

Czeglédi Pál

Növekedésmélet osztrák-intézményi perspektívában?

A növekedésméletnek tulajdonképpen egy alapkérdése van: miért szegények egyes országok, mások pedig miért gazdagok. A szerző a növekedésméleten belül alapvetően két irányzatot azonosít Williamson társadalmi elemzési struktúrája segítségével és rámutat arra, hogy mindkét alapvető megközelítés egyoldalú választ ad erre a kérdésre. A tanulmány azt a vállalatelméletből ismert kritikát alkalmazza a két irányzatra, mely szerint az egyik irányzat túl nagy hangsúlyt fektet a technológiára, a másik pedig a tranzakciós költségekre és az ösztönzőkre. Kibontakozóban van azonban egy olyan új megközelítés, amely képes integrálni e két oldalt. E megközelítés a modern osztrák közgazdaságtan elméleti meglátásaiból indul ki.

Az elmúlt közel húsz évben egymás mellett fejlődött a gazdasági növekedés vagy fejlődés kétféle magyarázata. Az egyik a neoklasszikus megközelítésű új növekedésmélet¹, amely a növekedésméletben jól ismert formalizált aggregált modellezés stratégiáját követte. A másik irányzat az új intézményi közgazdaságtan által kijelölt úton indult el, főleg Doulass North nyomdokain. Bár e két irányzat között igen kevés a párbeszéd (Foss 1996:7-8), illetve csak most kezd kialakulni (Sala-i-Martin 2002:16), mégis azt állítom – felhasználva az alábbiakban kifejtendő Williamson – féle elemzési struktúrát –, hogy a két megközelítés kiegészíti egymást.

A társadalmi elemzés szintjei: a williamsoni struktúra

Williamson (2000) szerint a társadalmi elemzésnek (social analysis) négy szintje van (1. 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 csak, akár csak évszázadok alatt változnak meg.

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, amit a jog

Czeglédi Pál PhD–hallgató a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Karán (email:pal.czegledi@econ.unideb.hu). A tanulmányhoz fűzött hasznos megjegyzéseikért köszönetet illeti Kapás Juditot. A fennmaradó hibák a szerzőt terhelik.

¹ Tankönyvszerző feldolgozást ad Barro – Sala-i-Martin (1999) és Aghion – Howitt (1998), a főbb eredményeket tekinti át Sala-i-Martin (2002).

és közgazdaságtan (law and economics) címkével szoktak illetni, illetve az alkotmányos közgazdaságtan (constitutional economics), 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: ha a piac képes az erőforrásokat hatékonyan allokálni, 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*).

Végül a negyedik, legalsó szinten a neoklasszikus közgazdaságtan által elemzett allokációs probléma a meghatározó, azaz az, hogy hogyan allokáljuk 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 (az 1. ábrán a szaggatottal húzott nyíl).

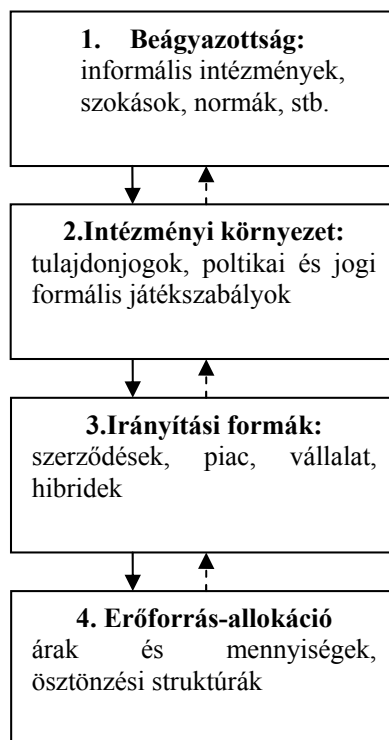
Tekintettel arra, hogy e struktúrát a növekedésmélethez dinamikus kérdéseire alkalmazom, két következtetést mindenképpen szükséges levonni belőle. Egyrészt, a kutatási kérdésekre adandó válaszok keresése letről felfelé halad: ha egy szinten nem találunk kielégítő megoldást, akkor egy szinttel feljebb kell mennünk. Másrészt, figyelembe kell vennünk a vizsgálat időhorizontját, hiszen minél hosszabb időtávon vizsgálódunk, annál több szintet kell bevonnunk az elemzésbe².

² Érdemes itt megjegyezni, hogy nem Williamson az egyetlen, aki rámutat a közgazdasági érvelés e többszintűségének lehetőségére. *Csonotos (1987)* hasonló magyarázati sémát vezet le *Olson (1987)* 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 kölcsönözött „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 koncentrálna, míg az intézményeket nehéz lenne a fizikai világ valamelyik kategóriájába besorolni. Mint később látni fogjuk, *Romer* redukcionizmusa a *Williamson* egy szintjén belül alkalmazható.

1. ábra

A társadalmi elemzés szintjei



Forrás: Williamson (1990:597)

Elemzési szintek a növekedéstudományban

Az új növekedéstudományt nevezett irányzat³ alapvetően a legalsó (a negyedik) szinten mozog, hiszen a modellek fő feladata az optimális allokációt leíró kritériumok kidolgozása. Az új növekedéstudomány kialakulását alapvetően két irányzat vitája határozza meg. Az egyik, az endogén növekedéstudomány a hagyományos Solow-féle növekedési modell (Solow 1956) kritikájaként kezdett kibontakozni a nyolcvanas évek végén. Több szerző is kimutatta azonban, hogy a Solow-féle neoklasszikus modell továbbfejlesztése is legalább olyan jól magyarázza a tényeket, mint az endogén modellek (Mankiw–Romer–Weil 1992, Mankiw 1995). Ezt az irányzatot nevezik neoklasszikus újjáéledésnek is.

Az endogén elmélet mindenekelőtt rámutatott, hogy a hosszú távú növekedési rátát a modellen belül is magyarázhatjuk. Innen származik az endogén növekedéstudomány

³ A növekedéstudomány új fejleményeivel kapcsolatban különböző szerzők különböző értelemben használják a következő három fogalmat: „endogén”, „új” és „neoklasszikus” növekedéstudomány. E dolgozatban új növekedéstudományt nevezem az elmúlt két évtizedben a formális növekedéstudományban elért elméleti és empirikus eredményeket. Az új növekedéstudományt belül, a növekedéstudományt hagyományait követve neoklasszikusnak nevezem azt az irányzatot, amely a Solow vagy a Ramsey – modellt tekintti kiindulópontjának, tehát megőrzi a csökkenő hozadék és a technológia tiszta közjószág voltának feltételezését. Minden további modell az endogén növekedéstudomány területéhez tartozik.

elnevezése, hiszen ezzel a növekedési rátát endogén változóvá tettük. A Solow-modellben a növekedést hosszú távon egyszerűen feltételezzük, mert azt csak a technikai haladás határozza meg. Az új elmélet tehát rámutatott, hogy gazdasági növekedést nem elég leírni, meg is kell magyarázni.

Az endogén növekedésemélet ennek érdekében felteszi, hogy bizonyos tényezők hozadéka növekvő, de legalábbis nem csökkenő. Ennek precíz matematikai, a dinamikus egyensúly keretei közé is beilleszthető változatát *Romer (1986)* dolgozta ki. Ebbe a kategóriába sorolhatók az ún. learning by doing modellek, amelyek alaptípusát *Arrow (1962)* írta le. E modellekben a technikai haladás a tőkefelhalmozás „mellékterméke”, mert a termelés növekedése a tanulási folyamaton keresztül csökkenti a termelés költségét, vagyis javítja a technológiát, így a technológiai haladás nem exogén, hanem a tőkeállomány függvénye. Azonban, mint arra *Solow (1994)* rámutatott, a nemcsökkenő hozadék nem lehet általánosan jellemző a termelési függvényre. Hiszen azt még csak-csak elhisszük, hogy végtelen idő múlva végtelenül gazdagok leszünk, de hogy mindez véges időn belül, azaz „még karácsony előtt” megtörténik, már kevésbé valószínű (*Solow 1994:50*).

Az endogén megközelítés egy másik irányzata a humán tőkére helyezi a hangsúlyt, általánosabban megfogalmazva felteszi, hogy létezik egy olyan közbülső szektor a gazdaságban, amely állandó hozadékkal állítja elő az egyik termelési tényezőt (a humán tőkét). Megmutatható (*Rebelo 1991, Barro – Sala-i-Martin 1999:198-200*), hogy egy ilyen kétszektoros modellben az állandó hozadékú termelési függvények feltételezése elegendő ahhoz, hogy a pozitív növekedési ráta fenntartható legyen. Az irányzat egyik klasszikusának számító írásában *Lucas (1988)* a humán tőkének pozitív extern hatást is tulajdonít, amit úgy specifikál, hogy „társadalmi tudás” létezését tételezi fel, amelyet az egyéni döntéshozó állandónak tekint. A humán tőke beépítésével finomította tovább a neoklasszikus modellt a már említett cikkében *Mankiw, Romer és Weil (1992)*.

Az endogén növekedésemélet harmadik és legkiterjedtebb irodalommal rendelkező ga az innovációt állítja a középpontba, utóbbin olyan tevékenységet értve, amelyet erre specializálódott profitorientált vállalatok végeznek. Az irányzat klasszikusa szintén *Romer (1990)*, aki iskolateremtő tanulmányában az innovációt a közbülső és egymással nem helyettesíthető termelési tényezők számának növekedéseként értelmezi. Ebbe az irányzatba sorolható az *Aghion – Howitt (1998)* által kifejlesztett schumpeteri irányzat, amely az innováció kreatívan romboló aspektusát is beemeli az elemzésbe, azaz azt a jelenséget, hogy az új találmányok elavulttá teszik a jelenlegieket.

Mind az új növekedéseméletben, mind a vele vitázó neoklasszikus újjáéledésben felismerték – igaz, csak implicit módon – az intézmények szerepét. Az innovációs irányzat modelljei például feltételezik, hogy a kutatás fejlesztési tevékenység során született találmányokat szabadalom védi. *Romer* modelljében tanulmányozhatjuk a szabad kereskedelem hatását is (*Rivera – Romer 1991*). Az endogén növekedéseméletre válaszul született *Mankiw, David Romer és Weil* írása (*1992*), a neoklasszikus újjáéledés klasszikusa, amely bevezette az irodalomba a feltételes konvergencia koncepcióját. A feltételes konvergencia azonban csak magasabb szintre tolja a probléma megoldását: annak oka, hogy a gazdaságok csak feltételesen konvergálnak az, hogy, különbözik az egyensúlyi jövedelmük. Az egyensúlyi jövedelmük pedig azért különbözik, mert eltérnek a gazdaságok strukturális változói, melyeket viszont az adott gazdaság intézményrendszere határoz meg.

Az új növekedésemélettel szembeni egyik legtöbbször hangoztatott kritika, hogy nem tud magyarázatot adni arra a tényre, hogy miért a kapitalista gazdaságokban volt a

leggyorsabb a növekedés, illetve hogy nem számol az intézményi környezet változásával (Mankiw 1995, Foss 1996, Olson 1996, Baumol 2000). Ez az oka annak, hogy nem tudnak megfelelő magyarázattal szolgálni arra a szembeszökő tényre, hogy a szegény országok egy kis csoportja gyorsabban növekszik, mint akár a gazdag, akár a többi szegény ország. Az igazság tehát nem az, hogy a világ gazdaságai konvergálnak egymáshoz (neoklasszikus növekedéstudomány) és nem is az, hogy a gazdag országok gyorsabban növekednek, mint a szegények (endogén növekedéstudomány).

A másik igen erősen jelentkező kritika az elmélet tautologikus voltára vonatkozik, vagyis arra, hogy feltételezi azt, amit magyarázni kíván (Foss 1996). Jól érzékelteti ezt a North – Thomas szerzőpáros megállapítása, miszerint: „azok a tényezők, amelyeket számba vettünk (innováció, méretgazdaságosság, tőkefelhalmozás) nem a növekedés okait, hanem magát a növekedést jelentik” (idézi Acemoglu–Johnson–Robinson 2004:1).

Mindkét kritika jobban megérthető, ha a williamsoni elemzési kereten keresztül szemléljük. Jól látható ugyanis, hogy míg az új növekedéstudomány egyértelműen neoklasszikus megközelítésű⁴, tehát az erőforrás-allokációs szinten keresi a megoldást, addig a kritikák már a harmadik és a második szinten mozognak, olyan problémákat kérve számon a növekedéstudományon, amelyek csak ezen a két felsőbb szinten oldhatók meg. A fenti elemzésből is kiderült, hogy ugyan az új növekedéstudomány mindkét irányzata számol az intézmények szerepével, de azokat adottnak és változatlanoknak tekinti. Így az intézményi változásból eredő problémákat a legalsó szinten nem tudjuk megválaszolni: valamelyik magasabb elemzési szinten kell keresnünk nemcsak a választ, de a kérdés szabatos megfogalmazását is. Erre explicit módon is utal az új növekedéstudomány egyik igen nagy hatású, fentebb már idézett tanulmánya: „A jövőbeli kutatásoknak arra kellene irányulniuk, hogy megmagyarázzuk, miért térnek el országoként a Solow-modellben exogénként kezelt változók”⁵ (Mankiw–Romer–Weil 1992:433).

A neoklasszikusnál magasabb szinten magyarázatot kereső elméletek számára – amelyeket a továbbiakban intézményi elméleteknek fogok nevezni – az egyik legfőbb kiindulópontot Douglass North művei jelentik, és az általa kifejlesztett modell szolgál legtöbbször a további kutatások alapjául is. North (1990, 1994) modellje igen tisztán tükrözi a williamsoni elemzési keretet. Szerinte ugyanis meg kell különböztetnünk az intézményeket, amelyek formális (második szint) és informális (első szint) intézményekre bonthatók, a szervezetektől (harmadik szint). A northi felfogásban az intézmények a játékszabályokat jelentik, a szervezetek pedig a játékosokat (North 1990). A gazdasági fejlődés pályáját e két tényező kölcsönhatása határozza meg. A formális és az informális intézmények meghatározzák a szervezetek által vagy szervezetek létrehozása által kihasználható profitlehetőségeket, ezáltal befolyásolva a vállalatok magatartását. 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 tevékeny-

⁴ Némi zavart okozhat, hogy míg intézményi szempontból az új növekedéstudomány egésze neoklasszikus megközelítésű, addig az új növekedéstudományon belül is beszélhetünk neoklasszikus növekedéstudományról (neoklasszikus újjáéledésről). Ezért az első esetben neoklasszikus megközelítésű elméletről fogok beszélni.

⁵ E változók: a megtakarítási ráta és a népességnövekedés rátája, továbbá a technikai haladás és az amortizáció rátája.

ségre ösztönző) szabályok megváltoztatása nem feltétlenül áll érdekében a szereplőknek, ha így is profitot érnek el.

Bár North könyvénel hamarabb jelent meg *Olson (1987)* műve, érvelése jól beilleszthető az előbbi modellbe. Olson 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 közjóság, alkalmazhatóvá válik a szintén *Olson (1997)* által kimunkált közjóságokra 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 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 közjóság mennyiségét egy jóságos tervezőhatározná meg. (*McGuire – Olson 1997*).

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 intézményi rendszer 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 az össztermelés növekedéséhez, azaz 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.

A northi modellt finomítja tovább terjedelmes tanulmányában *Acemoglu, Johnson és Robinson (2004)* is, kiemelt hangsúlyt helyezve a politikai intézményekre. 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 válnak⁶.

Ezekben az elméletekben az eltérő pályák kialakulásában alapvető szerepe van annak, amit Williamson elemzési keretében elhanyagolhatónak tekint: az elemzési szintek közötti kölcsönhatásnak, azaz az intézményi környezet endogén voltának.

A fenti – intézményeket is számításba vevő – elméletekben alapvető feszültség húzódik az intézményi stabilitás és az intézményi változás között. Ezekben az elméletek-

⁶ E modell felfogható lenne úgy is, mint az olsoni elmélet beépítése North általánosabb modelljébe, 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.

ben feltételezik ugyanis, hogy egy bizonyos gazdasági intézményrendszer biztosítja a gazdasági növekedést. Megfelelő idő eltelte után azonban ez az intézményrendszer elavulttá válik és a gazdasági növekedés csak egy már megváltozott intézményrendszer mellett folytatódhat. Ekkor már nem az számít, hogy az intézményi mix milyen elemekből áll, sokkal inkább az, hogy milyen rugalmasan tud válaszolni a technológiai változásokra: milyen gyorsan tud átszerveződni az intézményekben kifejezésre jutó ösztönzőrendszer úgy, hogy az megfeleljen az új viszonyoknak. Visszatérve újra a williamsoni keretbe: mivel az allokációs szinten az intézményi struktúra adott, ahhoz, hogy az erőforrás-allokáció az új technológiai viszonyoknak megfeleljen, az intézményi szinten is változásokra van szükség. Joggal merül fel a kérdés, hogy mi volt az oka ennek a változásnak, mi volt az oka annak, hogy a stabil intézményrendszer helyett immár a rugalmas intézményrendszer jelenti a gazdasági növekedés számára a legkedvezőbb környezetet. A fenti elméletek éppen ezt nem magyarázzák, pontosabban exogén tényezőkre vezetnek vissza. Acemoglu, Johnson és Robinson elméletében ez az exogén tényező az erőforrás-eloszlás és ezáltal a de facto politikai hatalom megváltozása, amit a technológiai változás okoz⁷.

Az intézmények és a gazdasági fejlődés egyik alapkérdése merül fel tehát: a rugalmas vagy a stabil intézményrendszer serkenti inkább a gazdasági növekedést? A technológiai fejlődéshez való alkalmazkodás ugyanis rugalmas intézményrendszert követel meg, míg a folyamatosan változó intézményrendszer növeli a beruházási döntések kockázatát. Melyek az intézmények amelyek változni fognak és melyek azok, amelyek állandóak maradhatnak? A fenti elméletek ezekre a kérdésekre csak exogén tényezők bevezetésével tudnak válaszolni.

Egy vállalatelméleti párhuzam

Az utóbb bemutatott a williamsoni „felsőbb” szintekre vonatkozó kutatások tulajdonképpen az új intézményi közgazdaságtan egyik fő területét jelentik. A közgazdaságtan ezen ágának másik fő területe az elemzési keret harmadik szintjén lévő intézményi megoldások (irányítási struktúrák) kialakulását, működését elemzi. A két kutatási irány természetesen nem különül el gyökeresen, kapcsolatuk a williamsoni keret alapján is nyilvánvaló. Természetesen nem célom, hogy e kapcsolat minden aspektusát feltárjam, csak egyetlen párhuzamra szeretnék rámutatni. Pontosabban azt szeretném megmutatni, hogy a vállalatelméleten belüli két irányzat vitájában megfogalmazott kritika az intézmények gazdasági növekedésre gyakorolt hatásának elemzésében is megállja a helyét.

Langlois és Foss (1997) az ún. képességalapú vállalatelmélet (capabilities view) szempontjából kritizálja a vállalatelméleten belül „mainstreamnek” számító, tranzakciós költségekre építő vállalatelméleti irányzatot. A kritika főé le a következő. A hagyományos árelmélet (neoklasszikus mikroökonómia) egyáltalán nem foglalkozik a tranzakciós költségekkel, csak a termelési költségekkel, amit a termelési függvény (technológiával) egyértelműen meghatározhatónak tekint. Ezzel szemben a Coase nyomdokain kialakult

⁷ Acemoglu és Robinson (2000) szerint például, az ipari forradalom azért késett Ausztria-Magyarországon és Oroszországban, mert itt a politikai hatalommal rendelkező földbirtokos arisztokrácia képes volt blokkolni az új technika bevezetését, ugyanis ez a politikai hatalmuk elvesztésével fenyegette őket. Csak akkor engedtek utat a fejlődésnek, amikor valamilyen alkotmányos változás csökkentette a hatalmuk (és a redistribúcióból származó jövedelmük) elvesztésének valószínűségét. Magyarországon ezt a biztosítékot a kiegyezés jelenthette. Ez a megközelítés nem ad magyarázatot arra kérdésre, hogy miért kellett a gazdasági és politikai intézményeknek megváltozniuk a technológiai fejlődésre válaszul.

vállalatelmélet felfedezi a tranzakciós költségeket, ami a tranzakciókat terhelő információk aszimmetriában, eszközspecifikusságban és egyéb tökéletlenségekben nyilvánul meg. A termelési költségekkel illetve a technológiával szemben azonban nem tételez fel ilyen tökéletlenségeket. Ez azt jelenti – állítja Langlois és Foss –, hogy a tranzakciós költségen alapuló vállalatelmélet túl nagy hangsúlyt helyez a tranzakciós költségekre és az ösztönzőkre, de annál kevesebbet a termelési költségekre és a termeléshez, a technológiához kapcsolódó intézményekre. Állításom szerint ez a kritika a gazdasági növekedés fenti intézményi elméletei esetében is releváns, hiszen North elmélete deklarálta a tranzakciós költségek koncepcióját alkalmazza.

A neoklasszikus szemléletű növekedésemélet nagy hangsúlyt helyez a technológiára. Az új növekedésemélet modelljei besorolhatók lennének a szerint, hogy hogyan képzelik el a modell termelési oldalát: milyen termelési függvényt tételeznek fel, mik a fő termelési tényezők és milyen piaci szerkezet mellett működnek a vállalatok. Ezzel szemben az intézményi elméletek az intézmények szerepét abban látják, hogy csökkentik a csere tranzakciós költségeit és megfelelő (vagy nem megfelelő) ösztönzőket biztosítanak a szereplők számára. A termelési költségekről azonban szintén keveset mondanak. A vállalatelmülethez hasonlóan tehát szintén elmondható, hogy intézményi elmélet túlságosan az ösztönzőkre összpontosít, és túl keveset mond az intézmények termelésben betöltött szerepéről, ahogy North a Nobel-díj átvételekor tartott előadásában fogalmaz: „Az intézmények alakítják ki a társadalom ösztönzési rendszerét, következésképp a gazdasági és politikai intézmények jelentik a gazdasági teljesítmény alapvető meghatározóit” (*North 1994:364*). Természetesen North is foglalkozik a technológia, a termelési költségek és az intézmények viszonyával, de azt alapvetően a tranzakciós költségek felől közelíti meg. 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. A technológiával kapcsolatos információ, tehát nem bizonytalan. Tulajdonképpen a northi modell csak annyiban változtatja meg az új növekedésemélet modelljeit, hogy az ott leírt technológiákat a „légüres térből” áthelyezi egy intézményi környezetbe, amely meghatározza az adott technológia megvalósításnak tranzakciós költségeit.

Azt a kérdést, hogy a technológia vagy az ösztönző-rendszer – vagy másképp fogalmazva – a termelési tényezők vagy az intézmények számítanak-e, empirikusan is elemezték. *Easterly és Levine (2003)* a valaha volt gyarmatokkal kapcsolatban tesztelt három hipotézist. A statisztikai tesztek szerint csak az ún. intézményi hipotézis állja meg a helyét: 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 tényezőrajtuk keresztül hat.

Mint láttuk a northi elméletben az intézményi környezet meghatározza a profitlehetőségeket, amelyet a szervezetek kihasználnak. Hogyan ismerik meg a játékosok a profitlehetőségeket és honnan tudják, hogy azok kihasználására milyen technológiát

kell alkalmazniuk? Ezekre a kérdésekre a northi elmélet nem felel. Bár Northnál jelentős szerepet kap a technológiai tudás, mint a növekedés hajtóereje, nem az a probléma vele, hogy hogyan szerezzék meg, hanem az, hogy a gazdaság szereplői ösztönözve vannak-e arra, hogy a tudást megszerezzék.

Az intézményi megközelítésű elméleteket a vállalatelméletre jellemző egyoldalú megközelítés jellemzi, amennyiben a tranzakciókkal kapcsolatban jelentős információs problémákat feltételeznek, míg a technológia oldalát tökéletesnek tételezik fel.

Összefoglalom röviden eddigi érvelésemet. A gazdasági növekedéssel kapcsolatban felmerült kérdések két alapvető ágát mutattam be. A neoklasszikus megközelítésű modellek a technológiára helyezik a fő hangsúlyt, az intézményi megközelítésűek pedig az intézményi környezetbe beépült ösztönzőkre⁸. Ma már nyilvánvaló, hogy az intézmények meghatározzák a gazdasági növekedést, tehát egy növekedési modellnek kezelnie kell az intézményeket. A kérdés inkább az, hogy hogyan. Pontosabban az, hogy milyen választ adunk arra a kérdésre, hogy intézmények hogyan határozzák meg a gazdasági növekedést, nagymértékben befolyásolja az, hogy hogyan építjük be az intézményeket a modellbe. Az új növekedéstudomány egyik vezető közgazdásza visszatekintésében maga is bevallja, hogy az intézmények szerepe egyáltalán nem világos: „még mindig a korai fázisban vagyunk, ha arról van szó, hogy hogyan építsük be az intézményeket növekedési elméleteinkbe. Empirikusan egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy az intézmények a növekedés fontos meghatározói” (Sala-i-Martin 2002:19). Mint láttuk, az empirikus elemzések arról is vallanak, hogy nemcsak az intézmények számítanak, hanem az intézmények és a termelési tényezők együtt. A tranzakciós költségekből kiinduló intézményi megközelítés elhanyagolja a technológiai oldalt. Ez alapján állítom azt, hogy ha az intézmények gazdasági növekedésre gyakorolt hatását kívánjuk elemezni jobb, ha egy olyan megközelítést keresünk, amely képes ezt a két oldalt integrálni. Boettke (2003:23) az átmeneti gazdaságok tapasztalatai alapján jut hasonló következtetésre: „... a hosszú távú növekedés a termelési lehetőségek határa kifelé tolódásának eredménye, az intézmények minőségének javulása pedig az intézményi lehetőségek határának elmozdulását jelenti – és valóban, pontosan e két határ interakciója az, amit meg kell értenünk ahhoz, hogy kezelni tudjuk az átalakulás és a fejlődés problémáját” (kiemelés az eredetiben).

A két oldalt integrálni képes megközelítést azonban nem kell „feltalálni”, hiszen ma is él, csupán alkalmazni kell a növekedés kérdéseire. Ez a megközelítés a modern osztrák közgazdaságtan eredményeit veszi alapul.

Allokációs probléma és ösztönzés vs. tudásprobléma és koordináció

A fentiekben a williamsoni négy szintű struktúrából indultam ki. A legelső szint alapvető problémája az erőforrás-allokáció. A neoklasszikus modellek szokásos kiindulópontja, hogy a gazdasági aktorok számára bizonyos adatok adóttak (preferenciákról, technológiákról, piacokról stb.), a probléma pedig az, hogy az erőforrásokat hogyan allokáljuk hatékonyan ezek ismeretében. Ezt a problémát nevezzük erőforrás-allokációs problémának, amelynek hatékonysági kritériuma a Pareto-hatékonyság. Észrevehettük azonban, hogy az ismertett intézményi elméletek kérdésfelvetése ugyanez: azoknak az intézmények-

⁸ Hasonlóan osztályozza a növekedéstudományelméleteket Jovanovic (2000).

nek a működését és kialakulási feltételeit vizsgálják, amelyek leginkább hozzájárulnak az erőforrás-allokáció probléma megoldásához. Mivel a hatékony⁹ eredmény elérése általában kooperációt követel meg a szereplőktől, a northi irányzat fő kérdése, hogy hogyan ösztönzik az intézmények a szereplőket e kooperatív megoldás elérésére (*North 1990:11-16, Olson 1996:22*).

A közgazdaságtan modern osztrák iskolának nevezett irányzata, amely Hayek és Mises műveiben kristályosodott ki, az alapvető kérdést az allokációs problémától eltérő szinten fogalmazza meg. Az iskola szerint ugyanis az alapvető probléma nem az erőforrások allokációja, hanem az úgynevezett tudásprobléma. Hayek szerint fel kell tennünk a kérdést, hogy azok az adatok, amelyeket a neoklasszikus modellek adottnak tekintenek, ki által ismertek és legfőképpen hogyan válnak azzá. A probléma tehát itt nem az, hogy hogyan allokáljuk az erőforrásokat hatékonyan, hanem hogy hogyan juttassuk el az információkat azokhoz, akiknek szükségük van rájuk. Az alapkérdés tehát az, „hogyan miként hasznosítsák azt a tudást, aminek a maga összességében egyetlen egyén sincs a birtokában” (*Hayek 1945:242*). Ez a tudásprobléma, a tudás megosztásának problémája, amely legalább olyan fontos, mint a munkamegosztás problémája (*Hayek 1937:49*). Sokkal nehezebben fogalmazható meg, hogy a tudásmegosztás problémáját mikor nevezhetjük hatékonynak, vagyis, hogy mi az a normatív kritérium, amely alapján a tudásprobléma megoldásait összehasonlíthatjuk. Ilyenkor azt kell eldöntenünk, hogy az egyes megoldások „milyen takarékosan bánnak az információval” vagyis, hogy „az egyes résztvevőknek milyen keveset kell tudniuk ahhoz, hogy helyesen cselekedjenek” (*Hayek 1945:248*). A tudásprobléma megoldásának hatékonysága tehát nem független az allokációs probléma megoldásától. A tudásprobléma megoldása annál hatékonyabb, minél kevesebb információ¹⁰ ismerete szükséges az allokációs probléma megoldásához. Ha tehát a döntéshozók ugyanazt az allokációs problémát ugyanolyan hatékonyan oldották meg, de egyikőjük ezt több információ összegyűjtésével érte el, utóbbi kevésbé hatékonyan oldotta meg a tudásproblémát.

A tudásprobléma más oldalról is megközelíthető. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a probléma az, hogy az egyének hogyan igazítsák saját egyéni terveiket¹¹ a többi szereplő terveihez. Ez a koordinációs jellegű probléma valójában azonos a tudásproblémával, de másik nézőpontból: az egyéni tervek koordinációja csak akkor jöhet létre, ha a tervező egyének információval (tudással) rendelkeznek a többiek cselekvéseiről. A koordináció problémája tehát az, hogy hogyan szerezzünk információt a többi aktor egyéni tervéről ahhoz, hogy ezt e tudást saját egyéni tervünk kialakítása során számításba vehessük. Ebből következik, hogy a tudásprobléma megoldása a koordinációs jellegű probléma megoldását is jelenti. Ha valamely mechanizmus révén lehetővé válik, hogy a gazdasági szereplők hasznosítani tudják a szereplők között szétszórt tudást, akkor az is lehetővé válik, hogy – az információ-továbbító mechanizmuson keresztül egymás terveiről tudomást szerezve – saját terveiket kompatibilissé tegyék a többiekével. Ezért a releváns infor-

⁹ North megkülönbözteti az allokatív és az adaptív hatékonyságot, amelyek bár nem feltétlenül ugyanazt az erőforrás-allokációt definiálják, de mindkét koncepció kétségtelenül az erőforrások allokációjára vonatkozik, ezért fenti mondanivalómon nem változtat. Az adaptív hatékony szabályok ugyanis azok, amelyek az új technológiának megfelelő erőforrás-allokációra ösztönöznek (*North 1992:479*).

¹⁰ Az osztrák közgazdaságtanban a tudás és az információ nem szinonimák. A tudás a döntési struktúra (cél-eszköz rendszer) ismeretét jelenti, az információ csak ennek birtokában hasznosítható. Ettől a megkülönböztetéstől most eltekintek. Bővebben lásd Minkler (1993), Langlois (2000), Boettke (2002).

¹¹ Hayek szerint az egyéni cselekvéseket mindig az egyéni terv részeként kell értelmeznünk (*Hayek 1937:36*).

mációt közvetítő mechanizmus egyben koordinációs mechanizmus is. Hayek (1945) szerint az „árrendszert ilyen információtovábbító mechanizmusként kell felfognunk”, amely lehetővé teszi, hogy „az erőforrásokat az egyenlően elosztott információ alapján koordináltan használják fel” (Hayek 1945:248-249).

Ebben az értelmezésben nem az ösztönzés a központi eleme az intézmények szerepének, hanem a tudás megfelelő allokációja, azaz az intézmények abban játszanak szerepet, hogy a gazdasági szereplők egymással kompatibilis terveket alakíthassanak ki. Amikor minden szereplő egyéni terve ex ante megvalósítható, azaz minden szereplő egyéni terve kompatibilis a többiekével, akkor beszélünk hayeki értelemben vett egyensúlyról¹² (Hayek 1937).

A vállalkozó kettős szerepe és a növekedés folyamata

A tudásprobléma az ignorancia következménye: a szereplő nem tudja, hogy mit nem tud. Nem arról van szó tehát, hogy a szereplőnek hiányos információi vannak a lehetséges alternatívákról, hanem arról, hogy nem ismertek a lehetséges alternatívák. Ezért a tudásprobléma az ignorancia miatt nem oldható meg a neoklasszikus haszonmaximalizáló magatartással, hiszen ennek a magatartásnak csak akkor van értelme, ha már ismeretek a lehetséges alternatívák. A haszonmaximalizálás csak adott cél-eszköz rendszer mellett működik, míg a tudásprobléma és az ignorancia éppen e cél-eszköz rendszer hiányát, hiányosságát jelenti.

A vállalkozói cselekvés teszi lehetővé a tudásprobléma megoldását. A vállalkozó az emberi cselekvés kreatív aspektusa, amely mintegy kiegészíti a neoklasszikus gazdasági viselkedést (economizing). A Kirzner (1982, 1997, 1999) által kifejített vállalkozói koncepció alapvető eleme a profitlehetőségekre való éberség (alertness). A vállalkozó az eddig kihasználatlan arbitráslehetőségekre reagál. Ezekben az arbitráslehetőségekben viszont a koordináció hiánya (discoordination) tükröződik, vagyis az, hogy az egyéni tervek nem kompatibilisek egymással. A vállalkozó e profitlehetőségeket fedezi fel, használja ki és szünteti meg, így lendítve közelebb a piacot az egyensúlyi állapothoz.

A fenti érvelés alapján, a rendszer bizonyos idő után elérhetne egy olyan állapotot, amikor már minden profitlehetőséget kihasználtak, így a dinamika illetve a növekedés megszűnne. Mi okozza azt, hogy a profitlehetőségek mégsem fogynak el?

A korábban részletezett növekedéstudományok egyetértenek abban, hogy a technológiai haladás alapvető forrása a gazdasági növekedésnek. E növekedéstudományok közötti vita egyik fő forrása, hogy a technológiai haladást endogénnek vagy exogénnek tekintjük-e. A kirzneri vállalkozó koncepciója akkor válik hasznossá, ha a közéletet fogadjuk el, és a technológiai haladás egy részét exogénnek tekintjük. Ezt az exogén részt azonosíthatjuk az alapkutatóval, a „tudomány” fejlődésével.¹³ Az exogén technológiai haladás a termelési lehetőségeket megnöveli, egyensúlytalanságot és profitlehetőségeket teremt. A profitlehetőségek azáltal aknázhatók ki, hogy alkalmazzák az exogén technikai haladás eredményeit. A gőzgép építésének technológiája például tekinthető ebben az értelemben exogén tényezőnek és még talán a gőzmozdony megépítése is, de ez utóbbi alkalmazása

¹² „...ebben az összefüggésben akkor áll fenn egyensúly, ha a társadalom minden tagjának cselekvése megegyezik saját, a vizsgált periódus kezdetekor kialakított egyéni terve végrehajtásával” (Hayek 1937:37).

¹³ Valószínűleg ilyen exogén tényezőként tekinthetünk például a haditechnika fejlődésére, amely tagadhatatlanul egyik húzóágazata volt a technológiai fejlődésnek.

az áru vagy személyfuvarozásban már a profitlehetőségekre vadászó vállalkozói cselekvés eredménye. A profitlehetőségeket középpontba állító vállalkozó tehát beilleszthető a gazdasági növekedés elméletébe, ha feltesszük, hogy a technológiai haladás egy része exogén.

A technológiai haladással és a technológiai mibenlétével foglalkozó szerzők (Nelson – Sampat 2001, Nelson 2002) rámutatnak, hogy a technológia több annál, mint a fenti szűk értelemben vett technikai tudás, amelyet e szerzők fizikai technológiának neveznek. A fizikai technológiát ugyanis kiegészíti egy ún. társadalmi technológia, amely a fizikai technológiához kapcsolódó munkamegosztást és a koordináció módját jelenti. Egy-egy fizikai technológiát többféle munkamegosztással és koordinációs módszerrel lehet alkalmazni. A vállalkozó tehát úgy is javíthat a technológián, ha a munkamegosztás új módját és az ezáltal felvetett tudásprobléma megoldásának új módszerét fedezi fel. Ahhoz tehát, hogy a vállalkozó az új munkamegosztással kialakult tudásproblémára megoldást találjon, új szervezeti megoldást is kell találnia.

Adam Smith óta tudjuk, hogy a gazdasági növekedés egyik legfontosabb hajtóereje a növekvő munkamegosztás. A munkamegosztás új módja azonban nem a termelési függvényen való elmozdulást, hanem – mint láttuk – a technológia megváltozását, azaz a termelési lehetőségek megváltozását jelenti (Buchanan – Yoon 1999). Az új társadalmi technológia felfedezése tehát kifelé tolja a termelési lehetőségek határa görbét, így lehetőséget teremt a többi vállalkozó számára, hogy az így létrejött egyensúlytalanságot kihasználják, azaz átvegyék az új társadalmi technológiát. Ha a társadalmi technológia elterjed és standarddá válik, akkor intézmény jön létre. A standarddá vált társadalmi technológia ugyanis egy olyan viselkedési szabályt jelent, amelyet mindenki elfogad, ez pedig megfelel az intézmény elfogadott definíciójának, mely szerint „az intézmények a társadalom játékszabályai, vagy formálisabban az emberi interakciót formáló, emberek által kigondolt korlátok” (North 1990:3).

A vállalkozó szerepe tehát kettős. Egyrészt az egyensúlytalanságokat megszüntetve a hatékony termelési pont felé viszi a gazdaságot, azaz a gazdaság egy termelési lehetőségek határán belüli pontból a határ felé mozdul el. Másrészt az új társadalmi technológiák felfedezése a termelési lehetőségek határát kifelé tolja, mert javítja fizikai technológia hatékonyságát. Ez azonban újabb egyensúlytalanságokat is hoz létre, hiszen a termelési lehetőségek kitolódásának következtében a gazdaság újra egy nem hatékony pontba kerül. A vállalkozó első (hatékonyságjavító szerepe) ezek után az új társadalmi technológia alkalmazását jelenti. A vállalkozó első szerepében tehát termelési lehetőségek határa felé mozdítja a gazdaságot, míg a másodikban e termelési lehetőségeket bővíti¹⁴. A vállalkozás e kettős a kirzneri, egyensúly felé vivő és a schumpeteri kreatív rombolást végző aspektusának egyesítése a gazdasági növekedés folyamatának leírására ma sem megoldott probléma (Holcombe 1998, Hülsmann 1999, Yu 2001).

¹⁴ Iménti fejtegetésem a vállalkozó kettős szerepéről egybevág azzal, amit Boettke és Coyne (2003) mond a vállalkozás gazdasági fejlődésben betöltött szerepéről. Szerintük a vállalkozó egyik aspektusa a gazdaságot közelebb viszi a termelési lehetőségek határához, a másik aspektusa pedig kifelé tolja a termelési lehetőségek határát. Hangsúlyozni kell azonban, hogy a fenti értelemezésben nem maga a technológiai haladás jelenti a vállalkozói cselekvést. A vállalkozó azzal bővíti a termelési lehetőségeket, hogy eddig nem létező kombinációkat hoz létre.

További kérdések

A vállalkozó imént részletezett kettős szerepe megfelel annak a kétféle célnak, amit Phillippe Aghion Malinvaud-t követve a pozitív növekedéstudomány két fő céljának tart. A jelenkori növekedéstudomány e szaktekintélye szerint ugyanis a növekedéstudományt azonosítani kell a növekedésre hatással levő intézményekkel, és magyarázni kell azok történelmi átalakulását a termelési folyamatban bekövetkezett fejlődéssel együtt (Aghion 2002:1). A gazdasági növekedés előbbi két pontban kifejtett értelmezése természetesen még egy sor elméleti és empirikus kutatást igényel, de már most is levonható belőle néhány érdekes következtetés.

Egyrészt, ez az elemzési keret megoldást kínál tanulmányom alapkérdésére, azaz képes arra, hogy az intézményeknek ne csak ösztönzésbeli szerepet tulajdonítson, hanem a termelésben is értelmezze a szerepüket. Ebben a megközelítésben ugyanis az intézmények, mint a vállalkozói felfedezések eredményei jelennek meg, amelyek a munkamegosztás új módjával párosulnak. Így az intézmények a vállalkozói felfedezés eredményeit jelentő tudás standardizálását jelentik, és a standardizálás révén újra és újra felhasználhatóvá válnak a termelés során, így biztosítva a felfedezések növekvőhozadékat¹⁵.

Másrészt, a társadalmi és a fizikai technológia szétválasztása rámutat arra, hogy azt, hogy hasznos-e feltételezni exogén technikai haladást, az elemzés fókusza határozza meg. Mivel az intézmények a társadalmi technológiához kapcsolódnak, ezért úgy tűnik, hogy ha az intézmények gazdasági növekedésben játszott szerepét szeretnénk vizsgálni, akkor a fizikai technológia egészét exogénként kezelhetjük.

Az eddigiekből egy alapvetően kétszintű intézményi struktúra rajzolódik ki. Az egyik szint az, amelyet egy adott periódusban exogénnek tekinthetünk. A másik az intézményeknek az a szintje, amelyet a vállalkozók az előbbi szint által közvetített információkra és a vállalkozói felismeréseikre támaszkodva létrehozhatnak, ezért endogének. Felmerül azonban a kérdés, hogy a fenti két szinten belül lehet-e azonosítani több szintet. Léteznek-e olyan intézmények, amelyek közvetlenül hatnak, illetve olyanok, amelyek csak közvetve, más intézményeken keresztül? Ez a kérdés szintén a mai intézményi kutatások homlokterében áll.¹⁶ Vannak-e alapvetőbb intézmények, amelyek meghatározzák a többi intézmény alakulását és végsősoron a gazdasági növekedést?

Hasonló – az alapintézmények létrehozására vonatkozó – kérdés merül fel az intézményi változással kapcsolatban Lachmann írásaiban (Dulbecco 2003). Láttuk, hogy intézmények funkciója kettős. Egyrészt, biztosítaniuk kell a koordinációt, az egyéni várakozások kompatibilitását. Ehhez viszonylagos intézményi stabilitásra van szükség. Másrészt az intézményi rendszernek változnia kell, mert e nélkül a technológiai változások nem használhatók ki, és a technológiai haladás nem transzformálódik át gazdasági fejlődéssé. Az intézményeknek ezt az endogén voltát hangsúlyozza, szintén kolonizációs példákra támaszkodva Engermann és Solokoff (2003). Alapvető feszültség van, az intézmények koordináló és rugalmasan alkalmazkodó szerepe között. Ez az ellentmondás úgy old-

¹⁵ Az intézmények hasonló értelmezését részletezi Langlois (2000), ő azonban a vállalkozó szerepét nem építi be az elméletbe.

¹⁶ Acemoglu és Johnson (2003) formális modellel és az egykori gyarmatok adatainak kifinomult statisztikai vizsgálataival támasztják alá érvelésüket, miszerint csak az állami kiskajátítás ellen védelmet nyújtó intézményeknek van elsődleges hatásuk a növekedésre. A nem egyoldalú viszonyt megtestesítő (szerződéskötést befolyásoló) intézményeket ugyanis a felek tetszőlegesen megválaszthatják, így azok helyettesíthetők egymással. Mindez nem igaz az államhatalommal szemben védő intézményekre. Nem tisztázák azonban az intézmények között (esetleg) fennálló ok-okozati összefüggések mibenlétét.

ható föl, ha itt is feltételezzük, bizonyos alapvető intézmények meglétét, amelyek stabilak maradnak (nem változnak), de megengedik olyan intézmények kialakulását, amelyek képesek lépést tartani a technológiai haladással. Létezik-e átváltási viszony az intézményi rugalmasság és stabilitás között? Léteznek-e alapvető intézmények amelyeknek nem kell változniuk? Ebben a dinamikus értelemben vett „alapvető” intézmények megegyeznek-e az előbbi ok-okozati viszonyban alapvetőnek számító intézményekkel? Milyen következményekkel jár az, ha a kétféle alapvető intézmény nem egyezik meg egymással? Egyre több ilyen kérdés vetődik fel az intézmények növekedésre gyakorolt hatásával kapcsolatban, amelyek további elméleti és empirikus kutatást igényelnek¹⁷.

Összefoglalás

A williamsoni alsó (neoklasszikus) szinten a gazdasági szereplők számára az „adatok adottak” vagyis ismertek a maximalizáláshoz szükséges peremfeltételek. E peremfeltételek tehát meghatározzák azt, hogy milyen eredmény alakul ki. Ha az elemzési keretben eggyel vagy kettővel feljebb lépünk, több kérdés merül föl. Az egyik, hogy hogyan határozódnak meg ezek az adatok. Ezt a kérdést teszi fel North és az új intézményi iskola, amely az intézményekre, mint ösztönzőkre összpontosít.

A másik kérdés, amit feltehetünk, hogy hogyan válnak adottá ezek az adatok a szereplők számára. Ezt a kérdést teszi fel az osztrák iskola, amely egyelőre kevésbé a gazdasági növekedés kérdésére koncentrál, de a koordinációs problémából kiinduló elmélet ígéretes kutatási program a gazdasági fejlődés elemzésében. E problémafelvetésből kiindulva ugyanis lehetővé válik, hogy a termelésre is ugyanakkora és ugyanolyan figyelmet fordítsunk, mint a cserére, ami elvárható egy olyan elmélettől, amely a termelés növekedésének intézményi okait kívánja magyarázni. Joggal merülhet fel a kérdés az olvasóban, hogy ennyi növekedésemélet mellé miért kell még egy. Erre a kérdésre több válasz is adható.

Egy elméletet tekinthetünk „jobbnak” egy másik elméletnél, ha a belőle származó predikciók „jobbak”, mint az előző elméleté. A jobb predikció azt jelenti, hogy az új elmélet predikciói jobban illeszkednek a magyarázni kívánt jelenségekhez, vagy olyan más jelenségekre vonatkozó helyes predikciók következnek belőle, amelyek az előző elméletből nem vonhatók le. Esély van arra, hogy egy ilyen, a tudásproblémából és a koordinációból kiinduló elmélet kifejlesztése jobb predikciókra vezet, mint az ösztönzésen alapuló elméletek. Egyelőre az új megközelítés még nincs annyira kidolgozva, hogy több falszifikálható predikciót tudnánk megfogalmazni. Egy következtetés azonban körvonalazódni látszik: azok a gazdaságok fejlődnek gyorsabban, amelyek lehetővé teszik, hogy a piac felfedező folyamata kibontakozhasson. Ehhez olyan intézményi környezet kell, amely lehetővé teszi a profitlehetőségek felismerését és kihasználását, tehát biztosítják a rivalizáló verseny feltételeit, amelyben a piaci próba-szerencse folyamat minél gyorsabban és minél akadálymentesebben lejátszódhat.

Másrészt egy ilyen elmélet felfogható úgy, mint a mainstreamtől eltérő kutatási program része. Ez a kutatási program nem az előrejelzésre, hanem az ok-okozati össze-

¹⁷A kérdés felvethető úgy is, hogy az adaptív hatékonyságot (North 1990:80-82) biztosító intézmények és az allokatív (Pareto-) hatékonyságot biztosító intézmények átfedik vagy egyáltalán átfedhetik-e egymást.

függések feltárására törekszik, a közgazdaságtant pedig az általánosított csere tudományként értelmezi és nem feltétlenül predikciók megfogalmazására a célja. Ez a megközelítés a gazdasági növekedés egy olyan felfogása felé mutat, amely azt nem egyensúlyi pontok sorozataként, hanem a vállalkozó felfedezések és hibák próba-szerencse folyamatként értelmezi. Nehéz lenne tagadni, hogy ez a megközelítés ne a gazdasági növekedés lényegét próbálná megragadni azzal, hogy a tudás szétterjedését, és a technológia megvalósítását jelentő innovációt állítja a középpontba.

A harmadik érv egy ilyen, a modern osztrák iskola alapjain álló elmélet kifejlesztése mellett, hogy az effajta elméletet nem kell feltétlenül a növekedés általános megközelítéseként kezelni. Tekinthezünk rá úgy, mint amely hasznos azon intézmények szerepének elemzésében, amelyek fő feladata az információ továbbítása. Hayek már sokszor idézett tanulmányában is felhívta a figyelmet az effajta intézmények vizsgálatának fontosságára, konkrétan a reklámra és a sajtóra utalva (Hayek 1937:53). Így ez a megközelítés az ösztönzőkre építő irányzat kiegészítéseként is felfogható, hiszen a tudásprobléma megelőzi az allokációt, és ezért az ösztönzés problémáját.

Hivatkozások

- Acemoglu, D. – Johnson, S. (2003): *Unbundling Institutions*. NBER Working Paper, 9934.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. (2004): *Institutions as The Fundamental Cause of Long-Run Growth*. NBER Working Paper, 10481.
- Acemoglu, D. – Robinson, J.A. (2000): *Political Losers as a Barrier to Economic Development*. American Economic Review, 90, 2:126-130.
- Aghion, Ph. (2002): The Role of Institutions in Economic Growth. European Science Days in Steyr című konferencián tartott előadás írásos anyaga. http://www.euro-world.tv/science_day/esd01/uebersicht.asp
- Aghion, Ph. – Howitt, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- Alchian, A. A.- Demsetz, H. (1972): *Production, Information Costs, and Economic Organization*. American Economic Review, 62, 5: 777-795.
- Arrow, K. J. (1962): *A termeléssel szerzett tudás jelentősége a gazdasági elmélet számára*, Review of Economic Studies, XXIX, 155-173. Megjelent: *Egyensúly és döntés. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest: 299-319.
- Baumol, W. J. (1990): *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, Destructive*. Journal of Political Economy, 98, 5 (1. rész): 893-921.
- Baumol, W. J. (2000): *What Marshall Didn't Know: On the Twentieth Century's Contribution to Economics*. Quarterly Journal of Economics, CXV, 1: 1-44.
- Barro, R.J. – Sala-i-Martin, X. (1999): *Economic Growth*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- Boettke (2002): *Information and Knowledge: Austrian Economics in Search of its Uniqueness*. Review of Austrian Economics, 15, 4: 263-274.
- Boettke (2003): *The New Comparative Political Economy*. Working Paper, Mercatus Center, George Mason University.

- Boettke, P. J. – Coyne, C. J. (2003): *Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?* Global Prosperity Initiative Working Paper, Mercatus Center, George Mason University.
- Buchanan, J.M. – Yoon, Y. J. (1999): *Generalized Increasing Returns, Euler's Theorem, and Competitive Equilibrium*. *History of Political Economy*, 31, 3: 511-523.
- Csontos László (1987): *Előszó a magyar kiadáshoz*. Megjelent: Olson (1987).
- 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. – Levine, R. (2003): *Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development*. *Journal of Monetary Economics*, 50, 1: 3-39.
- Engerman, S. L. – Solokoff, K. L. (2003): *Institutional and Non-Institutional Explanations of Economic Differences*. NBER Working Paper, 9989.
- Foss, N. J. (1996): *The New Growth Theory: Some Intellectual Growth Accounting*. Paper prepared for a DRUID conference.
- Hayek, F. A. (1937): *Economics and Knowledge*. *Economica*, New Series, 4, 13: 33-54.
- Hayek, F. A. (1945): *A tudás társadalmi hasznosítása*. Megjelent: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 1995: 241-252.
- Holcombe, R. G. (1998): *Entrepreneurship and Economic Growth*. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, 2: 45-62.
- Hülsmann, J. G. (1999): *Entrepreneurship and Economic Growth. Comment on Holcombe*. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2: 63-65.
- Jovanovic, B. (2000): *Growth Theory*. NBER Working Paper, 7468.
- Kirzner, I. M. (1982): *Uncertainty, Discovery, and Human Action*. Megjelent: Kirzner, I. M. (szerk.): *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. (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.
- Langlois, R. N. (2000): *Knowledge, Consumption and, Endogenous Growth*. Working Paper, University of Connecticut.
- Langlois, R. N. – Foss, N. J. (1997): *Capabilities and Governance: the Rebirth of Production in the Theory of Economic Organizations*. DRUID Working Paper, 97-2.
- Lucas (1988): *On the Mechanics of Economic Development*. *Journal of Monetary Economics*, 22, 1: 3-42.
- Mankiw, N. G. (1995): *The Growth of Nations*. *Brookings Papers On Economic Activity*, 1, 2: 275-326.
- Mankiw, G. – Romer, D. – Weil, D. N. (1992): *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*. *Quarterly Journal of Economics*, 107, 2: 407-437.
- 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.

- Ménard, C. (1995): *Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts*. Journal of Economic Behavior and Organization, 28, 2: 161-182.
- Minkler, A. P. (1993): *The Problem with Dispersed Knowledge. Firms in Theory in Practice*. Kyklos, 46,4 :569-587.
- 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.
- Nelson, R. R. (2002): *Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory*. Journal of Evolutionary Economics, 12, 1: 17-28.
- 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.
- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, UK.
- North, D. (1992): *Institutions, Ideology and Economic Performance*. Cato Journal, 11, 3: 477-488.
- North, D. (1994): *Economic Performance Through Time*. American Economic Review, 84, 3: 359-368.
- Olson, M. (1997): *A kollektív cselekvés logikája*. Osiris, Budapest.
- Olson, M. (1987): *Nemzetek felemelkedése és hanyatlása. Gazdasági növekedés, stagfláció és társadalmi korlátok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- 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.
- Rebelo, S. (1991): *Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth*. Journal of Political Economy, 99, 3: 500-521.
- Rivera, B. – Romer, P. M. (1991): *Economic Integration and Endogenous Growth*. The Quarterly Journal of Economics, 106, 2: 531-555.
- 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: S71-102.
- Romer, P. M. (1996): *Why Indeed in America? Theory, History, and the Origins of Modern Economic Growth*. American Economic Review, 86, 2: 202-206.
- Sala-i-Martin, X. X. (2002): *Fifteen Years of New Growth Economics: What Have We Learnt?* Working Paper.
- Solow, R. M. (1956): *A Contribution to the Theory of Economic Growth*. Quarterly Journal of Economics, 70, 1: 75-114.
- Solow, R. M. (1994): *Perspectives on Growth Theory*. Journal of Economic Perspectives, 8, 1: 45-54.
- 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.
- Yu, T. F. (2001): *An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change*. Constitutional Political Economy, 12, 3: 217-236.