

A kultúra szerepe a gazdasági növekedésben: összefoglalás, kritika és továbblépési utak

KAPÁS JUDIT

egyetemi tanár, Debreceni Egyetem, Gazdaságtudományi Kar
E-mail: judit.kapas@econ.unideb.hu

Az utóbbi két évtizedben egy meglehetősen széles, de szerteágazó empirikus irodalom alakult ki a kultúra gazdasági növekedésre gyakorolt hatásáról. Ez az irodalom exponenciálisan fejlődik napjainkban is, a növekedéstudomány és az intézményi közgazdaságtan érintkezési határán. A tanulmány strukturálja és bemutatja ezt az irodalmat, három fő ágra bontva azt, majd ezt követően összefoglalja az irodalmon belül felmerült kritikákat is. A kritikákban megjelölt két továbblépési út kapcsán a szerző javaslatot tesz a jövőbeli kutatások lehetséges irányultságára.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: O43, Z19

Kulcsszavak: kultúra, növekedés, bizalom, társadalmi tőke

1. Bevezetés

Bár már Adam Smith is vizsgálta azt a kérdést, hogy a normák, a hitek, a moralitás és a kultúra hogyan befolyásolják a gazdasági fejlődést (*Smith 1759*), a kultúra csak az utóbbi időszakban vált a közgazdaságtanban igazán „kutatottá”. Smith műve mellett a korai irodalomban Max Weber nagy hatású könyve tekinthető még mérföldkőnek. Ebben Weber a kultúrát a vallásossággal közelítette meg, és azt hangsúlyozta, hogy a protestantizmus központi szerepet játszott a kapitalizmus és annak intézményei fejlődésében, mert a protestáns reformáció tanítása szerint a vagyonszerzés nem csak előnyös a társadalom fejlődésében, de ez a magatartás kötelezettség is (*Weber 1930*).

Napjaink irodalmában a kultúrára vonatkozó kutatások nagy része empirikus vizsgálat, de néhány szerző, mint *Landes (2000)*, *Sen (2002)*, *Boettke (2001)*, *Greif (1994)* vagy *Kuran (2009)* történeti-leíró megközelítést alkalmaznak, hangsúlyozva, hogy a kultúra meghatározó tényező a hosszú távú gazdasági fejlődésben. „Ha bármit is tanulhatunk a gazdasági fejlődés történetéből, akkor az az a nézet, hogy majdnem minden különbség a kultúrának köszönhető. (Ebben Max Webernek igaza volt.)”

(Landes 2000:2). Ez az elméleti-történeti kultúrairodalom meglehetősen vékony szelet, a domináns irodalom a kultúra empirikus vizsgálatait tartalmazza.

A különböző kulturális adatbázisok – például a World Values Survey¹ (WVS) (Inglehart 1997); Hofstede² adatbázisa (Hofstede 2001); a Schwartz Value Survey (SVS) (Schwartz 1994, 2006); a Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness Research Program (GLOBE) adatai (House et al. 2014)³ – lehetővé tették, hogy a kutatók kvantitatív vizsgálatokat végezzenek. E tanulmány célja, hogy kritikai módon összefoglalja azt az irodalmat, amely a kultúra gazdasági növekedésre gyakorolt hatását elemzi, s a tapasztalatok fényében javaslatot fogalmaz meg az újabb kutatások irányultságára vonatkozóan. Összefoglalásomban az empirikus kutatásokon belül csak azokra a munkákra fókuszálok, amelyek a kultúra hosszú távú növekedésre gyakorolt hatását vizsgálják.⁴

A napjainkig felhalmozódott empirikus irodalom meglehetősen gazdag, és sokféle abban a tekintetben, hogy a vizsgálatban a kultúra milyen mércéjét vagy milyen empirikus stratégiát használnak a szerzők, illetve az országok vagy régiók milyen mintáját elemzik. E változatosság okán az irodalmat nem könnyű kategorizálni. Az irodalomnak az a szelete viszont, amely a társadalmi tőkére (bizalomra) összpontosít, elég egyértelműen elkülönülő halmazt képvisel. Ezen kívül *korai és újabb* vizsgálatokra osztom a vonatkozó irodalmat, mert ezek legalább két szempontból jelentősen különböznek egymástól: az újabb irodalom (1) sokkal szofisztikáltabb ökonometriát alkalmaz, és (2) nagyobb figyelmet fordít a kultúrát kifejező változó megválasztására (például egyidejűleg többféle adatbázisból veszi a változókat, sőt gyakran egyszerre többet is használ, jobban alapoz a változók elmélethez kapcsolására).

A tanulmány 2. része a korai irodalmat, a 3. a társadalmi-tőke-növekedés irodalmát, a 4. pedig a legújabb irodalmat foglalja össze. Az 5. részben kritikákat tekintek át, majd a 6. részben a kritikák nyomán a „hogyan tovább” kérdés kapcsán fogalmazok meg javaslatot.

2. A korai irodalom

A vallásosságot viszonylag kevés szerző használja a kultúra proxyjaként. Ezek közül az egyik legnagyobb hatású *Barro és McCleary (2003)* tanulmánya, amely a *templomba járás* és a *vallásos hitek* gazdasági növekedésre gyakorolt hatását vizsgálja. Ezek mérésére

1 Elérhető: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>

2 Elérhető: <http://www.geerthofstede.nl/dimension-data-matrix>

3 Elérhető: <http://www.ccl.org/leadership/pdf/assessments/GlobeStudy.pdf>

4 Következésképpen, terjedelmi és logikai okok miatt, kimaradnak az összefoglalásból azok a tanulmányok, amelyekben a független változó nem a hosszú távú gazdasági teljesítmény valamely mércéje. Ezen tanulmányok kiváló áttekintését adja *Beugelsdijk és Maseland (2011)*.

a World Values Survey (WVS) adatbázis és két másik jelentés adatait használják regressziós elemzésükben. A tanulmány empirikusan alátámasztja azt a nézetet, amely szerint a vallásos hit befolyásolja az egyének jellemzőit, ez utóbbiak pedig a gazdasági teljesítményt: a gazdasági növekedés pozitív kapcsolatban áll a vallásosság mértékével; egész pontosan a mennyországban és pokolban való hit pozitív, míg a templomba járás negatív módon hat a növekedésre. A szerzők az endogenitás problémájának kezelésére instrumentális változókat is használnak (dummy változókat az államvallás meglétére és a vallási piac szabályozására, valamint a vallási pluralizmus⁵ egy változóját). A két szerző egy későbbi tanulmánya (*McClearly–Barro 2006*) csak csekély mértékben lép tovább, alapvetően megerősíti az említett eredményeket; az egyetlen különbség az, hogy ebben keresztmetszeti vizsgálatot végeznek.

A kultúra gazdasági növekedésre gyakorolt hatását vizsgáló legtöbb korai munka a Hofstede által összeállított kulturális értékek adatbázisának megjelenését követően, vagy azzal párhuzamosan kezdődött el. Különböző szerzőtársaival maga Hofstede állt elő az első empirikus elemzésekkel arra vonatkozóan, hogy a különböző kulturális értékek miként hatnak a növekedésre. Mivel az alkalmazott empirikus módszerek és eredmények nagyon hasonlóak ezekben a korai vizsgálatokban, így az alábbiakban csak a legfontosabb munkákat tekintem át.

A legjelentősebb korai elemzés *Hofstede (1980)* könyvében található. A vizsgálat mögött az a fő hipotézis húzódik meg, hogy az országok közötti növekedési ráták eltéréseinek fő forrása a kulturális különbségekben keresendő. A függő változó az 1960 és 1970 közötti növekedési ráta, és a minta csak magas jövedelmű országokat tartalmaz. A hipotézisek empirikus alátámasztást nyernek: az *individualizmus* negatívan, a *bizonytalanság-kerülés* pozitívan hat a gazdasági növekedésre. *Franke és szerzőtársai (1991)* kiszélesítik az előbbi vizsgálatot azzal, hogy Hofstede kulturális változói mellett a Chinese Values Survey (*Hofstede–Bond 1988*) adatbázisból is bevesznek változókat. Végül is négy nyugati és négy kínai kulturális változó szerepel a regresszióban.⁶ 18 ország mintáján futtatják a regressziót a növekedési ráták késleltetett értékeire, két periódusra, 1965–1980-ra és 1980–1987-re vonatkozóan. Az eredmények azt mutatják, hogy a növekedési ráták varianciájának több mint a felét a kulturális különbségekkel lehet magyarázni. Fontos azonban kiemelni, hogy az ezen korai munkákban használt nagyon egyszerű ökonometriai módszerek miatt az eredményeket csak óvatossággal szabad kezelnünk.

A kultúra gazdasági növekedésre gyakorolt hatását vizsgáló irodalom egyik ága a politikatudomány berkeiben alakult ki. Ez az irodalom nagy mértékben támaszkodik *Putnam és szerzőtársai (1993)*, valamint *Inglehart (1990)* műveire, legtöbbször vala-

5 Ez a mérőszám annak a valószínűségét fejezi ki, hogy két véletlenszerűen kiválasztott vallásos egyén ugyanahhoz a valláshoz tartozik.

6 Ezek egyrészt, a *hatalmi távolság*, az *individualizmus*, a *férfiasság* és a *bizonytalanság-kerülés*, másrészt, *konficiánus dinamizmus*, *integráció*, *együttérzés* (human-heartedness), *erkölcsi diszciplína*.

milyen közgazdasági elméletre alapozza az empirikus vizsgálatokat, de több esetben is kritizálható az ökonometriai hiányosságok miatt. Talán a legjobb példa ebből az irodalmi körből *Jackman és Miller (1996)* tanulmánya, amely a politikai kultúra hatását vizsgálja többféle makrováltozóra (1980-as egy főre jutó GDP, 1970 és 1980 közötti növekedési ráta, munkanélküliség). A politikai kultúra proxyjaként a szerzők *Inglehart (1990)* – kérdőíves felmérésen alapuló – hat indikátorát alkalmazzák.⁷ *Jackman és Miller (1996)* empirikus vizsgálatai azt sugallják, hogy a politikai kultúra e hat eleme nem alkot koherens egészet, mert a regresszióban különböző tényezőkre érzékenyek. És ami sokkal fontosabb eredmény, a szerzők azt találják, hogy a politikai kultúra és a növekedés közötti kapcsolat nagyon gyenge, ha létezik egyáltalán. Ez a következtetés ellentétben áll *Inglehart (1990)* eredményeivel.

Az egyik ökonometriai probléma, melyre *Swank (1996)* hívja fel figyelmünket, az, hogy *Jackman és Miller (1996)* mintája csak a lefejlettebb országokat tartalmazza, s ez torzíthat. Továbbá, az empirikus vizsgálatban a szokásos növekedési modell redukált (reduced) formáját használják, így nem lehet kizárni, hogy néhány adekvát kontrollváltozó kimaradt a modellből.

A modell specifikációja terén jelentős előrelépést jelent *Jackman és Miller (1996)* tanulmányához képest *Granato és szerzőtársai (1996)* vizsgálata, amely – nem meglepő módon – eltérő eredményekhez vezet. Ők a WVS adatbázisból a kultúra két mértékét (*teljesítmény-motiváció* és *posztmateriális értékek*) szerkesztik meg, majd ezeket használják annak a hipotézisnek a tesztelésére, hogy nem csak a kultúra hat a gazdasági növekedésre, hanem a fordított hatás is jelen van. Endogén növekedési modelljükben a legfontosabb eredmény az, hogy a teljesítmény-motiváció és posztmateriális értékek szignifikáns hatást gyakorolnak a gazdasági növekedésre, a hagyományos gazdasági tényezőkkel (beruházás, humán tőke) együtt. Eredményeiket a szerzők úgy interpretálják, hogy a gazdasági és kulturális tényezők egymást kiegészítik a gazdasági növekedésben.

Edwards és Patterson (2009) több irányban is kiterjesztik *Granato és szerzőtársai (1996)* elemzését. Először is, megismétlik ugyanannak a regressziós modellnek a becslését más országokra és más időperiódusokra. Eredményeik nem igazolják Granatóék megállapításait, mert azt találják, hogy a *teljesítmény-motiváció* és *posztmateriális* értékek mint a kultúra proxyjai nincsenek szignifikáns hatással a hosszú távú növekedési rátákra. Ezt azzal magyarázzák, hogy az idők során megváltozott a kultúra lényegi jelentése, így a kultúra hatása különböző országminták és időperiódusok tekintetében nem konzisztens. Másodsor, *Edwards és Patterson (2009)* – szemben *Granato és szerzőtársai (2009)* tanulmányával – kezelik az endogenitás problémáját is. Miután a teljesítmény-motivációt és posztmateriális értékeket sor-

⁷ Ezek az alábbiak: az *élettel való elégedettség* szintje, a *személyek közötti bizalom* szintje, a *forradalmi változások támogatottsága*, a *fennálló rend támogatottsága*, a *politikai párbeszéd* szintje, *posztmaterialista értékek*.

rendben a megtakarítási rátával és a szolgáltató szektor méretével instrumentálják, azt találják, hogy a teljesítmény-motiváció szignifikáns magyarázó változója a hosszú távú növekedési rátának, ám a másik kulturális változó nem az. Összefoglalva, eredményeik szerint a kultúra és a növekedés kapcsolata nem annyira világos, mint ahogy azt *Granato és szerzőtársai (1996)* állítják.

A fenti tanulmány mellett *Swank (1996)* cikke is *Granato és szerzőtársai (1996)* eredményeinek alátámasztását, illetve pontosítását adja. Ez alapvetően egy elmélet által vezérelt empirikus kutatás, amely két új változót vezet be a politikai kultúra kifejezésére: a *konfucianus állami* és a *társadalmi korporatista* rendszereket. A szerző szerint mindkettő kapcsolatba hozható a növekedéssel, alapvetően két mechanizmuson keresztül. Először is, a korporatista modell visszaszorítja a járadékvadászatot és a potyautas magatartást, míg a konfucionista modell azért kedvez a növekedésnek, mert abban az állam iparpolitikája közvetlenül is növekedést képes indukálni. Másrészt, ezek a modellek könnyebben vezetnek konszenzushoz a társadalomban, így politikai stabilitást eredményeznek, amely pedig kedvez a növekedésnek. A hipotézisek tesztelésre *Swank (1996)* ugyanazt a növekedési modellt használja, mint *Granato és szerzőtársai (1996)*. Először – az összehasonlíthatóság érdekében – megismétli vizsgálataikat, majd bevezet egy kétértékű változót a konfucianus állami és a társadalmi korporatista rendszerekre. *Swank (1996)* saját modellje – amelyik nem tartalmazza *Granato és szerzőtársai (1996)* két változóját – statisztikai értelemben jobb modellnek bizonyul. A legfontosabb eredmény, azaz az, hogy a konfucianus állami és a társadalmi korporatista rendszerek pozitív szignifikáns hatást gyakorolnak a növekedésre, robosztusnak bizonyul a mintaösszetétel változásaira és a maradéktagra vonatkozó feltevések sérülésére nézve is.

3. A bizalom és növekedés kapcsolatát vizsgáló irodalom

„A kultúra a bizalom koncepciójával került be elsőként a közgazdasági diskurzusba” (*Guiso et al. 2006:29*), s ebben az irodalomban a bizalmat a kultúra proxyjaként használják. A bizalom–növekedés⁸ irodalom első fontos műve *Putnam és szerzőtársai (1993)* könyve, amely elsőként vizsgálja a *társadalmi tőke* gazdasági teljesítményre gyakorolt hatását (a társadalmi tőke egyik fontos dimenziója a *bizalom*), „a kutatások Pandora szelencéjét” nyitva ki ezzel (*Casey 2004:96*).⁹ A könyvben a szerzők Olaszország

8 A bizalom arra vonatkozik, hogy egy aktor számíthat arra, hogy egy másik aktor nem használja ki opportunista módon a sebezhetőségét. A bizalom ebben az értelemben „személytelen erkölcsösség” (generalized morality) (*Tabellini 2008*). *Delhey és Newton (2005)* részletekbe menően tárgyalja, milyen tényezők (intézmények) hatnak a személytelen (generalized) bizalomra.

9 *Putnam és szerzőtársai (1993:167)* a társadalmi tőkét így definiálják: „a társadalom szervezeteinek olyan jellemzői – mint például a bizalom, normák és hálózatok –, amelyek azáltal, hogy megkönnyítik az akciók koordinálását, hozzájárulnak a társadalom hatékonyságának növeléséhez”. *Fukuyama (1995)* szerint a társadalmi tőke alapvető eleme a személytelen bizalom.

régióit vizsgálva megmutatják, hogy az olasz régiók eltérő gazdasági teljesítményeit nagyrészt azok társadalmi szerkezetének különbségeivel lehet magyarázni: azok a régiók, amelyek horizontális társadalmi szerkezettel és magasabb szintű bizalommal rendelkeznek, fejlettebbek. Tehát, Észak-Olaszország fejlettebb, mint Dél-Olaszország, mert jobban ellátott társadalmi tőkével.

Ez a munka több szerző számára is referenciaként szolgált és számos tanulmány követte¹⁰, amelyek közül *Knack és Keefer (1997)* cikke a legnagyobb hatású. Ebben a szerzők a társadalmi tőkét a *bizalommal* és a *civil kooperációs normákkal* azonosítják. A változók mérésére a WVS adatait használva¹¹, 29 ország mintáján végzett ország-keresztmetszeti regresszióval vizsgálják a társadalmi tőke gazdasági teljesítményre gyakorolt hatását. Először is, eredményeik alátámasztják mindkét kultúra változó pozitív szignifikáns hatását a gazdasági növekedésre¹², de a bizalom és az egy főre jutó GDP keresztváltozójának regresszióba illesztése után néhány nagyon érdekes újabb eredményre jutnak, amelyek alátámasztják a kapcsolódó elméletek nézeteit. Egész pontosan azt találják, hogy a bizalom és a civil kooperációs normák azokban az országokban erősebbek, amelyek magasabb jövedelemmel és alacsonyabb jövedelemegyenlőtlenséggel rendelkeznek, és amelyekben a vezető ragadozó magatartását korlátozó intézmények, valamint iskolázottabb és etnikailag homogénebb csoportok vannak jelen. Ezek az eredmények sokféle alternatív kontrollváltozó esetére nézve robusztusak. A robusztussági vizsgálatok egy másik vonalát jelentik azok a regressziók, amelyekben a bizalom hatását az egy munkásra jutó outputra, fizikai és humán tőkére, valamint a teljes tényező termelékenységre vizsgálják. A teljes tényező termelékenység kivételével a bizalom a többi említett változóra is pozitív szignifikáns hatást gyakorol.

10 *Helliwell és Putnam (1995)* munkája is az úgynevezett követő irodalomhoz tartozik. Ebben a szerzők a társadalmi tőke és a növekedés viszonylatában ugyanazt a pozitív kapcsolatot találják az olasz régiók vizsgálatában, mint korábban, de most a személytelen bizalom (generalized trust) nincs benne a társadalmi tőke mércéjében. Egy későbbi munkájában *Putnam (2000)* az USA esetében vizsgálódik, és azt állítja, hogy a társadalmi tőke (a *formális és informális klubok tagságával* mérve) az 50-es évektől folyamatosan csökkent, és ez minden államra és minden periódusra igaznak bizonyult. Nem talál viszont szignifikáns kapcsolatot a társadalmi tőke csökkenésének sebessége és az amerikai államok teljesítménye között. *Durlauf és Fafchamps (2005)* szerint ennek egy lehetséges magyarázata az lehet, hogy időközben a személytelen bizalom nőtt az Egyesült Államokban, így a *klubtagság* kevésbé meghatározóvá vált a társadalmi tőkén belül.

11 A bizalom szintjét a WVS alábbi kérdésére adott válaszokkal méri *Knack és Keefer (1997)*: „Általánosságban Ön úgy véli-e, hogy a legtöbb emberben meg lehet bízni, vagyis nem kell túlzottan elővigyázatosnak lenni, amikor más emberekkel kapcsolatba kerülünk?” A bizalom mértékét a „legtöbb emberben meg lehet bízni” választ adók számának a válaszolók számából való részesedése adja. A civil kooperációs normák mérésére pedig több kérdést is használnak, mint például: elfogadható-e, hogy a talált pénzt megtartsuk, vagy hogy adót csaljunk, ha erre lehetőség adódik.

12 Az eredmények alapján a bizalom 10 százalékpontos emelkedése a növekedésben 0,8 százalékpontos emelkedéshez vezet (*Knack és Keefer 1997:1260*).

Knack és Keefer (1997) tanulmányának egyik fontos erőssége, hogy azonosítja azokat a csatornákat is, amelyeken keresztül a bizalom hat a növekedésre. Bizonyos adatok elérhetőségének hiánya miatt végül is a bizalom hatását átvivő két csatornát tud a tanulmány megvizsgálni, ezek a tulajdonosi és a szerződési jogok erőssége, valamint a kormányzat teljesítménye. A szerzők empirikus eredményei alátámasztják azt, hogy a bizalom javítja a kormányzat hatékonyságát és a szerződések kikényszeríthetőségét. *Knack és Keefer (1997)* a két kultúra változó meghatározóit is kutatják, és azt mutatják ki, hogy a kisebb jövedelemegyenlőtlenség, a vezető hatalmának korlátozása, valamint az alacsony szintű etnikai és nyelvi megosztottság magasabb szintű bizalomhoz vezetnek. Összefoglalva, *Knack és Keefer (1997)* cikke egy fontos tanulmány a kultúra területén, amely erős empirikus alátámasztást hozott a bizalom növekedésre gyakorolt közvetlen és közvetett hatásairól.

Zak és Knack (2001) tanulmánya bizonyos tekintetben *Knack és Keefer (1997)* munkája kiterjesztésének tekinthető, amely egyrészt megerősíti annak eredményeit, másrészt új meglátásokat is hoz. *Zak és Knack (2001)* felépít egy elméleti modellt a bizalomról, majd teszteli az ebből levonható hipotéziseket. A modellben beruházók és brókerek kötnek egy periódusban ügyleteket, s a beruházók ki vannak téve a brókerek erkölcsi kockázatának, azaz lehetséges az átverés. A modell megmutatja, hogy gyengébb formális intézmények, nagyobb társadalmi távolság, gyengébb család elleni szankciók és magasabb összegű beruházás esetén a család (alacsonyabb szintű bizalom) valószínűbb.

Az elméleti modellből levont tesztelhető hipotéziseket *Zak és Knack (2001)* 42 országra vonatkozó ország-keresztmetszeti regresszióban vizsgálják. Hasonlóan *Knack és Keefer (1997)* vizsgálatához, ez a tanulmány is a WVS adatival méri a bizalmat. Mivel a bizalom endogén lehet a növekedési regresszióban, ezért 2SLS regressziókat is futtatnak, amelyekben instrumentumokként a katolikusok, a muzulmánok és az ortodox keresztények népességén belüli arányát használják. Eredményeik, ellentétben *Knack és Keefer (1997)* tanulmányával, robusztusak a humán tőke változójára. A bizalom és az egy főre jutó GDP keresztváltóját is beteszik a regresszióba, s így sikerül megmutatniuk, hogy létezik az úgynevezett alacsony-bizalom szegénységi csapda.

Knack és Keefer (1997) cikkéhez hasonlóan, *Zak és Knack (2001)* cikke is elemzi a bizalom meghatározóit. Ennek a vizsgálatnak a legérdekesebb eredménye az a megállapítás, hogy a formális intézmények és a népesség heterogenitása a bizalmon keresztül hatnak a növekedésre. Tehát *Zak és Knack (2001)* növekedési csatornaként is képes a bizalmat azonosítani, s nem csupán mint egy növekedést saját jogán indukáló tényezőt.

Beugelsdijk és szerzőtársai (2004) a fent említett két mértékadó cikkben (*Knack–Keefer 1997; Zak–Knack 2001*) feltárt bizalom és növekedés kapcsolat robusztusságát elemzik. A szerzők elismerik, hogy nincs egységes definíció a robusztusságra, de megpróbálják az irodalomban javasolt összes dimenziót összerakni, s így négy dimenzió

mentén vizsgálják. Először is, a bizalom változó szignifikanciájára összpontosítanak.¹³ Másodszor, a bizalom változó robusztusságát a hatás nagyságára (effect size) nézve vizsgálják. Harmadszor, az eredmények érzékenységét úgy vizsgálják, hogy a Barro-féle növekedési regresszióban kötelezően szereplő változókra (kezdeti jövedelem, humán tőke) más proxykat használnak. Negyedszer, megváltoztatják a mintát.¹⁴ A robusztussági vizsgálatok azt mutatják, hogy *Zak és Knack (2001)* eredményei nagyon robusztusak az első két dimenzió tekintetében, de ez nem mondható el *Knack és Keefer (1997)* eredményeiről, amelyek csak korlátozottan robusztusak. *Beugelsdijk és szerzőtársai (2004)* vizsgálatai arról is meggyőznek bennünket: a nagyobb mintájú vizsgálat (*Zak és Knack 2001*) jobb robusztussága annak köszönhető, hogy több alacsonyabb bizalom értékkel rendelkező országot is bevontak. A szerzők következtetése ezek alapján az, hogy a bizalom és a növekedés kapcsolatát kutató irodalom fő problémája nem a kihagyott változók torzítása, hanem az adatok korlátozottsága.

Schneider és szerzőtársai (2000) – *Putman és szerzőtársai (1993)* nyomán – az európai régiók nagyobb mintáján vizsgálják a társadalmi tőke gazdasági növekedésre gyakorolt hatását 1980 és 1996 között. A társadalmi tőkét ez a tanulmány nem a WVS, hanem az Eurobarometer adataival méri. Sztenderd OLS regressziókkal tesztelik Putnam hipotézisét. A szerzők az empirikus vizsgálat nyomán arra a megállapításra jutnak, hogy *Putnam és szerzőtársai (1993)* túlértékelik a társadalmi tőke hatását az olasz régiók növekedésében. Szerintük e hatás a legjobb esetben is csak marginális (nem szignifikáns hatást találnak) és feltételes lehet.

Whiteley (2000) az 1970 és 1992 közötti időszakra vonatkozóan 34 ország keresztmetszetében vizsgálja a kapcsolatot, amelyben a társadalmi tőkét a WVS adatbázisból vett három változóból képzett indexszel méri. Ezek a változók a családtagba és állampolgártársba vetett bizalomra vonatkoznak, illetve arra, hogy általában mennyire bíznak az emberek egymásban.¹⁵ *Whiteley (2000)* a fent említett tanulmányokéhoz nagyon hasonló eredményre jut: a társadalmi tőke pozitív és szignifikáns hatással van a gazdasági növekedésre, és a hatás mértéke összevethető a humán tőke vagy a konvergencia változók hatásának nagyságával. Ezek az eredmények robusztusnak bizonyultak sokféle robusztussági vizsgálatban.

Putnam és szerzőtársai (1993) kutatását követve, csak kevesen vizsgálják nemzetinél alacsonyabb szinten azt, vajon a társadalmi tőke előfeltétele-e a gazdasági prosperitásnak. Ezek között *Casey (2004)* az egyetlen, aki a brit régiók esetében vizsgálódik. A szerző szerint *Putnam és szerzőtársai (1993)* kutatásának replikálására a brit régiók kiválóan alkalmasak, mert Nagy-Britanniában – hasonlóan Olaszországhoz

13 Ezekben a vizsgálatokban a regressziókban változtatják a kontrollváltozók (conditioning variables) körét.

14 *Knack és Keefer (1997)* 29 országával kezdenek, majd fokozatosan hozzáadják a mintához azt a 12 országot, amelyek *Zak és Knack (2001)* elemzésében többletként szerepelnek.

15 A három kérdés közül csak az utolsó vonatkozik a személytelen bizalomra.

– tartós regionális különbségek léteznek. Bár a szerző egyszerű statisztikai módszert (csak korrelációs számítást) alkalmaz, az eredményeket mégis érdemes megemlíteni, mivel kiemelkedő gondossággal szerkeszti meg változóit. Különösen figyel arra, hogy a társadalmi tőke „eredeti” jelentése alapján konstruálja meg annak mérőszámát a *civil elkötelezettség* (*civic engagement*), a *bizalom* és a *szervezetek* (*associations*) indexeiből, amelyekhez a WVS adatai mellett a British Social Attitudes adatait is felhasználja. A gazdasági teljesítményt szintén egy kompozit mutatóval méri, amely magában foglalja a jövedelmet, a munkanélküliséget és a szolgáltató és feldolgozó-ipari szektorok termelékenységének növekedését az egyes régiókban. A cikk legfontosabb eredménye az, hogy a putnami *társadalmi tőke index* robusztus korrelációban áll a gazdasági teljesítmény indexével (a korrelációs együttható 0,69). Maga a szerző is elismeri azonban, hogy vizsgálata nem fed fel oksági viszonyokat, és gazdaságpolitikát sem lehet arra alapozni.

Beugelsdijk és Van Schaik (2005a) tanulmánya, a társadalmi tőke és a növekedés kapcsolatát kutatva, szintén a regionális különbségekre koncentrál Európában. A két kutató és *Casey (2004)* párhuzamba állítható abban a tekintetben, hogy előbbieik is egy elméleti alapokon álló társadalmi tőke indexet akarnak kidolgozni. Indexük fő komponense *Putnam és szerzőtársai (1993)* nyomán a *bizalom* és a *civil kötelezettségvállalás* (*civic engagement*), amelyekre vonatkozóan a European Values Studies 1990-es adatait használják, s faktoranalízis után konstruálják meg indexüket. Az empirikus vizsgálatban a szerzők ezt az indexet használják Európa 7 országának 54 régiójára vonatkozó regressziójukban. A gazdasági teljesítmény mérésére *Beugelsdijk és Van Schaik (2005a)* regionális növekedési különbségeket határoznak meg, még hozzá úgy, hogy a regionális egy főre jutó jövedelmet az országátlaghoz viszonyítják.¹⁶ Következtetéseik nagyon hasonlóak a fentebb említettekhez: miután a régió kezdeti jövedelmét is beveszik a regresszióba, a társadalmi tőke pozitív szignifikáns kapcsolatban áll a régió gazdasági növekedésével.

A két kutató egy másik tanulmánya (*Beugelsdijk–Van Schaik 2005b*) finomítja a fenti eredményeket, szem előtt tartva azt a fő kérdést, vajon általánosíthatók-e *Putnam és szerzőtársai (1993)* eredményei, amelyeket az olasz régiókra vonatkozóan kaptak. Ebben a cikkben azonban nem egy kompozit indexet használnak a szerzők, hanem a társadalmi tőke két dimenzióját, a *személytelen bizalmat* és az *egyedülálló tevékenységek* (*associational activities*) külön mérőszámokkal fejezik ki. *Beugelsdijk és Van Schaik (2005b)* megújítják a regressziós elemzést azáltal, hogy változtatnak a specifikáción, illetve egy sor robusztussági vizsgálatot végeznek. Ami a regresszió specifikációját illeti, újabb kontrollváltozókat (térbeli korreláció és a humán tőke agglomerációs koncentrációja) vonnak be. Eredményük bizonyos tekintetben kü-

¹⁶ A két szerző kiemeli, hogy a relatív adatok használatának több előnye is van, legfőképpen az, hogy így közvetlenül figyelembe vesszük a nemzeti növekedési rátákat, amelyek egyébként torzíthatják a regionális növekedési rátákat.

lönbözők saját korábbi eredményüktől (lásd fentebb) és *Knack és Keefer (1997)* eredményeitől: a bizalom nincs szignifikáns kapcsolatban a regionális növekedéssel, viszont az *aktív tagság egyesületekben*¹⁷ igen. Ez utóbbi részben megerősíti *Putnam és szerzőtársai (1993)* hipotézisét. Ezek az eredmények robusztusnak bizonyulnak 5 féle robusztussági vizsgálat alapján.

Berggren és szerzőtársai (2007) kizárólag a robusztusságra koncentrálnak többféle vizsgálatot végeznek el a bizalom és a növekedés kapcsolatára nézve. A tanulmány legfontosabb megállapítása az, hogy ez a kapcsolat sokkal kevésbé robusztus, mint ahogy azt a korábbi vizsgálatok találták. A robusztussági vizsgálatok egyik dimenziójaként a szerzők azt nézik meg, hogy az adatok az időben stabilak-e. Ehhez az 1990-es évekre vonatkozó adatokat használják a korábbi tanulmányokban tekintett időperiódusokkal (1970–1992) szemben. A robusztussági vizsgálatok további fajtáit az extreme bound analízis és a robusztus regressziós módszerek, valamint e kettő kombinációi képviselik. OLS eredményeik ugyanazt a pozitív, statisztikailag szignifikáns kapcsolatot jelzik, mint amelyet a korábbi tanulmányok is megállapítottak, de robusztussági vizsgálataik új eredményeket mutatnak fel. E szerint (1) ha kiveszik a kiugró értékeket (outlier), a becült együttthatók értéke lefeleződik; (2) 5 százalékos szignifikancia szinten a kisebb mintában csak a regressziók 29,3 százaléka, a nagyobb mintában csak 49,3 százaléka szignifikáns, ami jóval alacsonyabb, mint a korábban tapasztalt; (3) az extreme bound analízis esetén kiugró értékek nélkül a bizalom együttthatója a kisebb mintában csak a regressziók 0,7 százalékaiban, nagyobb minta esetén csak 10,1 százalékaiban szignifikáns statisztikailag; (4) a bizalom becült együttthatóinak eloszlása sokkal szétterülőbb (widespread) a korábbi vizsgálatokhoz képest. Mindezek ellenére a szerzők arra a következtetésre jutnak, hogy „még akkor is, ha a növekedéssel nem mutat robusztus kapcsolatot, a bizalom bizonyos mértékig fontos tényező – legalább annyira fontos, mint a „klasszikus” növekedési tényezők” (*Berggren et al. 2007:271*).

Szemben a fenti vizsgálatokkal, *Akçomak és ter Weel (2009)* a társadalmi tőke indirekt hatásaira koncentrálnak, elkötelezve ezzel magukat, hogy mélyebbre ássanak annak a kérdésnek a kutatásában, vajon a társadalmi tőke *hogyan* hat a növekedésre. Ebben az értelemben ez a cikk egyedi az irodalomban. A szerzők az innovációban találják meg azt a csatornát, amelyen keresztül a társadalmi tőke a gazdasági növekedést stimulálja. Elméleti keretük az alábbi: „A magasabb szintű társadalmi tőke, amelyet történelmi intézmények határoznak meg, növeli az innováció előfordulását. Ennek az oka, hogy az innovatív tevékenységbe tett beruházások kockázatosak, és a tőke finanszírozói elköteleződést várnak a feltalálóktól arra nézve, hogy pénzüket jó helyre költik. Ez sokkal könnyebben megvalósul egy olyan környezetben, amelyben az emberek megbíznak egymásban” (*Akçomak–ter Weel 2009:546*). Ennek tesztelésére a szerzők

17 A *civil kötelezettségvállalás*, vagy más néven a szervezetekben végzett tevékenység két csoportba sorolható, *aktív* és *passzív tagságra* (a szervezetekben) (Beugelsdijk and Van Schaik 2005b).

empirikus stratégiája három lépésből áll. Először a társadalmi tőke és a növekedés közötti oksági kapcsolatot, másodsor a társadalmi tőke és az innováció kapcsolatát kutatják, majd 3SLS stratégiát alkalmaznak. Az egész empirikus vizsgálatban a bizalmat történelmi intézményekkel instrumentálják: az írni-olvasni tudó népesség aránya az össznépelességen belül a múltban, múltbeli politikai intézmények és az egyetemek hatása. A társadalmi tőke adatforrása a European Social Surveys és a European Values Study Surveys, az innovációs adatok pedig a Eurostat regionális adatbázisából származnak. Eredményeik jelentősen árnyalják a keresztmetszeti vizsgálatot végző tanulmányok eredményeit: Európa 102 régiójára vonatkozóan megmutatják, hogy az innováció erős pozitív hatást gyakorol a gazdasági növekedésre, az innovációt pedig a társadalmi tőke befolyásolja szignifikánsan, de maga a társadalmi tőke nem gyakorol szignifikáns hatást a növekedésre. Más szóval, ellentétben más tanulmányok eredményeivel, *Akçomak és ter Weel (2009)* cikke azt sugallja, hogy a társadalmi tőke hatása nem közvetlen, hanem közvetett.

A fentiekben tárgyalt tanulmányok mind pozitív kapcsolatot mutatnak ki a bizalom és a növekedés között, az egyetlen negatív kapcsolatot kimutató vizsgálat *Roth (2009)* cikke. Bár a pozitív kapcsolat elméletileg is előrevetíthető, a negatív kapcsolat is alátámasztható elméletileg, mégpedig *Olson (1982)* kollektív cselekvés logikája elméletével, amely azt hangsúlyozza, hogy ha túl sok érdekcsoport jön létre, akkor azok megakadályozhatnak hatékony kormányzati akciókat. *Roth (2009)* – ellentétben a fent említett tanulmányokkal, amelyek a bizalom és a növekedés kapcsolatát ország-keresztmetszeti vizsgálatokban elemezték – panel adatokat használ és fixhatású regressziós elemzést végez 41 országra az 1980 és 2004 közötti periódusra, 129 megfigyelés alapján. A legfontosabb eredmény az, hogy a bizalom negatív kapcsolatban áll a gazdasági növekedéssel, s ezt a kapcsolatot leginkább azok az országok (például Lengyelország és Görögország) „hozzák létre”, amelyekben az egész mintában a legerősebb negatív kapcsolat áll fent. Roth további vizsgálatai azt is feltárják, hogy ha kihagyja a tranzíciós országokat, akkor a kapcsolat fordított U-alakúvá válik. Ez azt jelenti, hogy a bizalom növekedése az alacsony bizalomszintű országokban magasabb növekedéshez, míg a magas bizalomszinttel rendelkezőkben a növekedés csökkenéséhez vezet. Érdekes módon azonban, ha a szerző keresztmetszeti vizsgálatot végez, akkor a sokak által kimutatott pozitív kapcsolat megjelenik. Bár az eredmények robusztusak, és *Olson (1982)* elmélete is alátámasztásul szolgál, a szerző nem zárja ki, hogy a kihagyott változók, a mérési hibák vagy a rossz specifikáció torzítják azokat.¹⁸

Ahlerup és szerzőtársai (2009) tanulmánya egyedinek tekinthető az irodalomban abban az értelemben, hogy a szerzők érdeklődése elsősorban arra a kérdésre

18 *Helliwell (1996)* bizonyos tekintetben párhuzamba állítható *Roth (2009)* cikkével, mert ő is a negatív kapcsolatot mutatja ki. A gazdasági teljesítmény mérésére azonban a termelékenység növekedését használja. Ővé az egyetlen keresztmetszeti vizsgálat, amely negatív kapcsolatot talál a bizalom és a gazdasági teljesítmény között.

irányul, vajon a társadalmi tőke és a formális intézmények egymás helyettesítői vagy kiegészítői-e a gazdasági növekedésben. A szerzők empirikus vizsgálatban tesztelt hipotézisei egy egyszerű szekvenciális beruházási-játék modellből származnak, amelybe mind a bizalom, mind a formális intézmények (a szerződések bíróság általi kikényszeríthetősége) be vannak építve. A modell azt vetíti előre, hogy a bizalom növekedésre gyakorolt hatása nem lineáris, és függ az intézmények minőségétől. Eredményeik sztenderd ország-keresztmetszeti Barro-féle növekedési regresszióból származnak, s azt támasztják alá, hogy a bizalom (a WVS szokásos kérdésével mérve) és a formális intézmények (a *kormányzat minőségével* mérve¹⁹) egymás helyettesítői a gazdasági növekedésben: a bizalom és a formális intézmények is szignifikáns hatással vannak a gazdasági növekedésre, és keresztváltójuk is szignifikáns, csak negatív előjelű. *Ahlerup szerzőtársai (2009)* interpretációja szerint ez azt jelzi, hogy a társadalmi tőke marginális hatása jobb intézmények esetén kisebb. Másrészt, az intézmények javulásának marginális hatása a bizalom szintjétől függ. Következésképpen, a bizalom és az intézmények kapcsolata a helyettesítésről szól.

4. A legújabb irodalom

Tabellini (2008) tanulmánya a kutatások egy újabb vonalát nyitotta meg, melyekben a kultúra proxyjaként nem csupán a bizalmat használják, hanem a WVS négy kérdésére adott válaszokból képzett négy változót. Ezek: a *bizalom*, a *tisztelet*, az *önuralom* (individual self-control) és az *engedelmesség* (obedience). E négy változóval Tabellini több tanulmányban is vizsgálta a kultúra intézményekre és gazdasági fejlődésre gyakorolt hatását. Az egyikben (*Tabellini 2010*) megmutatja, hogy a fenti négyből képzett aggregált változó szignifikáns hatást gyakorol a jelenbeli jövedelemre, ha a regresszióba bevesszük az országspecifikus fixhatást és az 1960-as beiskolázottságot. A szerző azt feltételezi, hogy a *bizalom*, a *tisztelet* és az *önuralom* stimulálja az emberek közötti interakciókat, míg az *engedelmesség* korlátozza azokat, s így a gazdasági fejlődést is azáltal, hogy csökkenti a kockázatvállalási hajlamot, amely a vállalkozás nélkülözhetetlen eleme. Mivel úgy gondolja, hogy a kultúra endogén a gazdasági fejlődésben, így instrumentális változós becsléseket is végez. Eredményei alapján nem tudja elvetni azt a hipotézist, hogy a két történeti (instrumentális) változó (a múltbeli írni-olvasni tudás és a múltbeli politikai intézmények) hatása a kultúra közvetítésével érvényesül az outputra. Tabellini azt a kérdést is vizsgálja, hogy a kultúra hatása közvetlen vagy közvetett. Azt találja, hogy a kultúra az outputra kizárólag a kormányzati intézményekre gyakorolt hatásán keresztül érvényesül, legalábbis Olaszország régióiban (amelyek a vizsgálat tárgyai voltak). E tanulmány eredményeinek legplauzibilisebb

19 A *kormányzat minősége* változó az ICRG korrupció, jog és rend, valamint a bürokrácia minősége változók átlaga.

interpretációja az, hogy a kulturális különbségek azért annyira fontosak, mert ugyanazoknak a formális intézményeknek az eltérő működéséhez vezetnek, valamint hogy a kultúra központi mechanizmusnak tekintendő abban a folyamatban, amelyben a múltbeli intézmények a jelenbeliek működését befolyásolják.

Claudia Williamson több empirikus tanulmányában is használja a Tabellini által bevezetett négy változót. 2009-es cikkében (*Williamson 2009*) a formális és informális intézmények (kultúra) közötti kapcsolatot elemzi, valamint azt, hogy a köztük lévő kölcsönhatás miként hat a gazdasági fejlődésre. A formális intézmények mérésére a *Glaeser és szerzőtársai (2000)* által használt négy politikai intézményi változót használja, melyekből egy indexet konstruál főkomponens módszerrel. Az informális intézmények, azaz a kultúra mérésére a *Tabellini (2008)* által bevezetett, fent említett változókat használja, amelyekből ugyancsak főkomponens elemzéssel készít egy aggregált kultúra indexet. A két aggregált index birtokában Williamson kiszámolja azok különbségét, s ezzel méri a formális intézmények informálisokkal szembeni erősségét. Eredményei egy fontos tekintetben eltérnek Tabellini eredményeitől, mert ő azonosítani tudja a kultúra (informális intézmények) dominanciáját: az erős kultúra (informális intézmények) a formális intézmények erősségétől függetlenül is meghatározó tényezője a gazdasági fejlődésnek. Következésképpen *Williamson (2009)* eredményeinek üzenete az, hogy a formális intézmények csak bizonyos kultúra (informális intézmények) esetén lehetnek kedvezőek a fejlődésre.

Egy újabb tanulmányukban *Williamson és Mathers (2011)* megmutatják, hogy a kultúra (az előbb említett kultúra indexszel mérve) és a gazdasági szabadság intézményei egymástól függetlenül is fontos meghatározói a gazdasági növekedésnek.²⁰ A szerzők azt is tapasztalják, hogy ha a kultúra és a gazdasági szabadság változókat egyszerre teszik a regresszióba, akkor a kultúra és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat gyengébb lesz, miközben a gazdasági szabadság megtartja pozitív és szignifikáns hatását a gazdasági növekedésre. Ezek alapján azt állítják, hogy a kultúra és a gazdasági szabadság egymás helyettesítői. Bizonyos tekintetben ez az eredmény ellentmondásban áll *Williamson (2009)* fentebb leírt eredményével, hiszen most a kultúra kevésbé szignifikánssá válik a regresszióban, ha bizonyos intézmények jelen vannak.

Mathers és Williamson (2011) egy másik tanulmányban a kultúra és a gazdasági szabadság interakciójának a gazdasági fejlődésre gyakorolt hatását vizsgálják. A szerzők azzal a céllal vonják be a vizsgálatba a kultúrát, hogy választ kapjanak arra a kérdésre, miért vezetnek azonos intézmények eltérő gazdasági teljesítményhez. Regressziós

²⁰ *Johnson és Lenartowicz (1998)* tanulmánya egy korai és meglehetősen kezdetleges kísérlet arra, hogy a kultúrát a gazdasági szabadsághoz, s ezen keresztül a növekedéshez kapcsolja. A szerzők alap gondolata az, hogy a kultúra befolyásolja az országok gazdasági szabadságát. A kultúra mérésére Hofstede és Schwartz változóiból is „válogatnak”. Az empirikus modell azonban alulspecifikált, a mintaszám nagyon alacsony (25 ország), és semmilyen robusztussági vizsgálatot nem végeznek.

vizsgálatuk azt támasztja alá, hogy a kultúra körülbelül 10 százalékponttal emeli a gazdasági szabadság növekedésre gyakorolt hatását. Az eredmények azt a fentebb már említett nézetet támasztják alá, amely szerint az eltérő kultúrával kombinálódó formális intézmények eltérő gazdasági teljesítményhez vezetnek.

Voigt és Park (2008) a GLOBE adatbázisból vett értékeket és normákat használják a kultúra proxyjaként. A különböző értékek és normák különböző vezetői (leadership) modellekhez kapcsolódnak és a vállalatok eltérő viselkedését tükrözik. A két szerző a kultúra hosszú távú hatásának vizsgálatára fókuszál. Hipotézisük szerint hosszú távon a kultúrának (értékek és normák) szoros összhangban kell állnia az intézményekkel, mivel azok az intézmények, amelyek nem kompatibilisek a fennálló értékekkel és normákkal, eltűnnek. A szimultán egyenletek módszert használva megvizsgálják a kultúra közvetlen és közvetett hatásait. A közvetett hatások vizsgálatához a *jogrend* (rule of law), az *alkotmányos demokrácia*, a *vezető magatartásának korlátozottsága* (constraints on the executive) és a *civil társadalom*²¹ változókat használják. A kultúra közvetlen hatását tekintve vegyes eredményre jutnak: ha a jogrend változót használják a formális intézmény kifejezésére, akkor a kultúra nem gyakorol szignifikáns hatást a jogrend változón túl, de ha valamely politikai intézményt kifejező változót alkalmaznak, akkor bizonyos értékek (kultúra) szignifikáns hatással vannak. A közvetett hatások tekintetében egyik irányban sem meggyőzőek a kultúra hatásai. Összefoglalva, *Voigt és Park (2008)* csak azt tudják megmutatni, hogy bizonyos normák számítanak a gazdasági fejlődésben, de azok hatása nagyban függ attól, milyen változót használnak a formális intézmények proxyjaként.

Gorodnichenko és Roland (2010, 2011) három különböző adatbázisból (WVS, Hofstede adatbázis, Schwartz Values Survey) vett kultúra proxyk egy főre jutó jövedelemre vonatkozó hatását vizsgálják. A 2011-es tanulmányban Hofstede *individualizmus* indexe mindig szignifikáns a regresszióban, ami nem mondható el a többi kultúra változóról. Schwartz változói közül a *beágyazottság* negatív előjellel szignifikáns, míg az *érzelmi autonómia*, az *intellektuális autonómia* és az *egyenlőségi* (egalitarianism) együttesen pozitív előjellel szignifikánsak.

A szerzők részletesebb vizsgálatukban (*Gorodnichenko–Roland 2010*) azt feltételezik, hogy a kultúra kulcs tényező az innovációk ösztönzésében, s ezen keresztül hat a hosszú távú növekedésre. A másik csatorna, amelyen keresztül a kultúra a növekedésre hat, a mindenkori formális intézmények alakítása. Regressziós elemzésükkel azt bizonyítják, hogy a kultúra és az intézmények között kétirányú oksági kapcsolat áll fenn, amiből az következik, hogy az intézményeket részben a kultúra határozza meg. A szerzőknek sikerül empirikusan megmutatniuk a kultúra erős oksági hatását a hosszú távú növekedésre és az innováció szintjére. Ezek az eredmények összhangban állnak az elméletükből következő predikcióval: az individualistább

21 A civil társadalom proxyja azon nem-kormányzati nemzetközi szervezetek száma, amelyek aktívan működnek az adott országban.

kultúra kedvez az innovációknak, s így a gazdasági fejlődésnek. A szerzők tehát meggyőzően megmutatják, hogy a kultúra a gazdasági fejlődés fontos tényezője, s ez független az intézményektől. A vizsgálat szerint a kultúra hatása legalább akkora, mint az intézményeké. Ugyanakkor a kultúra a politikai és jogi intézmények megválasztását is befolyásolja.

Maseland (2013) fő célja, hogy a kultúra intézményekre gyakorolt hatását vizsgálja, de ennek melléktermékeként a jövedelemre gyakorolt hatást is elemzi. Érdeklődésének középpontjában a kultúra és az intézmények kölcsönös egymásra hatása áll, ami oda-vissza hatást eredményez. Ennek megfelelően a szerző elsősorban azokat a csatornákat akarja azonosítani, amelyeken keresztül a kultúra hatással van az intézményekre. A biológiai pszichológia irodalmára támaszkodva egy új instrumentumot javasol a kultúra-intézmények regresszióban. Ez a változó a *toxoplasma gondii*²² elterjedtségi rátája. A biológiai pszichológia irodalma megmutatta, hogy az ezzel a parazitával való fertőzöttség hatással van az egyén személyiségére: erősebb a versenyszellem és a célorientáltság, s mindez a másokkal való törődés és a moralitás kárára történik (*Flegr et al. 1996*). A személyiség eme változásai opportunistává és mások magatartását nagyobb gyanakvással figyelővé teszik az egyént, s így csökken a társadalomban a bizalom szintje (*Maseland 2013:115*).

A kultúra mérésére *Maseland (2013)* négy változó (a *hatalmi távolság*, az *individualizmus/kollektívizmus* és a *bizonytalanság kerülése Hofstede (2001)* adatbázisából, valamint a *bizalmatlanság* a WVS adatbázisból) első főkomponensét használja. Az intézményeket pedig a Worldwide Governance Indicators alkategóriáiból képzett első főkomponenssel méri. A *toxoplasma gondii* instrumentumot használva a szerző legfontosabb eredménye az, hogy a kultúra szignifikáns hatással van mind az intézményekre, mind az egy főre jutó jövedelemre. *Maseland (2013)* eredményei robusztusak sok kontroll változóra nézve is.

5. Kritika és következtetések

A fenti összefoglalás is sejteti, hogy a kultúra gazdasági növekedésre gyakorolt hatását vizsgáló empirikus irodalommal szemben sokféle kritika fogalmazható meg. A vitatott kérdések különösen három területen jelentkeznek. Először is, a *kultúra* koncepciója az empirikus vizsgálatokban meglehetősen homályos, és hiányzik egy jól kidolgozott elméleti keret. Ez azt jelenti, hogy napjainkig az irodalom fejlődését döntően az empiria vezérelte. Másodsor, sok ponton kritizálható a kultúra mérése. Harmadszor, több probléma jelentkezik az alkalmazott ökonometria terén is. E három területre

22 A *toxoplasma gondii* egy olyan parazita, amely gyakran megtalálható a macskák és macskafélék beleiben, és látens fertőzést okoz az emberben. Az elterjedtség országoként különbözik.

vonatkozóan sokféle egyedi kritika létezik, de a kritikák nagyobb része az irodalom legnagyobb szeletét jelentő bizalom-irodalomra vonatkozik.

Ami az első területet, azaz az elméleti keretet illeti, a kultúra körüli koncepcionális problémára a terület prominens kutatói is felhívják a figyelmet. *Tabellini (2010:711)* szerint a kultúra egy „fekete doboz”, és a továbbfejlődés akadályának tekinthető. A fenti összefoglalóból levonható tanulsággal, miszerint a kultúra koncepciója nem egyértelmű, nem csak *Tabellini*, hanem a legtöbb kutató egyetért.²³ Összefoglalóm azt is megmutatta, hogy tanulmányonként különböző értelemben használják a szerzők a kultúrát, általában leszűkítve valamely koncepcióra, mint például a *bizalom* vagy a *templomba járás*, és attól függően, hogy milyen értelemben használják, különböző eredményekre juthatnak. Ez arra utal, hogy a kultúrát többdimenziós koncepciónak kellene tekinteni (lásd például: *Klasing 2013; Beugelsdijk–van Schaik 2005b; Bjornskov 2006*), melynek dimenzióit különböző módon lehet vizsgálni a regressziókban. Ezen a ponton egyet lehet érteni *Herrmann-Pillath (2014)* véleményével az empiria jelenlegi állapotára vonatkozóan: a kultúra változó beillesztése a növekedési regresszióba csak azt mutatja, hogy *valaminek* van hatása a növekedésre, de nem tudjuk, mi az a *valami*. Ahogy *Moore (1999:75)* megfogalmazza: „Törékeny koncepcionális alapon próbálunk empirikus vizsgálatokat végezni. A bizalom koncepciója bizonytalan, és nincsenek használható empirikus mérőszámaink”.

A második problémákkal terhelt terület, a mérés kapcsán *Beugelsdijk és Maseland (2011)* a WVS kérdése kapcsán azt kritizálják, hogy maga a kérdés sem egyértelmű: „általában” („generally speaking”) véve²⁴ jelentése sem világos, ez magában foglalhatja a barátokat, ismerősöket is, nem csak az idegeneket. Így az is kétséges, hogy egyáltalán a *személytelen bizalmat* (generalized trust) mérné. További problémát jelent, hogy erre a kérdésre nem skálán mérik a választ, hanem kétértékű lehetőséggel (igen vagy nem). *Miller és Mitamura (2003)* pedig egyértelműen megmutatják, hogy az „általában” kérdés nem megfelelő és torzít. Végül azért is kritizálható a bizalom mérése, mert egyetlen kérdésre adott válaszon alapul.

A méréssel szembeni kritika fő vonala az elméleti keret hiányára vonatkozik. *Beugelsdijk (2006)* nagyon erős ellentmondást lát a társadalmi tőke elméleti megközelítése és az empirikus vizsgálatokra jellemző operacionalizálás között. A feszültség abban áll, hogy elméleti szinten a bizalmat mikro kategóriaként értelmezzük, úgy, mint az egyének szintjén megjelenő jellemzőt, majd az empirikus vizsgálatokban makro kategóriaként használjuk a kultúra változóját, hasonlóan a gazdasági növekedés vagy a beruházás mértékeihez. A szerző véleménye egészen egyszerűen ez: „nem azt mérjük, mint amit hiszünk, hogy mérünk” (*Beugelsdijk 2006:373*), azaz a WVS

23 *Durlauf (2002:471)* így fogalmazza ezt meg: „A társadalmi tőke koncepcióját sokféle jelenség kifejezőjeként használják.”

24 Lásd a 11. lábjegyzetet.

adatbázisból vett kérdésre adott válasz rossz mértéke a bizalomnak.²⁵ *Zak és Knack (2001)* adataival azt is megmutatja, hogy a WVS bizalom kérdése nagyon erősen korrelál az intézmények „jó” működésével, így a *bizalom* változó inkább a szélesebb értelemben vett intézmények egy elemét méri.

Egy újabb problémát jelent a kultúra mérése kapcsán az, hogy gyakran *ad hoc* és pragmatikus alapon mérik azt. *Hofstede (1980, 2001)* kulturális dimenzióit sokan kritizálják, az egyik legkomolyabb kritikát *Schwartz (1994, 1999, 2006)* fogalmazza meg. Szerinte a legjelentősebb hiányosság az, hogy Hofstede adatgyűjtése mindenféle elméleti alapot nélkülöz.

A harmadik vitatott terület, az ökonometria kapcsán sokan (például: *Durlauf 2002; Durlauf és –Fafchamps 2005; Beugelsdijk et al. 2004; Beugelsdijk 2006*) bemutatják a kultúra (társadalmi tőke)-irodalomra jellemző alapvető problémákat. *Beugelsdijk és szerzőtársai (2004)* az eredmények eltérő mintákra való érzékenységére hívják fel a figyelmet: a bizalom és a növekedés közötti robosztus szignifikáns kapcsolat kimutatásához alacsony bizalom értékkel rendelkező országokat kell a mintához hozzáadni. A fenti összefoglalóban a másik fontos nehézséget, az endogenitás kezelését is érintettem. A legtöbb szerző, felismerve ezt a problémát, instrumentális változókat használ a regresszióban. Az instrumentumok skálája nagyon széles, ahogy ezt a fentiekben bemutattam. Az újabb tanulmányokban használt instrumentumok meggyőzőbben teljesítik az exogenitás kritériumát, azonban – ahogy *Fehr (2009)* is hangsúlyozza – a korábbi tanulmányok instrumentumai kapcsán nem nehéz olyan érvelést találni, amely szerint azok közvetlen hatást is gyakorolnak a növekedésre, s így ezek gyenge instrumentumok.

Bár összefoglalómban *csak* a kultúra gazdasági teljesítményre gyakorolt hatását vizsgáló empirikus irodalmat tekintettem át, ebben is volt utalás arra, hogy a kultúra sokoldalú kapcsolatban áll az intézményekkel. Ahogy *Beugelsdijk és Maseland (2011)* is megállapítják, a kultúra, az intézmények és a növekedés kapcsolata sokirányú, komplex jelenség. Sajnos a kutatásokban a kultúra növekedési hatásának elemzésétől elkülönülő területként jelenik meg a formális intézmények növekedésre gyakorolt hatásának vizsgálata (*Ahlerup et al. 2009*). Ez az elkülönült elemzés pedig nem segíti a kultúra, az intézmények és a növekedés komplex kapcsolatrendszerének megértését.

Tekintettel a fenti kritikai megállapításokra, az a kérdés merül fel, miként lehet továbbhaladni a kutatásokban. *Guiso és szerzőtársai (2006)* úgy vélik, elméleti alapokon leszűrt tesztelhető hipotézisekre van szükség az előrelépéshez. És mivel a kultúrának több dimenziója is van (*Klasing 2013*), ezért az egyes dimenziók hatásait egymástól elkülönítve kellene vizsgálni, s ez segíthet feltárni az egyes kultúra dimenziók eltérő hatásait. Vagyis az „aggregált” hatás helyett az egyes kultúra elemek hatásait külön-

²⁵ *Glaeser és szerzőtársai (2000)* például azt mutatják meg, hogy a WVS bizalom-kérdése sokkal inkább azt méri, hogy az egyén magatartása elnyeri-e mások bizalmát (trustworthiness), mintsem a bizalmat.

külön kellene vizsgálni (*Tambovtsev 2015*). Konszenzusként az a nézet emelkedik tehát ki, hogy a kutatási területnek a kultúra növekedési hatására vonatkozó tesztelhető, elméleti alapokon álló hipotéziseket kell vizsgálnia, és emellett a hatásmechanizmust is fel kell tárnia.

Manski (2000) alapján az alábbi két lehetséges út kínálkozik a kutatások továbbfejlesztésében: (1) az empirikus vizsgálatokban feltett kérdéseknek sokkal világosabbnak kell lenniük²⁶; (2) megbízhatóbb adatokat kell használni, amelyek akár származhatnak a kísérlet alapú kutatásokból is.²⁷ Az első út azt jelenti, hogy az általánosságok vizsgálatától a specifikusság vizsgálata felé kellene fordulnunk, s ez segítene abban is, hogy az oksági kapcsolatokról többet mondhassunk (*Durlauf és –Fafchamps 2005*). A második út azt követeli meg, hogy olyan kultúra adatokat használjunk az empirikus elemzésekben, amelyek a kultúrára vonatkozó előzetes elméleten alapulnak, s így képesek a kultúra valamely dimenzióját koncepcionálisan megragadni.

6. Hogyan tovább?

A kritikákban vázolt két továbblépési irány világos, a kérdés az, hogyan lehet konkrét tartalommal kitölteni azokat. Az alábbiakban mindkét vázolt út kapcsán tesztek javaslatokat, amelyek segíthetik azt, hogy szilárdabb alapokon álló empirikus eredményekhez jussunk.

A kultúra többdimenziós jellegét szem előtt tartva, a kultúra „fekete dobozának” a kicsomagolásában hasznos elméleti keretnek gondolom *Boettke és szerzőtársai (2008)* intézményi ragadósság modelljét. Hasonlóképpen, ahogy a szerzők az intézmények típusait ragadósságuk alapján különítik el, a kultúra rétegeit is célszerű lehet ragadósságuk alapján megkülönböztetni. A ragadósság azt fejezi ki, hogy a társadalomra jellemző tradíciók, szokások, hitek mennyire épülnek be az egyes intézménytípusokba. Maga ez a *mag* véleményem szerint a legmélyebben beágyazott kulturális értékeket jelenti. A különböző kultúra rétegek ehhez „ragadnak”, egyesek szorosabban, mások lazábban. Vagyis az „aggregált” kultúra helyett érdemes lenne a ragadósság szempontjából különböző kultúra rétegeket megkülönböztetni, s ezeket külön-külön értelmezni és elméleti keretbe helyezni. Feltételezhető, hogy az egyes rétegek más-más hatást gyakorolnak a gazdasági növekedésre, így az empirikus

²⁶ *Durlauf és Fafchamps (2005:1689)* hasonló szellemiségben ezt írják: „az empirikus vizsgálatoknak vissza kell lépniük a társadalmi tőkére vonatkozó grandiózus megközelítésekből, és evilági, de potenciálisan több eredményre vezető elemzések felé kell fordulni az egyéni magatartás specifikus komponensei kapcsán”.

²⁷ Úgy tűnik, *Durlauf (2002)* is egyetért ezzel a nézettel, amikor azt hangsúlyozza, hogy a közgazdasági kísérletekből is nyerhetünk empirikus tapasztalatot.

vizsgálatok ezekre alapozva sokkal specifikusabbakká válhatnak, szemben a kritizált „grandiózus” vizsgálatokkal. Természetesen e helyen nem vállalkozhatom a kultúra réteg modell kidolgozására, de az elmondható, hogy az irodalomban használt bizonyos kultúra változók e modell szerint különböző rétegekhez tartoznak. A legmélyebb réteg, azaz a *mag*, amelyhez a többi réteg „ragad”, az egyének értékeiből épül fel; olyan értékekből, amelyek a cselekvés alapjait jelentik és megváltoztathatatlanok. A Tabellini által használt bizalom egy másik réteget képvisel, hiszen egyrészt a bizalom endogén lehet a növekedésben, másrészt egy társadalmon belül az egyének körülményeitől is függ, s ezek változása estén változhat. És említhetők még a különböző attitűdök, vagy a vallásosság, amelyek viszonylag gyorsan változhatnak, azaz sokkal kevésbé ragadósak.

A második irány a továbbfejlesztésben a kultúra mérésére vonatkozik: elméleti alapokon álló mérésre lenne szükség. Mivel konszenzusnak tűnik az a nézet, hogy a kultúra egy többdimenziós koncepció, így a mérésnek egy meghatározott kultúra rétegre vagy dimenzióra kell vonatkoznia. Megkérdésesen alapuló nagy nemzetközi adatbázisokat létrehozni nagyon nehéz, kevés kutató vállalkozik rá. Így nem is azt kívánom megfogalmazni, hogy új adatbázisokra lenne szükség, hanem arra hívnám fel a figyelmet, hogy ma is rendelkezésünkre áll ilyen, amelynek a használata sajnos méltatlanul alacsony szintű. Ez pedig a Schwartz Values Survey, amelyet Schwartz 1988 óta épít elméleti alapokon (Schwartz 1994, 1999, 2006).

A mögöttes elmélet a kulturális pszichológiában fejlődött ki és az egyéni értékeket állítja a középpontba. Világos és egyértelmű definiálás²⁸ nyomán Schwartz az értékeket a kultúra magjának tekinti, amelyek az egyének számára exogének és nem változnak. A mérés legfontosabb előnye, hogy *a priori* elméleti elgondoláson alapul az adatgyűjtés alapjául szolgáló kérdések és az ezekből képzett változók megválasztása. Schwartz (1994, 1999, 2006) kiindulópontja az, hogy a társadalmak három alapvető problémával szembesülnek a társadalmi viszonyok milyenségének alakítása kapcsán, és az ezekre adott válaszok az egyes társadalmakban inherensen különböznek. A szerző e három probléma kapcsán hét értéktípust különít el, amelyek egy integrált rendszert alkotnak. Ezek mérésére az adatbázisa 46 értékelemet tartalmaz, csakis olyan kérdésekkel, amelyeknek az értelmezése minden országban azonos. Összefoglalva, a Schwartz adatbázis tehát a WVS vagy Hofstede adatbázisához képest „jobb” adatokat szolgáltat, a jövőbeli kutatásokban fokozottabban lehet támaszkodni erre, különösen a fent említett legmélyebb kultúra réteg, a *mag* mérése estén. Természetesen nem jelent alternatívát, ha más kultúra réteg (például vallásosság) mérésére van szükség.

Köszönetnyilvánítás

A tanulmány megírását az NKFI Alap támogatta; projektszám: K 120686 (K_16).

²⁸ Az értékek a társadalomban létező hitek, szimbólumok, normák komplex együtteseként értelmezhetők, amelyek vezérlik az egyéneket cselekedeteikben.

Hivatkozások

- Ahlerup, P. – Olsson, O. – Yanagizawa, D. (2009): Social Capital vs Institutions in the Growth Process. *European Journal of Political Economy*, Vol. 25, No. 125:1–14.
- Akçomak, I. S. – ter Weel, B. (2009): Social Capital, Innovation and Growth: Evidence from Europe. *European Economic Review*, Vol. 53, No. 6:544–567.
- Barro, R. J. – McCleary, R. M. (2003): Religion and Economic Growth Across Countries. *American Sociological Review*, Vol. 68, No. 5:760–781.
- Berggren, N. – Elinder, M. – Jordahl, H. (2007): Trust and Growth: A Shaky Relationship. *Empirical Economics*, Vol. 35, No. 35. 2:251–274.
- Beugelsdijk, S. (2006): A Note to the Theory and Measurement of Trust in Explaining Differences in Economic Growth, *Cambridge Journal of Economics* Vol. 30:371–387.
- Beugelsdijk, S. – de Groot, H. L. F. – van Schaik, A. B. T. M. (2004): Trust and Economic Growth: A Robustness Analysis. *Oxford Economic Papers* 56:118–134.
- Beugelsdijk, S. – van Schaik, A. B. T. M. (2005a): Differences in Social Capital Between 54 Western European Regions. *Regional Studies*, Vol. 39, No. 8:1053–1064.
- Beugelsdijk, S. – van Schaik, A. B. T. M. (2005b): Social Capital and Growth in European Regions: An Empirical Test. *European Journal of Political Economy*, Vol. 21, No. 2:301–324.
- Beugelsdijk, S. – Maseland, R. (2011): *Culture in Economics: History, Methodological Reflections and Contemporary Applications.*, Cambridge, UK.: Cambridge University Press, Cambridge.
- Bjornskov, C. (2006): The Multiple Facets of Social Capital. *European Journal of Political Economy*, Vol. 22, No. 1:22–40.
- Boettke, P. J. – Coyne, C. J. – Leeson, P. T. (2008): Institutional Stickiness and the New Development Economics. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 67, No. 2:331–358.
- Boettke, P. J. (2001): Why Culture Matters: Economics, Politics, and the Imprint of History. In: Boettke, P. J. (2001);, *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy*. Routledge, New York. pp. 248–265.
- Casey, T. (2004): Social Capital and Regional Economies in Britain. *Political Studies*, Vol. 52:96–117.
- Delhey, J. – Newton, K. (2005): Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism? *European Sociological Review*, Vol. 21, No. 4:311–327.
- Durlauf, S. (2002): On the Empirics of Social Capital. *Economic Journal*, Vol. 112, No. 483:459–479.
- Durlauf, S. N. – Fafchamps, M. (2005): Social Capital. In: Aghion, P. –, Durlauf, S. N. (eds.) (2005);, *Handbook of Economic Growth* Vol. 1B. North-Holland, Amsterdam: North-Holland. pp. 1639–1699.

- Edwards, M. S. – Patterson, D. (2009): The Influence of Cultural Values on Economic Growth: An Expanded Empirical Investigation. *Journal of Political Science*, Vol. 37, No. 1:148–173.
- Fehr, E. (2009): Economics and Biology of Trust. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 7, No. 2-3:235–266.
- Flegl, J. (2007): Effects of Toxoplasma on Human Behavior. *Schizophrenia Bulletin*, Vol. 33, No. 3:757–760.
- Franke, R. H. – Hofstede, G. – Bond, M. H. (1991): Cultural Roots of Economic Performance: A Research Note. *Strategic Management Journal*, Vol. 12, Special issue:165–173.
- Fukuyama, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. The Free, New York.
- Glaeser, E. – Laibson, D. I. – Scheinkman, J. A. – and Soutter, C. L. (2000): Measuring Trust. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 3: CXV: 811–846.
- Gorodnichenko, Y. – Roland, G. (2010): Culture, Institutions and the Wealth of Nations. NBER Working Paper 16368.
- Gorodnichenko, Y. – Roland, G. (2011): Which Dimensions of Culture Matter for Long-Run Growth? *American Economic Review*, Vol. 101, No. 3:492–498.
- Granato, J. – Inglehart, R. – Leblang, D. (1996): The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests. *American Journal of Political Science*, Vol. 40, No. 3:607–631.
- Greif, A. (1994): Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. *Journal of Political Economy*, Vol. 102, No. 5:912–950.
- Guiso, L. – Sapienza, P. – Zingales, L. (2006): Does Culture Affect Economic Outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2:23–48.
- Helliwell, J. (1996): Economic Growth and Social Capital in Asia. NBER Working Paper 5470.
- Helliwell, J. F. – Putnam, R. (1995): Economic Growth and Social Capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, Vol. 21, No. 3:295–307.
- Herrmann-Pillath, C. (2010): What Have We Learnt From 20 Years of Economic Research Into Culture? *International Journal of Cultural Studies*, Vol. 13, No. 4:317–335.
- Hofstede, G. (1980): *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications, Beverly Hills.
- Hofstede, G. (2001): *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. Beverly Hills, CA: Sage Publications, Beverly Hills.
- Hofstede, G. – Bond, M. H. (1988): The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth. *Organizational Dynamics*, Vol. 16, No. 4:54–21.

- House, R. J. – Hanges, P. J. – Javidan, M. – Dorfman, P. W. – Gupta, V. (2004): *Culture, Leadership and Organization: The Globe Study of 62 Societies*. Thousands Oaks, CA: SAGE Publications, Thousands Oaks.
- Inglehart, R. (1990): *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton University Press, Princeton.
- Inglehart, R. (1997): *Modernization and Postmodernization – Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press, Princeton.
- Jackman, R. W. – Miller, R. A. (1996): A Renaissance of Political Culture? *American Journal of Political Science*, Vol. 40, No. 3:623–659.
- Johnson, J. P. – Lenartowicz, T. (1998): Culture, Freedom and Economic Growth: Do Cultural Values Explain Economic Growth? *Journal of World Business*, Vol. 22, No. 4:332–356.
- Klasing, M. (2013): Cultural Dimensions, Collective Values and their Importance for Institutions. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 41, No. 2:447–467.
- Knack, S. – Keefer, Ph. (1997): Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4:1251–1288.
- Kuran, T. (2009): Explaining Economic Trajectories of Civilizations: The Systemic Approach. *Journal of Economic History*, Vol. 63, No. 2:414–447.
- Landes, D. (2000): Culture Makes Almost All the Difference. In: Harrison, L. E. – Huntington, S. P. (eds.) (2000):, *Culture Matters*. Basic Books, New York.
- Manski, C. F. (2000): Economic Analysis of Social Interactions. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3:115–136.
- Maseland, R. (2013): Parasitical Cultures? The Cultural Origins of Institutions and Development. *Journal of Economic Growth*, Vol. 18, No. 2:109–136.
- Mathers, R. L. – Williamson, C. R. (2011): Cultural Context: Explaining the Productivity of Capitalism. *Kyklos*, Vol 64, No. 2:231–252.
- McCleary, R. – Barro, R. (2006): Religion and Economy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2:49–72.
- Miller, A. S. – Mitamura, T. (2003): Are Surveys on Trust Trustworthy? *Social Psychology Quarterly*, Vol. 66, No. 1:62–70.
- Moore, M. (1999): Truth, Trust, and Market Transactions: What Do We Know? *Journal of Development Studies*, Vol. 36, No. 1:74–88.
- Olson, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*. Yale University Press, New Haven.
- Putnam, R. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.
- Putnam, R. D. – Leonardi, R. – Nanetti, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, Princeton.
- Roth, F. (2009): Does Too Much Trust Hamper Economic Growth? *Kyklos*, Vol. 62, No. 1:103–128.

- Schneider, G. – Plumper, T. – Bauman, S. (2000): Bringing Putnam to the European Regions: On the Relevance of Social Capital for Economic Growth. *European Urban and Regional Studies*, Vol. 7, No. 4:307–317.
- Schwartz, S. H. (1994): Are There Universal Aspects in the Content and Structure of Values? *Journal of Social Issues*, Vol. 50, No. 4:19–45.
- Schwartz, S. H. (1999): A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. *Applied Psychology: An International Review*, Vol. 48, No. 1:23–47.
- Schwartz, S. H. (2006): A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications. *Comparative Sociology*, Vol. 5, No. 2-3:137–182.
- Sen, A. (2002): How Does Culture Matter? In: Vijayendra, R. – Walton, M. (eds) (2002): *Culture and Public Action*. Stanford University Press, Stanford, pp. 37–58.
- Smith, A. (1759): *The Theory of Moral Sentiments*. London: A. Millar, London. Available at: <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS0.html>.
- Swank, D. (1996): Culture, Institutions, and Economic Growth: Theory, Recent Evidence, and the Role of Communitarian Polities. *American Journal of Political Science*, Vol. 40, No. 3:660–679.
- Tabellini, G. (2008): Presidential Address: Institutions and Culture. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 6, No. 2-3:255–294.
- Tabellini, G. (2010): Culture and Institutions. *Economic Development in the Regions of Europe*. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 8, No. 4:677–716.
- Tambovtsev, V. (2015): The Myth of the “Culture Code” in Economic Research. *Russian Journal of Economics*, Vol. 1, No. 3:294–312.
- Voigt, S. – Park, S. (2008): Values and Norms Matter – On the Basic Determinants of Long-run Economic Development. *MAGKS Discussion Paper No. 22-2008*.
- Weber, M. (1930): *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Routledge, London, New York, 2001.
- Whiteley, P. F. (2000): Economic Growth and Social Capital. *Political Studies*, Vol. 48, No. 3:443–466.
- Williamson, C. R. – Mathers, R. L. (2011): Economic Freedom, Culture, and Growth. *Public Choice*, Vol. 148, No. 3-4:313–335.
- Williamson, C. R. (2009): Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance. *Public Choice*, Vol. 139, No. 3-4:371–387.
- Zak, P. J. – Knack, S. (2001): Trust and Growth. *Economic Journal*, Vol. 111:295–321.