

Bényei Zsuzsanna

## Az informális intézmények és a működőtőke-áramlás kapcsolata: hol tart az irodalom?

*A működőtőke-befektetések motivációinak tanulmányozása hosszú múltra tekint vissza. Viszonylag új tényező e téren az intézmények hatásainak vizsgálata. Ez az irodalom a formális intézményeket mint helyspecifikus előnyöket azonosítja, amelyek elősegítik a működő tőke beáramlását az országba. A tanulmány célja, hogy bemutassa a szakirodalom empirikus eredményeit az informális intézmények szerepéről egy kevésbé kutatott területen. A tanulmányban ismertetek továbbá egy olyan mérési módszert is, amelyet a későbbiekben ezen kapcsolat vizsgálatára használhatunk.*

**Journal of Economic Literature (JEL) kódok:** E02, F02

**Kulcsszavak:** működőtőke-áramlás, informális intézmények

Az utóbbi évtizedekben egyre szélesebb kutatói kör vizsgálja a közvetlen külföldi befektetések (Foreign direct investment – FDI) irányát meghatározó tényezőket, a működőtőke-befektetések és a telephelyválasztás motivációit. Ennek a megnövekedett érdeklődésnek az az oka, hogy a tőkeáramlásban dinamikus növekedést láthatunk, valamint hogy a földrajzi megoszlás is változást mutat. Míg a kilencvenes években a működő tőke közel hetven százaléka a fejlett országokba áramlott, mára ez az arány lecsökkent negyven százalék alá. Az elmozdulás elsősorban a fejlődő országok felé figyelhető meg, de emellett fontos az átalakuló országok szerepe is, hiszen oda áramlik az összes működő tőke közel hét százaléka (*UnctadStat 2015*). Felmerül a kérdés, vajon a korábban alkalmazott telephely-választási elméletek megfelelően leírják-e az új tendenciákat. Mindenesetre a működő tőke-mozgások magyarázatába a közgazdaságtudomány más ágai is bekapcsolódtak az utóbbi évtizedben, köztük nagyon ígéretesnek tűnnek az intézményi közgazdaságtani magyarázatok.

A figyelem elsősorban a működőtőke-áramlás és az intézmények kapcsolatának vizsgálatára irányul, hiszen a működőtőke-áramlásnak – különösen az elmaradott országok tekintetében – kiemelt szerepe lehet a gazdasági fejlődés elősegítésében. Széles körben elfogadott az az álláspont, miszerint a „jó” intézmények egyfajta specifikus lokális előnyként elősegítik az FDI beáramlását az országba. Ezen ismereteknek kiemelkedő fontossága lehet a feltörekvő országokra nézve, hiszen a megfelelő intézmények „javításával” közvetlenül és közvetetten (a működőtőke-beáramlás által) is elősegíthető a gazdasági fejlődés.

*Bényei Zsuzsanna tanárségéd a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Karán.*

*E-mail: zsuzsanna.benyei@econ.unideb.hu.*

A tőkemozgások elméleti háttérével, motivációival kapcsolatos hagyományos elméletek között megkülönböztethetünk kereskedelem-elméleti és vállalatelméleti megközelítéseket (Szanyi 1997). Az előbbieket a komparatív előnyök klasszikus elméletétől kezdve a Heckscher-Ohlin-féle megközelítésen át az új kereskedelem-elméletekig mind találtak a maguk feltételezései mellett motivációkat és okokat a tőkemozgás kialakulására. A leginkább elfogadottak John Dunning eklektikus elmélete számít, amelyet az 1980-as években alkotott meg, Porter elméletét alapul véve. E szerint a stratégiai előny, mely szükséges a befektetés megvalósulásához, három forrásból származik, s ezek együttes jelenléte szükséges a működőtőke-befektetés létrejöttéhez; ezek a tulajdonspecifikus/vállalatspecifikus (ownership), helyszínspecifikus (locational) és internalizációs (internalization) előnyök<sup>1</sup>.

Dunning (2001) szerint bármely tényező lehet lokális előny, amelyik hatással van egy új termelési egység létrehozásának profitabilitására a befogadó országban. Az intézmények emberek által létrehozott korlátok (North 1990), amelyek a politikai, gazdasági és társadalmi interakciókat formálják, így a többi korláttal együtt alakítják ki a választási lehetőségeket. Ezzel meghatározzák a tranzakciós és termelési költségeket, így a profitabilitást és a kapcsolatok kivitelezhetőségét a gazdasági tevékenység során. Az intézmények biztosítják a gazdasági ösztönzési struktúrát, alakítják a gazdasági változás irányát (North 1990), s így természetesen befolyással vannak a tőkeáramlásra is.

Az intézményi elméletek között számos elemzés született a formális intézmények és a működőtőke-áramlás kapcsolatáról (Bevan és szerzőtársai 2004; Busse–Hefeker 2007; Dumludag és szerzőtársai 2005; Kinoshita–Campos 2003; Mudambi–Navarra 2002). Az eredmények azt mutatják, hogy az FDI szempontjából az intézményi változók között a jogi intézmények szerepe – főként a tulajdonjog védelme és a szerződések kikényszeríthetősége – a legfontosabb. De egyes szerzők szerint (Kinoshita–Campos 2003; Busse–Hefeker 2007) kiemelten fontosak a politikai tényezők is. A vállalat működését befolyásoló tényezők közül pedig a bürokrácia minősége és a vállalatok alapításának könnyűsége az, ami leginkább hatással van az FDI beáramlásra (Ali és szerzőtársai 2008; Bevan és szerzőtársai 2004; Dumludag és szerzőtársai 2005; Busse–Hefeker 2007; Du és szerzőtársai 2008; Aseidu 2006).

Fontos, de kevésbé kutatott terület, hogy az informális intézmények milyen kapcsolatban állnak az működőtőke-áramlással. Ezt a kérdéskört a téma nehézsége és átfogó volta miatt elég kevesen vizsgálták, és ők is csak a legutóbbi években. Így ez az irodalom még gyerekcipőben jár, de jelentős eredményekkel kecsegtet. Azért is fontos az informális intézmények bevonása a vizsgálatba, mert kétféle módon hatnak a működőtőke-beáramlásra: meghatározzák a formális intézmények sikerességét, így közvetetten is elősegíthetik a működőtőke-beáramlást, de közvetlen hatásuk is érvényesülhet. Tanulmányomban ezt, az elsősorban empirikus irányultságú irodalmat mutatom be, kitérve az informális intézmények fogalmára és mérésére is.

A kutatók az informális intézményeknek elsősorban a gazdasági fejlődéssel való kapcsolatát vizsgálják; ha a működőtőke-áramlással való kapcsolatát kutatjuk, akkor kevés empirikus tanulmányt találunk. Itt az irodalom egyaránt vizsgálja a közvetett, illetve közvetlen kapcsolatot, többféle adatbázis felhasználásával. Tanulmányomban – a kapcsolat vizsgálatára már alkalmazott mutatók mellett – bemutatok egy újabb lehetséges alternatívát. A Tabellini (2005) által megalkotott mutatókat eddig csak a gazdasági növekedéssel

<sup>1</sup> Az egyes elméletek részleteiről lásd: Szanyi (1997).

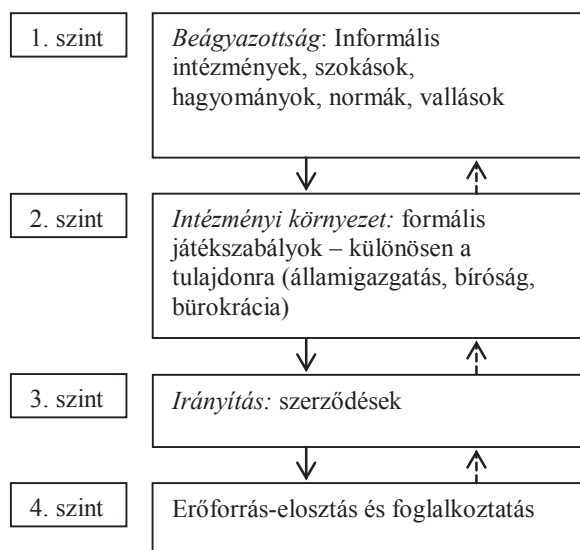
kapcsolatban használták, de új elemzési keretet adhatnak a működőtöke-áramlás esetében is.

### Az informális intézmények definiálása

Már az informális intézmények definiálása is problémát okozhat, hiszen ha megvizsgáljuk a vonatkozó irodalmat, láthatjuk, hogy számos definíció létezik. *North (1990)* megfogalmazása alapján elmondhatjuk, hogy az informális intézmények íratlan formában létező szabályok és korlátok, amelyek alakítják döntéseinket. Az informális korlátok fő szerepe, hogy módosítják vagy kiegészítik a formális szabályokat. Változásuk sokkal lassabb, mint a formális intézményeké.

(1. ábra)

#### A társadalmi elemzés szintjei



Forrás: *Williamson (2000), 597. oldal*

*Williamson (2000)* három szintjét különíti el az intézményeknek<sup>2</sup> (1. táblázat). Az első szintet képezik nála az informális intézmények, melyek a társadalmi beágyazottságot testesítik meg, ide tartoznak a szokások, hagyományok, morál, vallás és hasonlók. Ez a szint sok vizsgálat szempontjából már adott, mert itt változást előidézni nagyon nehéz. Az informális intézmények spontánul jönnek létre, és csak evolutív módon tudnak fejlődni. A második szintet intézményi környezetnek nevezi, ez nagyjából lefedi azt, amit korábban formális intézményeknek neveztünk. E szerző is aláhúzza, hogy az informális intézmények nagyon lassan változnak.

Fontos kiemelni, hogy a szintek hierarchiát alkotnak, és az elemek között kölcsönhatás érvényesül. Tehát ahogy *North (1990)* is megfogalmazta, a magasabb szinten lévő

<sup>2</sup> A társadalmi elemzésnek négy szintje van, de a legelső szint az erőforrás-allokációra vonatkozik, s nem intézményekre.

intézmények korlátot jelentenek a közvetlenül alatta lévőknek, azonban alulról felfelé is érvényesül egyfajta visszacsatolás. *Williamson (2000)* szerint azonban az intézményi változás mindig egy alulról induló folyamatként képzelhető el. Mindkét szerző definíciója utal az intézményi útfüggőség fogalmára, amit *Boettke és szerzőtársai (2008)* intézményi ragadósságként értelmezik. A szerzők szerint fontos ismerni a kapcsolatot az informális és formális intézmények között, hiszen a későbbiekben ez határozhatja meg sikerességüket. Az útfüggőség az intézmények növekvő hozadékát hangsúlyozza, és azt, hogy valamilyen történelmi okból különböző helyeken beragadhatnak bizonyos intézményi megegyezések. A beragadt intézményi megegyezések szuboptimálisak lehetnek abban az értelemben, hogy meglehet, az aktorok jobban járnának egy másik elrendezésben. Tehát az intézmények csak bizonyos körülmények mellett lehetnek sikeresek. Ha a körülmények változnak, az informális intézményekben is változásnak kell bekövetkeznie. E tanulási folyamat azonban csak nagyon erőteljes külső vagy belső hatásra történhet, önmagától nem indul be. *Boettke és szerzőtársai (2008)* az intézményi ragadósság fogalmát vezetik be, amely meghatározhatja az intézmények alkalmazhatóságának sikerességét.<sup>3</sup> Kutatásuk alapján az informális intézményeket IEN intézménynek tekinthetjük. Ezek jellemzője, hogy szilárdan megalapozottak a gyakorlatban, szokásokban, és a hazai emberek hiteiben. Ezek a legmélyebben beágyazott intézmények, ezek képzik az adott társadalom tagjainak helyi tudását. Ily módon *Boettke és szerzőtársai (2008)* elmélete is kapcsolódik *Williamson (2000)* elemzési szintjeihez, hiszen az intézmények bevezetésének sikerességét szintén az informális intézményekhez való közelséghez vezeti vissza.

*Helmke és Levitsky (2003)* szerint az informális intézmények kialakulása és kikényszerítése kívül esik a hivatalosan irányított csatornákon, de valójában legalább olyan fontosak, mint a formális szabályok. Sokszor úgy tűnik, a gazdaságban a formális ösztönzők túlsúlyban vannak, ám legtöbbször az informális ösztönzők sokkal erősebbek. Előfordulhat, hogy az írott szabályok csak papíron léteznek, valójában az informális (íratlan) szabályok irányítják a gazdasági szereplőket. Ők is egyetértenek a korábbi megállapítással, miszerint az informális intézmények megalapozzák a formálisak sikerességét is.

A szerzők felhívják a figyelmet az informális intézmények nehéz definiálására; véleményük szerint azt fontos leszögezni, hogy mi nem tartozik ebbe a kategóriába. Például az informális intézményeket gyakorta keverik össze az informális szokásokkal. A különbséget a kettő között a kikényszerítésük adja: az informális intézmények be nem tartása valamilyen – akár társadalmi – szankcióval jár. Szerintük az informális intézményeket fontos megkülönböztetni az informális szervezetektől is, hiszen hasonlóan *North (1990)* definíciójához, a szervezeteket nem tekintik intézménynek.

A kutatók azonban nem mindenben értenek egyet. Míg *Helmke és Levitsky (2003)* kiemeli, hogy a kultúra nem egyezik meg az informális intézmény fogalmával, addig *Tabellini (2005)* és *Claudia Williamson* azzal azonosítja azt (*Williamson 2009*). Ez természetesen attól is függ, hogyan határozzuk meg a kultúra fogalmát. A kultúra nem más, mint társadalmi normák, értékek és egyéni meggyőződések, amelyek formálják az emberek

3 Az intézmények osztályozására három kategóriát különítenek el: (1) FEX (foreign-introduced exogenous / külföldiek által bevezetett exogén): külső szereplők által javasolt, és felülről tervezetten a kormány, vagy egyéb hatalommal rendelkező külső szervezet által bevezetett intézmények; (2) IEX (indigenously-introduced exogenous / hazailag bevezetett exogén): egy adott ország kormánya által javasolt, és általa felülről, tervezetten bevezetett intézmények; (3) IEN (indigenously-introduced endogenous / hazailag bevezetett endogén): az adott társadalom tagjainak interakciói során spontán módon létrejövő intézmények.

döntéseit (Tabellini 2005). A nemzeti kultúra tükrözi a társadalom által képviselt értékeket, magatartási normákat, meghatározza a szereplők magatartását (Hitt és szerzőtársai 2006). Williamson (2009) kiemeli, hogy míg a formális intézmények centralizáltak, addig az informálisak az emberek közötti kapcsolatokban jelennek meg. Szerepük nagyon fontos, mivel egyfajta korlátját képezik az írott szabályoknak. Azok csak akkor lehetnek hatékonyak, ha megfelelően illeszkednek, beágyazódnak az informális környezetbe. A kutató ezt empirikus vizsgálattal is alátámasztotta, amely összhangban volt Boettke és szerzőtársai (2008) ragadós intézményekre vonatkozó állításával. Vagyis azok az intézmények sikeresek, amelyek önmaguktól spontán fejlődnek ki, legkevésbé pedig a külföldiek által külső mintára kifejlesztettek tekinthetők annak. Tehát nagyon fontos lehet, hogy mely országban, milyen intézményeket próbálnak meghonosítani.

Ennek az összefüggésnek egy adott országon belül is lehet jelentősége. Tabellini (2005) Olaszország példáját hozza, ahol a jogrendszer hatékonysága eltérő délen és északon, holott ugyanazok a formális szabályok érvényesek az egész ország területén.

Ezen megállapítások konzisztensek Williamson (2000) társadalmi szintekre vonatkozó elméletével is. Mivel az informális intézmények nehezen változtathatóak, ezért gyakran állandónak kezeltek ezeket, változásukat csak egy összeomlás vagy a formális szabályokkal való helyettesítésük jelentette. Azonban Helmke és Levitsky (2003) szerint, ha maga az informális szabály nem is, a célja változhat. Ők hozzáteszik azt is, hogy nem minden kulturális változó módosul nagyon lassan. Hasonlón a formálisakhoz, az informális intézmények között is megkülönböztethetünk három típust: társadalmiakat, gazdaságiakat és politikaiakat.

### Az informális intézmények mérése

Az alábbiakban azt foglalom össze, mely mutatók használhatók az informális intézmények proxijaként az empirikus vizsgálatokban. Az informális intézményeket nem csak definiálni, de mérni is nehéz. Az egyik lehetőség erre a kérdőíves felmérés. Ma már több nemzetközi adatbázis áll rendelkezésünkre, ahonnan adatokat gyűjthetünk. A World Economic Forum Global Competitiveness Report<sup>4</sup> készítésekor a vállalatok vezetőit kérdezik az adott országgal kapcsolatban; ezt a felmérést nevezik Executive Opinion Survey-nek. Az 2014-15-ös adatok már 140 országról állnak rendelkezésre. A World Values Survey<sup>5</sup> 1981-től kezdve vizsgálja – immár majdnem 100 országra kiterjesztve – a különböző értékek jelentőségét. A felmérést eddig hat hullámban készítették el, a legfrissebb adatok a 2010 és 2014 közötti periódusról szólnak. A European Values Study<sup>6</sup>, hasonlóan az előzőhöz, az értékek változását vizsgálja, méghozzá 1981 és 2008 között, négy hullámban, összesen 113 országban. Az Eurobarometer<sup>7</sup> felmérést az Európai Bizottság készíti 1973 óta félévente; ennek során elsősorban az Európai Unióval kapcsolatos véleményeket mérik fel a tagországokban. Az International Social Survey<sup>8</sup> adatbázis társadalomtudományi

<sup>4</sup> <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

<sup>5</sup> <http://www.worldvaluessurvey.org/>.

<sup>6</sup> <http://www.europeanvaluesstudy.eu/>.

<sup>7</sup> <http://ec.europa.eu/COMMFrontOffice/PublicOpinion/>.

<sup>8</sup> <http://www.issp.org/>.

kutatásokkal kapcsolatos kérdéseket vizsgál, évente más-más témában. A 2016-os felmérés például a kormányzat szerepéről szól, és 26 kérdést tartalmaz.

Az informális intézmények mérésére gyakran használják a *Hofstede (1983)* által megalkotott kulturális dimenziókat. A kutató öt indexet határozott meg, mindegyikhez társított két végletet. Az első a *hatalmi távolság*, amely a különböző hierarchikus szinteken elhelyezkedők közötti távolságot méri. Ez az indikátor kifejezi, hogy a társadalom tagjai mennyire fogadják el a hatalom egyenlőtlen osztását. Sok társadalomban az egyenlőtlenség elfogadott, és az évek folyamán növekszik is, míg más társadalmak elutasítják azt, és az egyenlőségre törekednek. Teljesen egyenlőség sehol sem valósul meg, de egy 0-tól 100-ig terjedő skálán – ahol a 0 jelöli a hatalmi távolság hiányát – osztályozhatjuk az egyes országokat.

A második dimenzió a *bizonytalanság kerülése*, amely azt írja le, miként viszonyul a társadalom a jövővel járó bizonytalansághoz. Azokban a társadalmakban, ahol elfogadják ezt a bizonytalanságot, kevésbé dolgoznak keményen, viszont toleránsabbak az eltérő viselkedéssel és véleménnyel kapcsolatban, hiszen nem érzik magukat fenyegetve általuk. Ezekben a társadalmakban nevezhetjük „gyengének” a bizonytalanság kerülését. Itt viszonylag biztonságban érzik magukat az emberek. Más társadalmak tartanak a jövővel járó bizonytalanságtól, ezért itt az emberek kevésbé türelmesek, kevésbé toleránsak, hajlamosabbak az agresszióra, s keményebben dolgoznak, hogy elkerüljék a jövővel járó kockázatot.

A harmadik index a *kollektívizmus vagy individualizmus* szintje, amely az egyén és a csoport közötti kapcsolatot fejezi ki. A skála egyik végletében az egyének közötti kapcsolatok gyengék, mindenki önmagáért felel, a saját önérdekét követi, erős az individualizmus. A másik végletben az egyének között szoros kötelékek vannak, csoportokba születnek, és nevelkednek. A csoportérdek és a csoport által képviselt értékek fontosak az egyének számára.

A negyedik index a *férfiasság vagy nőiesség*. Az erősen maszkulin társadalmakban jobban elhatárolódnak egymástól a férfi és női szerepek. Itt erősebb a magas teljesítményre törekvés, valamint a pénzszerzés és a karrier iránti vágy. A feminin társadalmakban erősebbek a nőkre jellemző értékek, például a másokról való gondoskodás és a környezetvédelem fontossága.

Az utolsó dimenzió a *jövőorientáltság*, amely csak később adódott hozzá az előzőekhez. A magas jövőorientáltságú társadalmakban előrelátóbbak az emberek, magasabbak a megtakarítások. Míg ha alacsony a szint, akkor inkább a múltra és a jelenre koncentrálnak, fontosabb a tisztelet és a tradíciók szerepe (*Hofstede 1993*).

A kutatók gyakran kompozit mutatókat képeznek ezen kulturális dimenziók alapján, és így mérik a kulturális távolságot, azonban ezt többen is kritizálták. *Siegel és szerzőtársai (2008)* szerint a mutató megalkotásakor fontos információkat veszítenek. Emellett nem megfelelő, ha egyenlő arányban szerepeltetjük az összes dimenziót, hiszen eltérő szerepük van a kultúra meghatározásában, ha pedig kiragadunk egy dimenziót, és csak annak hatását vizsgáljuk, akkor egyoldalú eredményt kapunk.

A kultúra *Schwartz (2006)* szerint a társadalomban jelenlévő hitek, normák, szimbólumok és gyakorlatok komplex összessége. Leginkább az uralkodó értékek segítségével lehet meghatározni, hiszen ezek tükröződnek a gazdaság minden területén, a megállapodások létrejöttében, a gazdaságpolitikában vagy a jogrendszerben. Ezek alapján a szerző három dimenzióját különíti el a kultúrának. Az első eleme arra vonatkozik, hogy az egyén hogyan viselkedik a csoporton belül. A saját érvényesülés fontosabb, vagy a csoportérdek: *autonóm*

egyéenként viselkedik, vagy a csoportba *beágyazottan*. Az autonóm kultúrákban az emberek független, önálló egyéneknek tekinthetők. Kétféle autonómiát különböztethetünk meg: intellektuálist, amely arra ösztönzi az egyént, hogy valósítsa meg ötleteit, és hozzon önálló döntéseket, illetve érzelmi autonómiát, amely pozitív tapasztalatok szerzésére ösztönzi az egyént. A beágyazott társadalmakban viszont az egyének egy csoport tagjainak tekintik magukat. Az életüket meghatározzák a társadalmi kapcsolatok, a csoporthoz tartozás, a csoportérdek követése és a tradíciók tisztelete. Az autonóm társadalmakban jellemző értékek a kényelem, az izgalmas és változatos élet, míg a begyázott társadalmakban a hagyomány tisztelete, az engedelmesség, a biztonság és a bölcsesség.

A társadalmakat az alapján is elkülöníthetjük, mennyire érvényesül az egyenlőség eszméje: az *egalitarizmust* tartják-e fontosnak, vagyis azt, hogy minden ember egyenlő, és a társadalomban is egyenlőként kell kezelni, vagy a szigorú *hierarchiában* hisznek. Az előbbi érvényesülése esetén a társadalomra jellemző értékek az egyenlőség, a társadalmi igazságosság, a felelősségvállalás és az őszinteség. Utóbbi esetén pedig a hatalom és a javak egyenlőtlen elosztása valósul meg. Ezekben a társadalmakban fontosnak tartják az alázatot, a hatóságot és a vagyont.

A harmadik elem arra vonatkozik, hogyan kezelik az emberek a kapcsolataikat. Az egyik véglet, hogy *harmóniában* élnek, megpróbálják elfogadni és értékelnéni az őket körülvevő világot, ahelyett, hogy változtatnának rajta. Fontosnak tartják a békét és a környezetvédelmet. A harmónia ellentéte az *hatalom (mastery)*. Ez a társadalom támogatja a változást, az irányítást, fontos értékei az ambíció, a merészség és a siker.

### **Empirikus vizsgálatok a működőtőke-áramlás és az informális intézmények kapcsolatáról**

A kérdőíves felmérések közül *Seyoum (2011)* a Global Competitiveness Report adatait használta, amelyek segítségével a bizalomra és reputációra épülő informális intézmények hatását vizsgálta. A jelentésben szereplő adatokból a szerző hatot emelt ki, amelyek kifejezik a bizalmon alapuló informális intézményeket: a vállalatok etikus magatartása; a társadalmi felelősség fontossága; a számviteli és ellenőrzési szabályok erőssége; a vállalati testületek erőssége; a professzionális menedzsment szerepe; valamint a hatalom delegálására való hajlandóság. Véleménye szerint a magas bizalommal rendelkező országokban szükségszerűen jelen van egy erős vállalati, intézményi infrastruktúra (erős számviteli és auditálási szabályok, etikus vállalati viselkedés). Így a bizalom elősegíti a személytelen csere létrejöttét, csökkenti az igényt a külső kikényszerítésre, és növeli a nemzetközi munkamegosztásból származó hasznokat. A bizalom és a reputáció segít csökkenteni a tranzakciós költségeket, és növeli az elszámoltathatóságot. Ennek okai, hogy így hatékonyabb lehet a szerződések kikényszeríthetősége, megbízható információkat biztosítanak az üzleti döntések meghozatalához, valamint csökkentik a tranzakciós költségeket, mivel kevesebbet kell költeni a potenciális partnerek keresésére és ellenőrzésére. Így tehát azok az országok, melyek bizalmon és reputáción alapuló informális intézményekkel rendelkeznek, nagyobb valószínűséggel vonzzák az FDI-t.

A szerző egyaránt vizsgálta az informális intézmények közvetett és közvetlen hatását az FDI-áramlásra, s mediátor változóként beemelte a vizsgálatba a formális intézményeket is. Arra a következtetésre jutott, hogy a tekintélyen és bizalmon alapuló intézmények nagyobb

hatással vannak a tőkebeáramlásra, mint a formálisak, emellett fontos, hogy a kettő között korreláció van. De megállapította, hogy az informális szabályok közvetetten, a formálisakon keresztül is hatnak az FDI beáramlására.

*Sethi és szerzőtársai (2002)*, valamint *Holmes és szerzőtársai (2012)* az informális intézményeket elsősorban a kultúrával azonosították, és a kulturális távolságot próbálták mérni Hofstede kulturális dimenziói alapján. *Sethi és szerzőtársai (2002)* főként a maszkulinitást, a kockázatkerülést és az individualizmust emelték ki, segítségükkel a befogadó és a küldő ország közötti kulturális távolságot vizsgálták. Az amerikai vállalatok Európába és Ázsiába irányuló befektetéseit elemezve két időszakot hasonlítottak össze: az 1981 és 1983, illetve az 1998 és 2000 között beáramló működő tőke esetén nézték meg, vajon van-e szignifikáns hatása a kulturális távolságnak. Míg az első időszakra szignifikáns negatív kapcsolatot találtak, addig a másodikra már nem lett szignifikáns az eredmény, így arra a megállapításra jutottak, hogy a kultúra már nem tölt be meghatározó szerepet az amerikai cégek befektetéseinél.

*Holmes és szerzőtársai (2012)* szintén Hofstede kulturális dimenziót használták, de már elsősorban a közvetett kapcsolat mérésére. Definiálásuk alapján az informális intézmények képviselik a társadalom által elfogadott értékeket, kollektív tudatot, és ennek egy megjelenési formája a kultúra, amely a nemzet történelméből eredeztethető. A kultúra hosszú távú, viszonylag stabil, nehezen változtatható, és megteremti az alapot a formális intézmények sikeres működéséhez. Két dimenzió, a kollektívizmus/individualizmus, illetve a jövőorientáció az, ami elsősorban hatással van a formális intézményekre, és ezáltal a működőtőke-beáramlásra. Kollektívizmus alatt azt értették, hogy a társadalom tagjai azonos értékeken osztoznak, míg individualizmus esetén az egyéni érdek követése áll mindenek felett. A jövőorientáció esetén azt mérték, hogy a rövid vagy a hosszú távú döntések dominálnak-e inkább. Ezt a három mutatót/ esetet kötötték össze a már korábban bemutatott (1. táblázat) formális intézmény típusokkal.

Ha magas a kollektívizmus szintje, az segíti a szabályzási intézmények kifejlődését, mely véleményük és vizsgálataik alapján negatív hatással vannak az FDI beáramlására. Tehát a kollektívizmus közvetetten csökkenti a működőtőke-beáramlást. Az individualista társadalmakban feltételezéseik alapján, könnyebben tudnak kifejlődni a demokratikus politikai intézmények. Így ismét közvetetten, a formális intézményeken keresztül, de ide több tőke áramlik be. A harmadik mutató esetén elég vegyes eredményre jutottak. A szerzők feltételezése szerint a jövőorientáltság leginkább a hazai befektetőknek kedvez, mivel gazdasági intézményekre lesz hatással. Emiatt pedig kedvezőtlenül hat a működőtőke-beáramlásra. Ezt a nézetet ugyanakkor a vizsgálataik során nem tudták teljes mértékben alátámasztani. Láthatjuk tehát, hogy Hofstede kulturális dimenziói megfelelően alkalmazhatóak a telephely megválasztásának vizsgálatához, azonban leginkább elterjedt irodalma a belépési mód megválasztásával kapcsolatban van (*Li-Guisinger 1992; Tihanyi és szerzőtársai 2005; Kogut-Singh 1988*).

*Siegel és szerzőtársai (2008)* már a *Schwartz (2006)* által megalkotott kulturális dimenziókat vizsgálták. A szerzők az egalitarizmus/hierarchia dimenziót emelték ki, mint amelyik leginkább befolyásolja az ország intézményrendszerét. Szintje meghatározza, mennyire tekintik a társadalom tagjait egyenlőnek, segítségével elkülöníthetjük, mely országokban van kooperatív, produktív termelés és melyben van túlsúlyban a politikai vagy gazdasági szabályozás. Az egalitarizmus kialakulása történelmi okokra vezethető vissza, tehát hosszú távú tényezők alakították, formálták az évek során. Az, hogy az ország kultúrája inkább



az egalitarizmushoz vagy a hierarchiához van közel, számos tekintetben meghatározza a társadalmat. Hatással van a szociális ellátások körére, a társadalmi felelősségvállalás szintjére; a menedzsment szintjén is érvényesül, de a kormányzati politikák esetén is. Így a szerzők azt vizsgálták, hogy az ezen dimenzió által mért kulturális távolság két ország között hatással van-e a működőtőke-áramlásra. A másik két dimenzió vizsgálatához még nincs megfelelő elméleti megalapozottság, de az adatokat bevették modelljükbe. Eredményeik egyértelműen alátámasztják, hogy a kulturális távolság az egalitarizmus/hierarchia terén szignifikáns negatív kapcsolatban van a bilaterális működőtőke-áramlással. Hasonló negatív kapcsolatot találtak az autonómia/beágyazottság tekintetében, pozitív eredményt hozott viszont a harmónia/uralkodás dimenzió.

Azt láthatjuk, hogy viszonylag kevés tanulmány született az informális intézmények és a működőtőke-áramlás kapcsolatának vizsgálatáról, és az eredmények tekintetében is vegyes képet kaptunk. Érdemes lehet tehát más mutató segítségével vizsgálni az informális intézmények és a működőtőke-áramlás kapcsolatát.

### Egy alternatív mutató a kapcsolat mérésére

*Tabellini (2005)* szintén egy kérdőíves felmérés kérdéseit felhasználva alkotott meg egy mutatócsoportot a kultúra mérésére. Ezek segítségével eddig elsősorban az informális és formális intézmények, valamint az intézmények és a gazdasági növekedés kapcsolatát vizsgálták (*Coyne-Williamson 2009; Tabellini 2005; Williamson 2009; Williamson-Kerekes 2008*).

A mutatók megalkotásához *Tabellini (2005)* a World Values Survey-t és az European Values Study-t használta. A kérdőívben adott válaszok alapján 4 mutatót képzett, amelyek meghatározzák az informális intézmények szintjét. A kérdéseket úgy választotta ki, hogy megvizsgálta, melyek lehetnek fontosak a gazdasági interakciók, a piaci csere, a vállalkozói tevékenység szempontjából. Ezek mind hozzájárulhatnak a gazdasági növekedéshez, de nagyban kapcsolódnak az FDI-áramláshoz is, így érdemes részletesebben megvizsgálunk a mutatókat.

Az első a *bizalom (trust)*, amelynek megléte fontos a tranzakciós költségek csökkentése szempontjából. Ha magas szintű bizalom van a társadalom szereplői között, az csökkenti az ellenőrzési költségeket, szélesíti a szereplők közötti kapcsolati rendszereket. Ha alacsony a bizalom, akkor az emberek csak egy szűk körrel lépnek kapcsolatba, nem olyan jól fejlődik a gazdaság. Ez alapján elmondhatjuk, hogy a bizalom magas szintje növeli a működőtőke-beáramlást az országba. A bizalom mérésére az alábbi kérdést választották: „Ön szerint általában az emberekben meg lehet bízni, vagy úgy véli, hogy nem lehetünk elég óvatosak?” Az ország „bizalmi szintjét” az adta, hogy a válaszadók hány százaléka választotta a három lehetőség közül (megbízhatóak; nem lehetünk elég óvatosak; nem tudom) a „megbízhatóak” opciót.

A második általuk használt mutató a *kontroll (control)*. Arra utal, hogy a szereplők mennyire tartják magukat képesnek önmagukban sikereket elérni. Ez kifejezi a társadalomban annak a szintjét is, vajon kemény munkával és motivációval lehet-e előrébb kerülni, vagy ettől teljesen független tényezők alakítják az életüket. A mutató mérésére az alábbi állítást választották: „Néhányan úgy érzik, hogy teljesen uralják, irányítják a saját életüket, míg mások úgy érzik, nincs semmilyen hatásuk a velük történetekre”. A válaszadók

1-től 10-ig tartó skálán jelölhették, mennyire uralják a saját életüket. A mutató értékét a pontszámátlag tízszerese adta.

A harmadik indikátor az általános vagy korlátozott érvényű erkölcs fogalmaihoz kapcsolódik. Hierarchikus társadalmakban csak korlátozott körön belül nyilvánul meg az őszinteség és a bizalom. Ezen kívül opportunizmus jellemzi a társadalmat. Míg, ha általános érvényű erkölcsről beszélünk, jobban érvényesül a jogállamiság, önálló jogokkal rendelkeznek a társadalom tagjai, könnyebb a szabályok, szerződések kikényszerítése. Annak a mérésére, hogy az adott országban melyik jellemzi a társadalmat, a szerzők a *tisztelet* (*respect*) mutatót választották. A korlátozott erkölcsű társadalmakban a szereplők hajlamosabbak potyautas magatartásra, kevésbé tisztelik társaikat, az általuk elért eredményeket. A mutató szintjének meghatározására a szülők által a gyermekeiknek tanított értékeket vették alapul. A felmérés egy kérdése arra irányult, hogy a felsorolt tulajdonságok, értékek közül melyik öt az, amelyiket a legfontosabb megtanítani gyermeküknek. A mutató értékét az adta, hogy a válaszadók hány százaléka választotta az alábbi lehetőséget: „tolerancia és tisztelet mások felé”. A tisztelet, bizalom és önbizalom hiánya fontos kulturális indikátorok. Ezen tulajdonságok általában a hierarchikus társadalmakra jellemzőek. Az elmélet alapján az általános érvényű erkölccsel rendelkező társadalmakban nagyobb az ösztönzés az önálló munkára, az egyéni teljesítmény fejlesztésére. Ezen társadalmak hajlamosabbak a gazdasági fejlődésre, így a működőtőke-áramlás szempontjából is kedvezőbbek.

A szerzők próbálták megragadni egy mutatóval az individualizmus hiányát is, erre az *engedelmességet* (*obedience*) választották. Kiszámításához az előzőekben említett kérdést választották arról, milyen értékeket adnának tovább feltétlenül a gyermeküknek. Az „engedelmesség” opciót választók százalékos aránya adta a mutató értékét. Ez már negatív kapcsolatban áll a gazdasági fejlődéssel.

*Tabellini* (2005) ezen négy jelzőszám alapján képzett egy informális intézményekre vonatkozó kompozit mutatót, amelyben összeadta az első hármat, majd kivonta belőle a negyedik értékét<sup>9</sup>.

Bár az informális intézmények és a működőtőke-áramlás kapcsolatára ezt a mutatócsoportot még nem használták, érdemes a témával foglalkozni, hiszen az FDI irodalomhoz is megfelelő elméleti megalapozottsággal kapcsolható.

## Összefoglalás

Az intézményi közgazdaságtanban a közelmúltban főként a formális intézményekre vonatkozó kutatások terjedtek el; az informális intézmények sokáig egyfajta állandót jelentettek, létezésüket adottnak tekintették, azonban nem foglalkoztak részletesebb a megértésükkel. Ezt többek között a téma nehézsége, összetett volta is magyarázza. Az utóbbi években azonban már több kutató is elmerült a témában, felismerték fontosságát; mivel az informális intézmények alakítják az emberek közötti interakciókat, korlátot képeznek a formális intézmények sikerességének. Ezekkel lehet magyarázni a hasonló formális intézményekkel rendelkező országok közötti fejlettségbeli eltéréseket.

A mérésükre használt mutatókat is nehéz meghatározni, de ma már több adatbázis áll rendelkezésünkre a vizsgálatokhoz. A kutatók egyéni céljaitól függően a kérdőíves felmérések

<sup>9</sup> Emellett az eredmény erősítése érdekében főkomponens elemzést is végzett.

különböző pontjaiból kompozit mutatókat készíthetnek. A bemutatott irodalmak alapján ilyen lehet például a bizalom, a tisztelet, az engedelmesség, a hatalom delegálására való hajlandóság. Azonban a kutatók gyakran használják Hofstede (1983) kulturális dimenziót, hogy felmérjék a kulturális különbségek jelentőségét. Ebből az elméletből emelnek ki számukra fontosabb tényezőket, és ezzel próbálják magyarázni vizsgálatukat.

Az informális intézményeknek a kutatók elsősorban a gazdasági fejlődéssel való kapcsolatát vizsgálják; ha a működőtőke-áramlással való kapcsolatukat kutatjuk, akkor kevés empirikus tanulmányt találunk. A szakemberek két hatást különítenek el: közvetlen és közvetett hatást. E szerint az informális intézmények közvetlenül maguk is hatnak az FDI-beáramlásra, azzal pedig, hogy meghatározzák a formális intézmények sikerességét, közvetett hatás is érvényesül. A tanulmányok eredményei vegyesek, nem minden esetben sikerült igazolniuk hipotéziseiket. A Williamson (2009) és Tabellini (2005) által alkalmazott módszer az informális intézmények mérésére azonban egy újabb lehetőséget ad empirikus vizsgálatok folytatásához.

### Hivatkozások

- Ali, F. – Fies, N. – Macdonald, R. (2008): *Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?* Open Economies Review, Vol. 21, No. 2:201–219.
- Asiedu, E. (2006): *Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability.* The World Economy, Vol. 29, No. 1:63–77.
- Bevan, A. – Estrin, S. – Meyer, K. (2004): *Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economics.* International Business Review, Vol. 13, No. 1:43–64.
- 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.
- Busse, M. – Hefeker, C. (2007): *Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment.* European Journal of Political Economy, Vol. 23, No. 2:397–415.
- Coyne, C. J. – Williamson, C. R. (2009): *Trade Openness and Culture.* Working Papers No. 09-05., Department of Economics West Virginia University.
- Du, J. – Lu, Y. – Tao, Z. (2008): *Economic Institutions and FDI location choice: Evidence from US multinationals in China.* Journal of Comparative Economics, Vol. 36, No. 3:412–429.
- Dummludag, D. – Saridogan, E. – Kurt, S. (2005): *Determinants of Foreign Direct Investment: an Institutionalist Approach.* Working paper WP/10/187,
- Dunning, J. (2001): *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future.* International Journal of the Economic of Business, Vol. 8, No. 2:173–190.
- Helmke, G. – Levitsky, S. (2003): *Informal institutions and comparative politics: a research agenda.* Kellogg Institute for International Studies, Working Paper No. 307.
- Hitt, M. A. – Franklin, V. – Zhu, H. (2006): *Culture, Institutions and international Strategy.* Journal of International Management, Vol. 12, No. 2:222–234.
- Hofstede, G. (1983): *The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories.* Journal of International Business Studies, Vol. 14, No. 2:75–89.
- Hofstede, G. (1993): *Cultural Constraints in Management Theories.* The Executive, Vol. 7, No. 1:81–94.
- Holmes, M. R. – Miller, T. – Hitt, M. A. – Salmador, M. P. (2012): *The Interrelationships among Informal Institutions, Formal Institutions, and Inward Foreign Direct Investment.* Journal of Management, Vol. 38, No. 1:278–313.
- Kinoshita, Y. – Campos, N. F. (2003): *Why does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economies.* IMF Working Papers No. 03/228.
- Kogut, B. – Singh, H. (1988): *The effect of national culture on the choice of entry mode.* Journal of International Business Studies, Vol. 19, No. 3:411–432.
- Li, J. – Guisinger, S. (1992): *The Globalization of Service multinationals in the 'triad' regions: Japan, Western Europe and North America.* Journal of International Business Studies, Vol. 23, No. 4:675–696

- Mudambi, R. – Navarra, P. (2002): *Institutions and International Business: a Theoretical Overview*. International Business Review, Vol. 11, No. 6:635–646.
- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economical Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Schwartz, S. H. (2006). *A theory of cultural value orientations: Explication and applications*. Comparative sociology, Vol. 5, No. 2:137–182.
- Sethi, D. – Guisinger, S. – Ford, D. L. – Phelan, S. E. (2002): *Seeking greener pastures: a theoretical and empirical investigation into the changing trend of foreign direct investment flow in response to institutional and strategic factors*. International Business Review, Vol. 11, No. 6:685–705.
- Seyoum, B. (2011): *Informal Institutions and Foreign Direct Investment*. Journal of Economic Issues, Vol. 45, No. 4:917–941.
- Siegel, J. I. – Licht, A. – Schwartz, S. H. (2008): *Egalitarianism, cultural distance, and FDI: A new approach*. Boston Harvard Business School Working Paper.
- Szanyi Miklós (1997): *Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában*. Közgazdasági Szemle, Vol. 44, No. 6:488–508.
- Tabellini, G. (2005): *Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe*. CESifo Working Paper No. 1492.
- Tihanyi, L. – Griffith, D. A. – Russel, C. J. (2005): *The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance: A meta-analysis*. Journal of International Business Studies, Vol. 36:270–283.
- UnctadStat (2015): *Inward and outward foreign direct investment flows*. United Nations. <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>, Letöltve: 2015. 02. 10.
- Williamson, O. E. (2000): *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. Journal of Economic Literature, Vol. 38, No 9:595–613.
- Williamson, C. R. (2009): *Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and economic performance*. Public Choice, Vol. 139, No. 3:371–387.
- Williamson, C. R. – Kerekes, C. B. (2008): *Securing private property formal versus informal institutions*. Working Paper, <http://nyudri.files.wordpress.com/2011/10/driwp50.pdf>.