Lopez-De-Silanez, F. – Shleifer, A. (2004): The Regulation of Labor. *Quarterly Journal of Economics* 119. 4. 1339-1382.
- Brousseau, E. – Fares, M. – Raynaud, E. (2004): The Economics of Private Institutions. Working Paper, 8th Conference On New Institutional Economics, Tucson, Arizona.
- Bryant, J. – Genc, M. – Law, D. (2004): Trade and Migration in New Zealand. New Zealand Treasury Working Paper 04/18, Wellington.  
<http://www.treasury.govt.nz/workingpapers/2004/twp04-18.pdf>
- Buchanan, J. M. (1954): Social Choice, Democracy, and Free Markets. *Journal of Political Economy* 62.2. 114-123.
- Buchanan, J.M. (1969): A választás tudománya-e a közgazdaságtan? In: *Piac, állam, alkotmányosság*. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1992. 11-28. o.

- Buchanan, J. M. (1977): A törvény és a láthatatlan kéz. In: Piac, állam, alkotmányosság. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 1992. 39-51.o.
- Buchanan, J. M. (1986): A közösségi választás nézőpontja. In: Piac, állam, alkotmányosság. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 1992. 29-38. o.
- Buchanan, J.M. – Yoon, Y. J. (1999): Generalized Increasing Returns, Euler's Theorem, and Competitive Equilibrium. *History of Political Economy* 31. 3. 511-523.
- Buchanan, J. M. – Vanberg, V. (2001): The Market as a Creative Process. In: Vanberg (2001) pp. 101-113.
- Buchanan, J. M. – Vanberg, V. J. (2002): Constitutional Implications of Radical Subjectivism. *Review of Austrian Economics* 15. 2-3. 121-129.
- Calderón, C. – Liu, L. (2003): The Direction of Causality Between Financial Development and Economic Growth. *Journal of Development Economics* 72. 1. 321-334.
- Coase, R. (1937): A vállalat természete. In: *A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2004. 53-83. o.
- Coase, R. (1960): A társadalmi költség problémája. In: *A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2004. 137-214.o.
- Coase, R. (1998): The New Institutional Economics. *American Economic Review* 88. 2 (Papers and Proceedings) 72-74.
- Colombatto, E. (2006): On Economic Growth and Development. *Review of Austrian Economics* 19. 4. 243-260.
- Cooter, R. – Ulen, Th. (2005): *Jog és közgazdaságtan*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Coyne, C. J. – Leeson, P. T. (2004): The Plight of Underdeveloped Countries. *Cato Journal* 24. 3. 235-249.
- Csaba L. (2002): Az átalakulás fejlődéelmélete. *Közgazdasági Szemle* 49. 4. 573-291.
- Csaba L. (2005): *The New Political Economy of Emerging Europe*. Akadémiai Kiadó Budapest.
- Csaba L. (2006): *A fölemelkedő Európa*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Csontos L. (1987): Előszó a magyar kiadáshoz. In: Olson (1987a) 9-14. o.
- Dawson, J. W. (2003): Causality in the Freedom-Growth Relationship. *European Journal of Political Economy* 19. 3. 479-495
- De Haan, J. - Sturm, J. E. (2000): On the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth. *European Journal of Political Economy* 16. 2. 215-241.

- Demsetz, H. (2000): Dogs and Tails in the Economic Development Story. In: Ménard (ed.): *Institutions, Contracts, and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar, Northampton, Massachusetts, USA. pp. 69–87.
- Denzau, A. T. - North D. C. (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos* 1. 3. 3-31.
- Dinopoulos, E. – Thompson, P. (2000): Endogenous Growth in a Cross Section of Countries. *Journal of International Economics* 51. 2. 335-362.
- Djankov, S. – Glaeser, E – La Porta, R. – Lopez-de-Silanes, F. – Shleifer, A. (2003): The New Comparative Economics. *Journal of Comparative Economics* 31. 4. 595-619.
- Djankov, S. – La Porta, R. – Lopez-De-Silanez, F. – Shleifer, A. (2002): The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics* 117. 1. 1-37.
- Djankov, S. – McLiesh, C. – Ramalho, R. (2006): Regulation and Growth. *Economics Letters* 92. 3. 395-401.
- Doing Business (2004): *Doing Business in 2004*. Understanding Regulation. A Copublication of the World Bank and Oxford University Press, Washington, D.C.
- Doing Business (2006): *Doing Business in 2006*. A Copublication of the World Bank and Oxford University Press, Washington, D.C.
- Dulbecco, Ph. (2003): The Dynamics of the Institutional Change and the Market Economy: Understanding Contemporaneous Market Development Processes. *Review of Austrian Economics* 16. 2-3. 231-251.
- Easterly, W. (2005): National Policies and Economic Growth. A Reappraisal. In: Aghion, Ph. –Durlauf, S. N. (eds): *Handbook of Economic Growth*, Volume 1A. Elsevier, The Netherlands. pp. 1015-1059.
- Easterly, W. (2006): Freedom versus Collectivism in Foreign Aid. In: Gwartney, J. – Lawson, R. (2006), pp. 29-41.
- Easterly, W. – Levine, R. (2001): It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models. *World Bank Economic Review* 15. 2. 177-219.
- Easterly, W. – Levine, R. (2003): Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development. *Journal of Monetary Economics* 50. 1. 3-39.
- Easton, S. T. – Walker, M. A. (1997): Income, Growth and Economic Freedom. *American Economic Review* 87. 2. 328-332.
- Engerman, S. L. – Solokoff, K. L. (2005): Institutional and Non-Institutional Explanations of Economic Differences. In: Ménard, C. – Shirley, M. (eds.): *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlin. pp. 639-665.

- Erdős T. (2003): *Fenntartható gazdasági növekedés*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Erdős T. (2006): *Növekedési potenciál és gazdaságpolitika*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Evans, L. – Grimes, A. – Wilkinson, B. – Teece, D. (1996): Economic Reform in New Zealand 1984-1995: The Pursuit of Efficiency. *Journal of Economic Literature* 34. 4. 1856-1902.
- Fagerberg, J. (1994): Technology and International Differences in Growth Rates. *Journal of Economic Literature* 32. 3. 1147-1175.
- Farr, W. K. – Lord, R. A. – Wolfenbarger, J. L. (1998): Economic Freedom, Political Freedom and Economic Well-Being: A Causality Analysis. *Cato Journal* 18. 2. 247-262.
- Forte, F. – Buchanan, J. (1961): The Evaluation of Public Services. *Journal of Political Economy* 69. 2. 107-121.
- Fogel, R. W. (2004): Technophysio Evolution and the Measurement of Economic Growth. *Journal of Evolutionary Economics* 14. 2. 217-221.
- Foss, N. J. (1998): The New Growth Theory: Some Intellectual Growth Accounting. *Journal of Economic Methodology* 5. 2. 223-246.
- Freedom House (2005): Freedom in the World 2005. [www.freedomhouse.org](http://www.freedomhouse.org)
- Friedman, M. (1953): A pozitív közgazdaságtan módszertana. In: *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1986. 17-50.
- Friedman, M. (1996): *Kapitalizmus és szabadság*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Friedman, M. – Friedman, R. (1998): *Választhatasz szabadon*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Gallup, J. L. – Sachs, J. D. – Mellinger, A. D. (1999): Geography and Economic Development. Pleskovic, B. – Stiglitz, J. E. (eds): *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1998*. The World Bank, Washington D. C. pp. 127-178.
- Good, K. (1992): Interpreting the Exceptionality of Botswana. *Journal of Modern African Studies* 30. 1. 69-95.
- Goldfinch, Sh. (2004): Economic Reform in New Zealand: Radical Liberalisation in a Small Economy. *The Otemon Journal of Australian Studies* 30. 75-98.
- Gleaser, E. L. – Shleifer, A. (2003) The Rise of the Regulatory State. *Journal of Economic Literature* 41. 2. 401-425.
- Gleaser, E. L. – La Porta, R. – Lopez-De-Silanes, F. – Shleifer, A. (2004): Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth* 9. 3. 271-303.
- Gloria – Palermo, S. (1999): An Austrian Dilemma: Necessity and Impossibility of a Theory of Institutions. *Review of Austrian Economics* 11. 1-2. 31-45.



- Greif, A. (2005): Commitment, Coercion, and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange. In: Ménard, C. – Shirley, M. (eds.): *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlin. pp. 727-786.
- Gwartney, J. – Lawson, R. – Holcombe, R. G. (1999): Economic Freedom and The Environment for Economic Growth. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 155. 4. 643-663.
- Gwartney, J. – Lawson, R. (2003): The Concept and Measurement of Economic Freedom. *European Journal of Political Economy* 19. 3. 405-430.
- Gwartney, J. – Lawson, R. (2004): *Economic Freedom of the World. Annual Report 2004*. The Fraser Institute, Vancouver, BC, Canada.
- Gwartney, J. D. – Holcombe, R. G. – Lawson, R. A. (2004): Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth. *Cato Journal* 24. 3. 205-233.
- Gwartney, J. – Lawson, R. (2005): *Economic Freedom of the World. Annual Report 2005*. The Fraser Institute, Canada.
- Gwartney, J. – Lawson, R. (2006): *Economic Freedom of the World. Annual Report 2006*. The Fraser Institute, Canada.
- Hall, R. E. – Jones, Ch. I. (1999): Why Do Some Countries Produce So Much More Output than Others? *Quarterly Journal of Economics* 114. 1. 83-116.
- Harrington, A. (2005): The Contribution of the Primary Sector to New Zealand's Economic Growth. New Zealand Treasury Policy Perspectives Paper 05/04. Wellington. <http://www.treasury.govt.nz/workingpapers/2005/pp05-04.asp>
- Harper, D. A. (1998): Institutional Conditions for Entrepreneurship. In: Boettke, P. J. – Ikeda, S. (szerk): *Advances in Austrian Economics* 5. pp. 241-275.
- Hayek, F. A. (1937): Economics and Knowledge. *Economica*, New Series 4, 13: 33-54.
- Hayek, F. A. (1945): A tudás társadalmi hasznosítása. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 241-252.
- Hayek, F. A. (1948a): The Meaning of Competition. In: High, J. (ed.): *Competition*. Edward Elgar, Celtenham, UK, 2001. pp. 341-355.
- Hayek, F. A. (1948b): Szocialista kalkuláció I.: A probléma természete és története. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 157-178. o.
- Hayek, F.A. (1964): Kinds of Order in Society. *New Individualist Review* 3. 3. 3-12.
- Hayek, F. A. (1967a): A liberális társadalmi rend alapelvei. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 325-342. o.

- Hayek, F. A. (1967b): Értelmiségiék és a szocializmus. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 221-238. o.
- Hayek, F. A. (1972): A társadalomtudományok tényei. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 253-269. o.
- Hayek, F. A. (1973): *Law, Legislation, and Liberty I. Rules and Order*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hayek, F. A. (1976): Introduction. Carl Menger. In: Menger, C. (1871) [2004] pp. 11-36.
- Hayek, F. A. (1978a): A komplex jelenségek elmélete. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 270-291. o.
- Hayek, F. A. (1978b): A tudás látszata. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995.: 312-321. o.
- Hayek, F. A. (1978c): A verseny, mint felfedező folyamat. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 302-311. o. (Bővített változatban: Competition as a Discovery Procedure. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 5. 3. 9-23. 2002.)
- Hayek, F. A. (1978d): A nyelvi zavar a politikai gondolkodásban. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 343-366. o.
- Hayek, F. A. (1982): Két oldalnyi képzelgés: a szocialista kalkuláció lehetetlensége. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995. 203-210. o.
- Hayek, F. A. (1988[1992]): *A végzetes önhittség. A szocializmus tévedései*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Heckelman, J. C. – Stroup, M. D. (2000): Which Economic Freedoms Contribute to Growth? *Kyklos* 53. 4. 527-544.
- Heckelman, J. C. – Stroup, M. D. (2002): Which Economic Freedoms Contribute to Growth? Reply. *Kyklos* 55. 3. 417-420.
- Heyne, P. – Boettke, P. – Prychitko, D. (2004): *A közgazdasági gondolkodás alapjai*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Heitger, B. (2004): Property Rights and the Wealth of Nations: A Cross-Country Study. *Cato Journal* 23. 3. 381-402.
- Helpman, A. (2004): *The Mystery of Economic Growth*. The Balknap Press of Harvard University Press. Cambridge University Press Massachusetts, and London.
- Hibbs Jr., D. A. (2001): The Politicization of Growth Theory. *Kyklos* 54. 2-3. 265-285.
- Hodgson, G. M. (1988): *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Polity Press, Cambridge, UK.

- Hodgson, G. M. (1989): Institutional Economic Theory: the Old versus the New. *Review of Political Economy* 1. 3. 249-269.
- Hodgson, G. M. (1998): The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature* 36. 1. 166-192.
- Hodgson, G. M. (2001): *Frontiers of Institutional Economics*. *New Political Economy* 6. 2. 245-249.
- Hodgson, G. M. (2003): John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics. *Journal of Economic Issues* 37. 3. 547-576.
- Hodgson, G. M. (2005): The Historical Specificity of Capitalism. Working Paper for "Historizing Capitalism", Buffalo, NY, USA.
- Holcombe, R. G. (1998): Entrepreneurship and Economic Growth. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 1. 2. 45-62.
- Holcombe, R. G. (1999): Entrepreneurship and Economic Growth. Reply. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2. 2. 73-78. o.
- Holcombe, R. G. (2003a): The Origins of Entrepreneurial Opportunities. *Review of Austrian Economics* 16. 1. 25-43.
- Holcombe, R. G. (2003b): Information, Entrepreneurship and Economic Progress. *Advances in Austrian Economics* 6 (Austrian Economics and Entrepreneurial Studies) pp. 173-195.
- Holcombe, R. G. (2003c): Progress and Entrepreneurship. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 6. 3. 3-26.
- Holcombe, R. G. (2004): National Income Accounting and Public Policy. *Review of Austrian Economics* 17. 4. 387-405.
- Hoover, K. D. (1988): *The New Classical Macroeconomics. A Sceptical Inquiry*. Basil Blackwell, Cambridge, USA.
- Hoover, K. D. (ed.) (1992): *The New Classical Macroeconomics*. Volume III. Edward Elgar Publishing Limited, UK.
- Horwitz, S. (2004): Monetary Calculation and the Unintended Extended Order: The Misesian Microfoundations of the Hayekian Great Society. *Review of Austrian Economics* 17. 4. 307-321.
- Human Development Report (2004): *Human Development Report*. Cultural Liberty in Today's Diverse World. United Nations Development Programme, New York, USA.  
<http://hdr.undp.org/reports/global/2004/?CFID=1027239&CFTOKEN=68171393>
- Hülsmann, J. G. (1997) Knowledge, Judgment, and the Use of Property. *Review of Austrian Economics* 10. 1. 23-48.

- Hülsmann, J. G. (1999): Entrepreneurship and Economic Growth. Comment on Holcombe. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2. 2. 63-65.
- Imi, A. (2006): Did Botswana Escape from the Resource Curse? IMF Working Paper 06/138. International Monetary Fund, Washington D.C.  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06138.pdf>
- Ikeda, S. (1997): *Dynamics of the Mixed Economy: Toward a Theory of Interventionism*. New York, Routledge.
- Ikeda, S. (1998): Interventionism and the Progressive Discoordination of the Mixed Economy. *Advances in Austrian Economics* 5. pp. 37-50.
- International Monetary Fund (1999): Botswana: Selected Issues and Statistical Appendix. IMF Staff Country Report No. 99/132. International Monetary Fund, Washington, D. C.
- International Monetary Fund (2000): New Zealand. Selected Issues. IMF Staff Country Report No. 00/140. International Monetary Fund, Washington D. C.
- International Monetary Fund (2002): Botswana: Selected Issues and Statistical Appendix. IMF Staff Country Report No. 02/243. International Monetary Fund, Washington, D. C.
- International Monetary Fund (2004a): New Zealand. Selected Issues. IMF Country Report No. 04/127. International Monetary Fund, Washington D. C.
- International Monetary Fund (2004b): Botswana: Selected Issues and Statistical Appendix. IMF Country Report No. 04/212. International Monetary Fund, Washington D. C.
- Jakee, K. – Spong, H. (2003): Praxeology, Entrepreneurship and the Market Process: A Review of Kirzner's Contribution. *Journal of the History of Economic Thought* 25. 4. 461-486.
- Jefferis, K. (1995): The Botswana Share Market and Its Role in Economic and Financial Development. *World Development* 23. 4. 663-678. o.
- Jones, Ch. I. (1995): Time Series Tests of Endogenous Growth Models. *Quarterly Journal of Economics* 110. 2. 495-525.
- Jones, Ch. I. (2002): *Introduction to Economic Growth*. Second edition. W. W. Norton & Company, New York.
- Jones, Ch. I. (2005): Growth and Ideas. Aghion, Ph. – Steven, N. Durlauf (eds): *Handbook of Economic Growth*, Volume 1B. Elsevier, The Netherlands. pp. 1063-1112.
- Jones, L. E. – Manuelli, R. (1997): The Sources of Growth. *Journal of Economic Dynamics and Control* 21. 1. 75-114.
- Jovanovic, B. (2000): Growth Theory. NBER Working Paper, 7468. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <http://www.nber.org/papers/w7468>

- Kapás J. (1999): A modern osztrák iskola nézeteinek alkalmazása a vállalatelméletben. *Vezetéstudomány* 30. 11. 22-32.
- Kapás (2000): *A vállalatelméletek általánosítása: többdimenziós vállalatelmélet*. Doktori értekezés, Miskolci Egyetem.
- Kapás J. (2003): A piac, mint intézmény – szélesebb perspektívában. *Közgazdasági Szemle* 50. 12. 1076-1094.
- Kapás J. (2006): The Coordination Problems, the Market and the Firm. *New Perspectives on Political Economy* 2. 1. 14-36.
- Kovács I. (1994): Fogyasztói árstruktúrák nemzetközi összehasonlítása. In: *Miért hagytuk, hogy így legyen? Tanulmányok Bródy Andrásnak*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest. 94-108. o.S
- King, R. – Rebelo, S. T. (1993): Transitional Dynamics and Economic Growth in the Neoclassical Model. *American Economic Review* 83. 4. 908-931.
- Kirzner, I. M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Kirzner, I. M. (1982): Uncertainty, Discovery, and Human Action. In: Kirzner, I. M. (ed): *Method, Process, and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Lexington, Mass: D: C: Heath.
- Kirzner, I. M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature* 35. 1. 60-85.
- Kirzner, I. M. (1998): Coordination as a Criterion for Economic "Goodness". *Constitutional Political Economy* 9. 4. 289-301.
- Kirzner, I. M. (1999): Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur. *Review of Austrian Economics* 11. 1-2. 5-17.
- Klein, B. – Crawford, R. G. – Alchian, A. A. (1978): Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law and Economics* 21. 1. 297-326.
- Klein, D. B. (1997): Convention, Social Order, and the Two Coordinations. *Constitutional Political Economy* 8. 4. 319-335.
- Klein, P. G. – Luu H. (2003): Politics and Productivity. *Economic Inquiry* 41. 3. 433-447.
- Kornai J. (1993): A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. Heti Világgazdaság Kiadói Rt., Budapest.
- Kremer, M. (1993): Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990. *Quarterly Journal of Economics* 108. 3. 681-716.

- Kuznets, S. (1966): *Modern Economic Growth. Rate, Structure, and Spread*. New Heaven and London University Press.
- Kuznets, S. (1971): *Economic Growth of Nations. Total Output and Production Structure*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Kuznets, S. (1973): Modern Economic Growth: Findings and Reflections. *American Economic Review* 63. 3. 247-258.
- Kydland, F. E. – Prescott, E. C. (1977): Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans. *Journal of Political Economy* 85. 3. 473-492.
- Lachmann, L. M. (1970): *The Legacy of Max Weber*. Heinemann, London.
- Ladrón-de-Guevara, A. – Ortigueira, S. – Santos, M. S. (1997): Equilibrium Dynamics In Two Sector Models of Endogenous Growth. *Journal of Economic Dynamics and Control* 21. 1. 115-143.
- Lange, G.-M. (2004): Wealth, Natural Capital, and Sustainable Development: Contrasting Examples from Botswana and Namibia. *Environmental and Resource Economics* 29. 3. 257-283.
- Langlois, R. N. (1989): What Was Wrong with the Old Institutional Economics (and What Is Still Wrong with the New). *Review of Political Economy* 1. 3. 272-300.
- Langlois, R. N. (1994): Do Firms Plan? Paper for the Conference „Frontières de la firme”. Université Lumière/Lyon, Lyon, France.
- Langlois, R. N. (2001): Knowledge, Consumption and, Endogenous Growth. *Journal of Evolutionary Economics* 11. 1. 77-93.
- Langlois, R. N. – Csontos L. (1999): Optimalizáció, szabálykövetés és a szituációs elemzés módszertana. In: Csontos L. (1999): *Ismeretelmélet, társadalomelmélet, társadalomkutatás*. Osiris Kiadó, Budapest. 49-68. o.
- Levine, R. (2005): Law, Endowments and Property Rights. *Journal of Economic Perspectives* 19.3. 61-88.
- Lawson, R. – Skipton, Ch. (évszám nélkül): Estimating the Size of the Trade Sector: An Explanation of the Methodology Used to Construct Actual and Expected Trade Sector Size for Component 4-C of the Economic Freedom of the World Index. <http://www.freetheworld.com/2004/TradeSectorMethodology.pdf>
- Leith, J. C. (2000): Why Botswana Prospered. Paper for Presentation at Canadian Economics Association Thirty-fourth Annual Meetings. University of British Columbia.
- Ligeti István (1994): Van-e szükség új növekedésméletre? *Közgazdasági Szemle* 41. 4. 360-371.

- Loasby, B.J. (2000): Market Institutions and Economic Evolution. *Journal of Evolutionary Economics* 10. 3. 297-309.
- Loayza, N. V. – Oviedo, A. M. – Servén, L. (2004): Regulation and Macroeconomic Performance. Policy Research Working Paper 3469, The World Bank, Washington D.C.
- Loayza, N. V. – Oviedo, A. M. – Servén, L. (2005): The Impact of Regulation On Growth and Informality: Cross-country Evidence. Policy Research Working Paper 3623. The World Bank, Washington D.C.
- Lucas, Jr., R. E. (1988): On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics* 22. 1. 3-42.
- Lucas, Jr., R. E. (1990): Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries. *American Economic Review* 80. 2. 92-96.
- Lucas, Jr., R. E. (1993): Making A Miracle. *Econometrica* 61. 2. 251-272.
- Lundström, S. (2002): *On Institutions, Economic Growth and the Environment*. PhD Thesis. Department of Economics, School of Economics and Commercial Law, Göteborg University.
- Madarász, A. (1980): Bevezető. In: Schumpeter (1912[1980]): *A gazdasági fejlődés elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 7-36. o.
- Madarász A. (2002): Kameralizmus, történelmi iskola, osztrák gazdaságtan. Három vázlat a német és az osztrák közgazdaságtan történetéből. *Közgazdasági Szemle* 49. 10. 838-857.
- Madarász A. (2005): Friedrich August von Hayek. In: Bekker Zs. (szerk): *Közgazdasági Nobel-díjasok. 1969-2004*. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest.
- Maddison, A. (1995): *Monitoring the World Economy*. Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development, Paris.
- Maddison, A. (2001): *The World Economy: A Millennial Perspective*. Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development, Paris.
- Mankiw, G. – Romer, D. – Weil, D. N. (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 107. 2. 407-437.
- Mankiw, N. G. (1995): The Growth of Nations. *Brookings Papers On Economic Activity* 1. 2. 275-326.
- Mátyás A. (2004): Az új osztrák iskola általános jellemzése. *Közgazdasági Szemle* 51. 10. 936-947.
- Mátyás A (1999): *A hagyományos közgazdaságtan bírálata és kutatási körének kiszélesítése az új intézményi közgazdaságtan részéről*. Akadémiai székfoglaló. Akadémiai Kiadó, Budapest.

- McCloskey, D. N. (1987): The Rhetoric of Economic Development. *Cato Journal* 7. 1. 249-254.
- McCloskey, D. N. (1999): Learning To Love Globalization. *Southern Economic Journal* 25. 1. 117-121.
- McCloskey, D. N. (2001): 1780-1860: A Survey. In: Ziliak, S. T. (ed.): *Measurement and Meaning in Economics. The Essential Deirdre McCloskey*. Edward Elgar, Northampton, MA, USA. pp. 96-129.
- McGuire, M. C. – Olson, M. (1997): The Economics of Autocracy and the Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force. *Journal of Economic Literature* 34. 1. 72-96.
- Menger, C. (1871): Principles of Economics. Electronic Online Edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2004.  
<http://www.mises.org/etexts/menger/Mengerprinciples.pdf>
- Menger, C. (1892): On the Origin of Money. *Economic Journal* 2. 6. 239-255.
- Ménard, C. (1995) Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts. *Journal of Economic Behavior and Organization* 28. 2. 161-182.
- Mérő K. (2003): A gazdasági növekedés és a pénzügyi közvetítés mélysége. *Közgazdasági Szemle* 50. 7-8. 590-607.
- Meyer Dietmar (1995): Új növekedéelmélet. *Közgazdasági Szemle*, 42. 4. 387-398.
- Michelberger P. – Szeidl L. – Várlaki P. (2001): *Alkalmazott folyamatstatisztika és idősoranalízis*. Typotex Kiadó, Budapest.
- Miles, M. A. – Feulner, E. J. – O'Grady, M. A. – Eiras, A. I. – Schavey, A. (2005): *2005 Index of Economic Freedom*. Heritage Foundation & Dow Jones Company, Inc. Washington, New York.
- Minkler, A. P. (1993): The Problem with Dispersed Knowledge. Firms in Theory in Practice. *Kyklos* 46. 4. 569-587.
- Mirowski, Ph. (1984): A fizika és a „marginalista forradalom”. In: Madarász, A. (szerk.): *Közgazdaságtani eszmetörténet*. Osiris Kiadó, Budapest. 2000.
- Mises. L. (1920): *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 1990.
- Mises, L. (1923): Theory of Price Controls. In: *A Critique of Interventionism*. Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, New York, 1996. pp. 139-151.
- Mises, L. (1926): Interventionism. In: *A Critique of Interventionism*. Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, New York, 1996. pp. 15-55.



- Mises, L. (1940): *Interventionism: An Economic Analysis*. Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, New York, 1998.
- Mises, L. (1963): *Human Action. A Treatise On Economics*. Fourth Revised Edition. Fox & Wilkes, San Francisco, 1996.
- Mokyr, J. (2002): Why was the Industrial Revolution a European Phenomenon? In: Zywicki, T. J. (ed.): *Supreme Court Economic Review*, Volume 10 (The Rule of Law, Freedom, and Prosperity).
- Mokyr, J. (2004): *A gazdaság gépezete: technológiai haladás és gazdasági haladás*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Mueller, A. (2005): What's Wrong with Economic Growth? Mises Institute, Auburn, Alabama. <http://www.mises.org/story/1877> .
- Mulligan, B.C. – Sala-i-Martin, X (1993): Transitional Dynamics in Two Sector Models of Endogenous Growth. *Quarterly Journal of Economics* 108. 3. 739-773.
- Murphy, K. M. – Shleifer, A. – Vishny, R. W. (1991): The Allocation of Talent: Implication for Growth. *Quarterly Journal of Economics* 106. 2. 503-30.
- Murphy, K. M. – Shleifer, A. – Vishny, R. W. (1993): Why Is Rent-Seeking so Costly to Growth. *American Economic Review* 83. 2. 409-414.
- Nicoletti, G. – Scarpetta, S. (2003): Regulation, Productivity, and Growth. OECD Evidence. Policy Research Working Paper 2944, The World Bank, Washington D.C.
- Nelson, R. R. – Sampat, B. N. (2001): Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance. *Journal of Economic Behavior and Organization* 44. 1. 31-54.
- Nelson, R. R. (2002): Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory. *Journal of Evolutionary Economics* 12. 1. 17-28.
- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, UK.
- North, D. C. (1992): Institutions, Ideology and Economic Performance. *Cato Journal* 11. 3. 477-488.
- North, D. C. (1994): Economic Performance Through Time. *American Economic Review* 84. 3. 359-368.
- North, D. C. (1997): Some Fundamental Puzzles in Economic History/Development. In: Arthur, W.B. – Durlauf, S. N. – Lane, D. A. (eds.): *The Economy as an Evolving Complex System II*. Addison – Weley. pp. 223-238.

- North, D. C. (2000): Understanding Institutions. In: Ménard, C. (ed.): *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar, Northampton, Massachusetts, USA. pp. 7-10.
- North, D. C. (2005a): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, Princeton and London.
- North, D. C. (2005b): Institutions and the Performance of Economies over Time. In: Ménard, C. – Shirley, M. (eds.): *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlin. pp. 21-30.
- Nozick, R. (1974): Elosztási (disztibutív) igazságosság. In: Huoranszki F. (szerk.): *Modern politikai filozófia*. Osiris – Láthatatlan Kollégium, Budapest, 1998. 141-160. o.
- OECD (2003): OECD Economic Surveys: New Zealand. Organization for Economic Cooperation and Development, Paris.
- OECD (2005): OECD Economic Surveys: New Zealand. Organization for Economic Cooperation and Development, Paris.
- O'Driscoll, Jr., J. P. – Rizzo, M. J. (1985): *The Economics of Time and Ignorance*. Basil Blackwell, New York, USA.
- Olson, M. (1987a): *Nemzetek felemelkedése és hanyatlása. Gazdasági növekedés, stagfláció és társadalmi korlátok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Olson, M. (1987b): Diseconomies of Scale and Development. *Cato Journal* 7. 1. 77-97.
- Olson, M. (1996): Big Bills Left On the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor. *Journal of Economic Perspectives* 10. 2. 3-24.
- Olson, M. (1993): Dictatorship, Democracy, and Development. *American Political Science Review* 87.3. 567-576.
- Olson, M. (1997): *A kollektív cselekvés logikája*. Osiris, Budapest.
- Olson, M. (2000): *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. Basic Books, New York.
- Olson, M. – Sarna, N. – Swamy, A. V. (2000): Governance and Growth: A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth. *Public Choice* 102. 3-4. 341-364.
- Panagariya, A. (2004): Miracles and Debacles: In Defence of Trade Openness. *World Economy* 27. 8. 1149-1172.
- Pete, P. (1994): Új-Zéland: egy ortodox reformprogram vázlata. *Európa Fórum* 4. 2. 73-86.
- Pete, P. (1995): Az állami szektor finanszírozása Új-Zélandon. *Külgazdaság* 39. 9. 44-58.

- Pejovich, S. (1994): The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe. *Kyklos* 47. 4. 519–529.
- Pejovich, S. (2003): Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture, Stupid. *Review of Austrian Economics* 16. 4. 347–361.
- Phelps, E. (1961): The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen. *American Economic Review* 51. 4. 638-643.
- Plater, V. – Claridge, M. (2000): Facts About Economic Integration: How Integrated is New Zealand with the Rest of the World. New Zealand Treasury Working Paper 00/21. Wellington. <http://www.treasury.govt.nz/workingpapers/2000/00-21.asp>
- Plant, A. (1934): The Economic Theory Concerning Patents for Inventions. *Economica*, New Series 1. 1. 30-51.
- Prak, M. (2004): *Hollandia fénykora. A Köztársaság talánya*. Osris Kiadó, Budapest.
- Przeworski, A. (2004): The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development? *European Journal of Sociology* 45. 2. 165-188.
- Ramsey, F. P. (1928): A Mathematical Theory of Saving. *Economic Journal* 38. 152. 543-559.
- Rajan, G. R. – Zingales, L. (2001): Financial System, Industrial Structure, and Growth. *Oxford Review of Economic Policy* 17. 4. 467-482.
- Rebelo, S. (1991): Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy* 99. 3. 500-521.
- Ricz J. (2005): Paradigmaváltás a fejlődés-gazdaságtanban. *Competitio* 4. 2. 109-123.
- Rioja, F. – Valev, N. (2003): Does One Size Fit All? A Reexamination of the Finance and Growth Relationship. *Journal of Development Economics* 74. 2. 429-447.
- Rivera, B. – Romer, P. M. (1991): Economic Integration and Endogenous Growth. *Quarterly Journal of Economics* 106. 2. 531-555.
- Rodrik, D. (2003): Introduction. What Do We Learn from Country Narratives? Rodrik, D. (ed.): *Analytic Narratives On Economic Growth*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey. pp. 1-19.
- Rodrik, D. (2005): Growth Strategies. In: Aghion, Ph. – Durlauf, S. N. (eds.): *Handbook of Economic Growth*. Volume 1A Elsevier, The Netherlands. pp. 967-1014.
- Roll, R. – Talbott, J. (2001): Why Many Developing Countries Just Aren't. Finance Working Paper 19-01, Anderson School, University of California, Los Angeles.
- Romer, D. (2001): *Advanced Macroeconomics*. Second Edition. McGraw Hill New York.

- Romer, P. M. (1986): Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy* 94. 5. 1002-1036.
- Romer, P. M. (1990): Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy* 98. 5. S71-S102.
- Romer, P. M. (1994): The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives* 8. 1. 3-22.
- Romer, P. M. (1996): Why Indeed in America? Theory, History, and the Origins of Modern Economic Growth. *American Economic Review* 86. 2. 202-206.
- Rothbard, M. N. (1956): Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics. Sennholz, M. (ed.): *On Freedom and Free Enterprise: The Economics of Free Enterprise*. D. Van Nostrand, Princeton. Online kiadás: The Mises Institute, Auburn, Alabama, 2002.
- Rothbard, M. N. (1962): *Man, Economy, and State. A Treatise On Economic Principles*. Second, scholar's edition. Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2004.
- Rothbard, M. N. (1973). Praxeology as the Method of Social Sciences. In: *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*. Edward Elgar, Celtenham, UK, 1997. pp. 28-57.
- Rothbard, M. N. (1978): Praxeology: The Methodology of Austrian Economics. In: *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*. Edward Elgar, Celtenham, UK, 1997. pp. 58-77.
- Sachs, J. D. – Warner, A. M. (2001): The Curse of Natural Resources. *European Economic Review* 45. 4-6. 827-838.
- Sala-i Martin, X. X. (1996): The Classical Approach to Convergence Analysis. *Economic Journal* 106, 437. 1019-1036.
- Sala-i Martin, X. X. (1997): I Just Ran Two Million Regressions. *American Economic Review* 87 2. 178-183.
- Sala-i-Martin, X. X. (2002): Fifteen Years of New Growth Economics: What Have We Learnt? Working Paper, Columbia University, New York.
- Salerno, J. T. (1990): Postscript: Why a Socialist Economy is “Impossible”. In: Mises, L.: *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, USA. pp. 34-46.
- Sautet, F. – Foss, N. J. (1999): The Organization of Large, Complex Firms: an Austrian View. Working Paper, 99-7, Copenhagen Business School.
- Sautet, F. (2002): Economic Transformation, the Pretence of Knowledge and the Process of Entrepreneurial Competition. Working Paper, New Zealand Treasury, Wellington.

- Sautet, F. (2006): Why Have Kiwis not Become Tigers? *Independent Review* 10. 4. 571-595.
- Schick, A. (1998): Why Most Developing Countries Should Not Try New Zealand Reforms. *The World Bank Research Observer* 13. 1. 123-131.
- Schumpeter (1912[1980]): *A gazdasági fejlődés elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Scully, G. W. (1988): The Institutional Framework and Economic Development. *Journal of Political Economy* 96. 3. 652-662.
- Sen, A. (1993): Markets and Freedoms: Achievements and Limitations of Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms. *Oxford Economic Papers* 45. 4. 519-541.
- Sen, A. (1995): Rationality and Social Choice. *American Economic Review* 85. 1. 1-24.
- Sen, A. (1999): A jövedelemelosztás etikai kérdései: nemzeti és nemzetközi szinten. In: Csaba I. – Tóth I. Gy. (szerk.): *A jóléti állam politikai gazdaságtana*. Osiris – Láthatatlan Kollégium, Budapest. pp. 195-218.
- Sen, A. (2003): *A fejlődés mint szabadság*. Európa Kiadó, Budapest.
- Searle, J. R. (2005): What Is an Institution? *Journal of Institutional Economics* 1. 1. 1-22.
- Shostak, F. (1999): Economic Growth and its Causes: Comment On Holcombe. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2. 2. 67-71.
- Shirley, M. (2005): Can Aid Reform Institutions? Working Paper No. 6. Ronald Coase Institute, Saint Luis, Missouri, USA.
- Shleifer, A. – Vishny, R. W. (1993): Corruption. *Quarterly Journal of Economics* 108. 3. 599-617.
- Simonovits A. (1998): *Matematikai módszerek a dinamikus közgazdaságtanban*. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- Simmons, G. (2002): Growing Pains: New Zealand Qualitative Evidence On Hurdles to Exporting Growth. New Zealand Treasury Working Paper 02/10. Wellington. <http://www.treasury.govt.nz/workingpapers/2002/twp02-10.pdf>
- Sinclair, G. (1999): Costs and Benefits of Producer Board Deregulation. New Zealand Treasury Working Paper 99/4. Wellington. <http://www.treasury.govt.nz/workingpapers/1999/twp99-4.pdf>
- Smith, A. (1776[1940]): *Vizsgálódás a nemzetek jólétének természetéről és okairól*. Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest.
- Solow, R. M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 70. 1. 75-114.

- Solow, R. M. (1957): Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics* 39. 3. 312-320.
- Solow, R. M. (1994): Perspectives on Growth Theory. *Journal of Economic Perspectives* 8. 1. 45-54.
- Solow, R. M. (2000): Toward a Macroeconomics of the Medium Run. *Journal of Economic Perspectives*, 14. 1. 151-158.
- Solt, K. (2003): Mi teszi a közgazdaságtant osztrákká? Az új osztrák iskola módszertani különállásáról. In: Bekker Zs. (szerk.): *Tantörténet és közgazdaságtudomány*. Aula, Budapest. pp. 343-355.
- Srinivasan, T. N. (1994): Human Development: A New Paradigm or Reinvention of the Wheel? *American Economic Review* 84. 2. 238-243.
- State Service Commission (2000): Guidelines to the Employment Relations Act. State Service Commission, Wellington.
- [http://www.ssc.govt.nz/upload/downloadable\\_files/eract\\_guidelines.pdf](http://www.ssc.govt.nz/upload/downloadable_files/eract_guidelines.pdf)
- Steele, Ch. N. (1998): Entrepreneurship and the Economics of Growth. *Advances in Austrian Economics* 5. pp. 51–82.
- Sturm, J. E. – Leertower, E. – de Haan, J. (2002): Which Economic Freedoms Contribute to Growth? A Comment. *Kyklos* 55. 3. 403-416.
- Stigler, G. (1971): Az állami szabályozás elmélete. In: *Piac és állami szabályozás. Válogatott tanulmányok*. Közgazdasági és Jogi Tankönyvkiadó, Budapest, 1989. 325-352. o.
- Stiglitz, J. (2000): Whither Reform? Ten Years of the Transition. In: Pleskovic, B. – Stiglitz, J. (eds): *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1999*. The World Bank, Washington D. C. pp. 27-58.
- Stephen, F. H. – Urbano, D. – van Hemmen, S. (2004): Entrepreneurial Activity and Legal Institutions. Working Paper, 8<sup>th</sup> Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics (“Institutions and Economic and Political Behavior”), Tucson, Arizona.
- Sugden, R. (1989): Spontaneous Order. *Journal of Economic Perspectives* 3. 4. 85-97.
- Sugden, R. (1993): Welfare, Resource, and Capabilities: Review of Inequality Reexamined by Amartya Sen. *Journal of Economic Literature* 31. 4. 1947-1962.
- Szabó, K. (2003): Az új intézményi iskola avagy összefér-e a tudományos szigor a társadalmi relevanciával? In: Bekker Zs. (szerk.): *Tantörténet és közgazdaságtudomány*. Aula, Budapest. 356-386.
- Valentinyi Ákos (1995): Endogén növekedésemélet. *Közgazdasági Szemle* 42. 6. 582-594.

- Vaughn, K. I. (1999): Hayek's Implicit Economics: Rules and the Problem of Order. *Review of Austrian Economics* 11. 1-2. 129-144.
- Vanberg, V. (1989): Carl Menger's Evolutionary and John R. Commons Collective Action Approach to Institutions: A Comparison. *Review of Political Economy* 1. 3. 334-360.
- Vanberg, V. (1994): J .M. Buchanan and F. A. Hayek: the Thoughts of Two Nobel Laurates. In: Boettke, P. J. - Prychitko, D. L.: *The Market Process. Essays in Contemporary Austrian Economics*. Edward Elgar, USA. pp 225-228.
- Vanberg, V. (2001): *The Constitution of Markets*. Routledge, London.
- Vanberg, V. (2005): Market and State: the Perspective of Constitutional Political Economy. *Journal of Institutional Economics* 1. 1. 23-49.
- Wacziarg, R. (2002): Review of Easterly's The Elusive Quest for Growth. *Journal of Economic Literature* 40. 3. 907-918.
- Weingast, B. R. (1995): The Economic Role of Political Organization: Market-Preserving Federalism and Economic Development. *Journal of Law, Economics, and Organization* 11. 1. 1-31.
- Williamson, O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, Free Press.
- Williamson, O.E. (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature* 38. 3. 595-613.
- Wooldridge, J. M. (2002): *Econometric Analysis of Cross section and Panel Data*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Yeager, L. B. (1998): Introduction to Papers by Boettke and Koppl. *Advances in Austrian Economics* 5. 123-129.
- Yeager, T. J. (1999): *Institutions, Transition Economies, and Economic Development*. Westview Press, USA.
- Young, Allyn (1928): Increasing Returns and Economic Progress. *Economic Journal* 38. 152. 527-542.
- Young, Alwyn (1993): Invention and Bounded Learning by Doing. *Journal of Political Economy* 101. 3. 443-472.
- Zwirn, G. (2003): Methodological Individualism or Methodological Atomism: The Case of Friedrich August von Hayek. Working Paper, The Judge Institute of Management University of Cambridge.