

Zolcsák Dóra

A politikai vezetés és a gazdasági növekedés

A vezető személye számít?

A cikk a politikai vezetés gazdasági növekedésben játszott szerepét foglalja össze, s áttekinti azokat az irodalmakat, amelyekben a vezető és maga a vezetés (leadership) válik hangsúlyossá a gazdasági teljesítmény egyik lehetséges magyarázataként.

Az írás az intézményi közgazdaságtan főáramából indul ki, amely egyelőre mostohán kezeli az egyén szerepét, s leginkább az intézményrendszer fontosságára fókuszál. Az intézményi felfogással szembeni kritikák magva leginkább az, hogy az általuk használt mutatók endogének és a politikai kimenetre összpontosítanak. Hatékony gazdaságpolitikát viszont a vezetők is létrehozhatnak, ezért válhat fontossá, hogy magyarázó tényezőként bevonjuk őket az empirikus elemzésekbe.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: B3, O4, P48

Kulcsszavak: gazdasági fejlődés, leadership elméletek, intézményi közgazdaságtan, politikai gazdaságtan

A gazdasági növekedés okainak vizsgálata évtizedek óta meghatározó kutatási terület. Sokan sokféle dimenziót azonosítottak, amelyek hatással vannak egy-egy ország gazdasági teljesítményére. A cikk a sok magyarázat közül a politikai vezetését ragadja meg.

Az írás arra a kérdésre koncentrálna, hogy a politikai vezetés a vezető személyisége, kvalitása révén mozgatórugója lehet-e a gazdasági növekedésnek, és ha igen, akkor miként lehet hatásukat interpretálni és beépíteni a vezetés magyarázó változóként a politikai modellekbe.

A vizsgálandó témának lehet létjogosultsága.

Egyrészt a menedzsment elméletekben, azon belül is a vezetésstudományban a vezetés (leadership) jellemzői kiemelt szerepet játszanak a szervezetek, vállalatok irányításában. Ahogyan azt Keating (2011) írja, a vezetői képességek, vezetői irányítás azért számítanak, mert nélkülük senki nem lesz sikeres. Jó időkben a vezető feladata az, hogy távol tartsa az embereket az önelégültségtől – fenntartva ezzel a megfelelő teljesítményszintet –, míg rossz időkben a remény, valamint az új távlatok hirdetése a küldetése. Másrészt a történelmi irányzatok közül az úgynevezett „nagy ember” elmélet is figyelmet fordít az egyéni jellemzőkre, s kiemelkedőnek véli azokat a történelmi események alakulásában.

A fentiek tükrében joggal merülhet fel a kérdés, hogy akkor miért ne számítana az egyéni tulajdonság, a vezetés milyensége a gazdaságpolitikai kérdésekben is.

De mit is értünk politikai vezetés (*political leadership*) alatt? A meghatározás sokféle lehet. Általános megközelítésben politikai vezetésnek tekintik a hatalmi kapcsolatok összességét, a meggyőzés és befolyásolás egy formáját, vagy az egyéni személyiség érvényre juttatását. Ezen megfogalmazások sejtetni engedik, hogy komoly erők vannak a politikai vezetés mögött, valamint hogy a vezetői képességek sokat számítanak az eredmények megvalósulásában. Utóbbi kijelentést erősíti *Kellermann (1986)* is, aki szerint egyértelműen különbözik a politikai vezetés bármilyen más vezetéstől, mert kontrollt jelent olyan politikák felett, amelyek befolyásolják a jólétet, hatalmukat pedig a törvényesen betöltött hivatalukból származtatják.

A politikai vezetőkre irányuló hatásvizsgálatok viszont továbbra is a mai közgazdaságtan határterületeként jelentkeznek. Az ilyen tesztlések közelebről arra irányulnak, hogy megvizsgálják, vajon adott rendszeren belül az ország irányítójának – képességei, kisugárzása révén – lehet-e befolyása a gazdaság alakulásában. Egy-egy rendszer első emberének személyisége azonban a mai napig igen vitatott területként kezelhető (*Acemoglu és szerzőtársai 2002;*, *Glaeser és szerzőtársai 2004*).

A vezetői kvalitások jelentőségét firtató tanulmányok abban hoznak újítást, hogy a vezetőt mint egyént ábrázolják, hangsúlyozva annak vezetői és személyes tulajdonságait. Másrészt, ez a megközelítés kívül esik a mainstream intézményi modelleken, amelyek eddig nem számoltak az egyén szerepével. A politikai vezetés viszont kihívásokkal kénytelen szembesülni, amikor is egyre nagyobb nyomás nehezedik a vezetőkre. Ez pedig felhívhatja a figyelmet arra, mekkora formáló ereje lehet egy-egy vezető attitűdjének, véleményének. *Andrews (2013)* szerint ez különösen igaz a fejlődő és újonnan iparosodott országokra, ahol a politikai és gazdasági változások egyre látványosabban gyorsulnak. A vezetőknek pedig szembe kell nézniük e változások mellett a társadalmi átalakulások okozta kihívásokkal is.

Az intézmények elsődlegessége a gazdasági növekedésben: az egyén szerepének mellőzése

A gazdasági növekedés magyarázatában igen előkelő helyet foglalnak el az intézmények szerepét hangsúlyozó írások. Ha elfogadjuk az intézmények elsődlegességére vonatkozó elméleteket, akkor is felmerülhet a kérdés, hogy az ország élén álló ember képessége révén nem tudja-e alakítani az intézményeket. Többek között *Mijiyawa (2013)* összefoglaló jellegű tanulmánya is azt ecseteli, hogy a tulajdonjogot védő intézmények a növekedés forrásai. A szerző az intézményeket négy különböző elméleti megközelítésből (gazdasági, kulturális, történelmi, politikai) vizsgálja. A dimenziók közös vonása, hogy a szerző nem foglalkozik azzal, az egyénnek (vezetőnek) képessége révén bármilyen szerepe lenne az intézmények formálásban, ezáltal közvetve a gazdasági teljesítmény alakításában.

- *A történelmi megközelítés* azt állítja, hogy az intézmények kifejlődésében csupán a történelmi véletlenek játszanak közre.
- *A gazdasági nézet* arra vonatkozik, hogy minden társadalom kiválasztja a hatékony intézményeket, amelyek megkönnyítik a jövedelemmaximalizálást, ráadásul a jövedelem elosztása független a politikai hatalomtól.
- *A kulturális felfogás* szerint a társadalom előzetes feltevései alapján jelöli ki a gazdasá-

gi intézményeket. Mivel a feltevések nem egyformák, ezért az intézmények különbözni fognak. Hasonlóan a gazdasági megközelítéshez, e nézet szerint sem lehetséges az, hogy a társadalomban ne hatékony intézmények jöjjenek létre. Bár a kulturális nézet másfajta felfogása és a politikai megközelítés is kihagyja az egyént, a csoportok magatartása, értékítélete már megjelenik intézményt formáló tényezőként. A kulturális nézet eltérő megközelítésben kiemeli, hogy a különböző társadalmak különböző hittel, viselkedéssel bírnak, amely végső soron hatással lesz a kollektív cselekvésre, a kormányzat minőségére, így az intézményekre is.

- A *politikai nézet* legismertebb támogatói, *Acemoglu és szerzőtársai (2002)* amellett foglalnak állást, hogy a gazdasági intézményeket nem mindig az egész társadalom alakítja, hanem azok a csoportok, amelyek kezében adott időpontban a legnagyobb politikai hatalom összpontosul. Ez az úgynevezett tartós társadalmi konfliktusokon alapuló elmélet. Ennek következtében az intézmények kialakításakor nem feltétlenül azok hatékonysága, hanem a politikai elit érdekeit védő struktúrák fenntartása válik központi elemmé. Utóbbi kijelentéssel – a gazdasági megközelítéssel ellentétben – azt vallják, hogy léteznek nem hatékony intézmények, amelyek az országok gazdasági teljesítményének különbözősége miatt keletkeznek. A politikai nézet a történelmivel szemben az intézményi determinizmust is elutasítja, mert a kis, politikai hatalommal bíró csoportok személyes igényeik és nem a társadalmi igények figyelembevételével választanak intézményt.

Összességében mind a négy megközelítés más-más szempontot tart lényegesnek az intézmények meghatározásakor, amelyekben az egyén nem játszik semmilyen szerepet.

Ennek ellenére a cikk fő feltevésére vonatkozóan, miszerint a vezetői képességek számítanak, mind a politikai, mind a kulturális nézet egyfajta kiindulási alapot jelenthet. A politikai vezetésben a hatalmi kérdés létfontosságú. A hatalommal felruházott vezető a gazdaságpolitikán keresztül közvetlenül is képes befolyásolni az intézményeket, ezen keresztül pedig a gazdasági teljesítményt. A vezető által meghozott döntés viszont az eltérő attitűddel, hittel rendelkező társadalmakban máshogyan csapódik le, ami eltérő irányokat szabhat a gazdasági fejlődésnek.

Ki kell emelni azt is, hogy a politikai vezetés és a politikai intézmények szorosan összefüggnek egymással, még akkor is, ha az intézményi felfogás háttérbe szorítja a képességek szerepét és azt hangsúlyozza, hogy az intézményi keret alakítja a vezetés milyenségét, amely teljesen független a vezető személyétől. Demokrációkban a politikai intézmények a vezetői döntések elszámoltathatóságáért, törvényességéért felelnek. Ezek biztosítják egyrészt a törvényes kormányzatot (*government of laws*), támogatják a viták békés rendezését, valamint a hatalom átadását a vezető pozícióért harcolók között. Az intézmények így valójában a játékszabályokat fektetik le a politikai szereplők számára, miközben ösztönzőket is teremtenek arra, hogy a vezetők egy bizonyos módon cselekedjenek. A politikai vezetés így képes a társadalom megváltoztatására, mert „felhatalmazást” kap a politikától, hogy saját érdekeit figyelembe véve is cselekedhet. A politikai intézmények szerepének alátámasztására *Acemoglu és szerzőtársai (2005)* sorakoztatnak fel empiriát. Modelljükben a gazdasági és politikai intézmények közötti interakció azon alapul, hogy a gazdasági teljesítmény meghatározói alapvetően a gazdasági intézmények, de utóbbiak előmozdításában, formálásában már a politikai intézmények, illetve a politikai hatalommal bírók játszanak lényegi szerepet. A gazdasági intézmények – közvetve az erőforrások

eloszlása és a gazdaság teljesítőképessége – a politikai hatalomtól és az intézmények milyenségétől függenek.

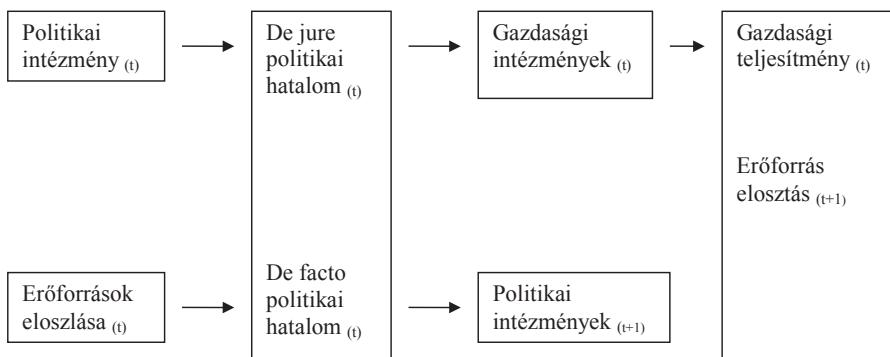
A gazdasági és politikai intézmények közötti kapcsolat tisztázásához *Acemoglu és szerzőtársai (2005:451)* abból indulnak ki, hogy a gazdasági intézmények kollektív választások eredményei, fenntartásukat pedig az állam végzi. Mivel ezen intézmények az erőforrások meghatározói, ezért a jövőben a *de facto* hatalom fontos irányító tényezői.

A hatalom megoszlása tehát nemcsak a jelenben meglévő gazdasági intézményeket határozza meg, hanem a jövő politikai intézményeit is. Így a politikai hatalom megoszlása egy időpontban döntő hatással lesz mind a *de facto*, mind a *de jure* jövőbeli allokációjára.

A fentebb leírt mechanizmust tükrözi az *1. ábra*. A *de jure* és a *de facto* politikai hatalom együttesen jelöli ki a politikai hatalom jelenbeli eloszlását, amely aztán meghatározza a jelenbeli gazdasági és a jövőbeli politikai intézményeket. Előbbiek meghatározzák a jelenbeli gazdasági teljesítményt és ezzel együtt az erőforrások jövőbeli eloszlását. Ennek értelmében – tudva azt, hogy a gazdasági intézmények egyensúlyi szerkezetét a politikai hatalom koncentrációja szabja meg – a politikai hatalom a gazdasági intézményrendszeren keresztül a következő periódus politikai intézményére is hatással van. Ezért a politikai hatalom eloszlása nemcsak a gazdasági intézményeket, hanem az erőforrások megoszlását és a gazdasági növekedés rátáját is meghatározza.

1. ábra

A politikai és gazdasági intézmények kapcsolata



Forrás: *Acemoglu és szerzőtársai (2005:392)*

A politikai intézmények elsődlegességét hangoztató vizsgálatok végső soron a demokrácia-diktatúra „jóságának” az eldöntésében jutnak konszenzusra. Az előző modellhez kapcsolódva *Sorensen (2008:1)* azt állítja, hogy a demokrácia nemcsak a politikai szabadságot és az emberi jogokat támogatja, hanem gyors gazdasági növekedéshez és magasabb jóléthez vezet. Másrészt *Przeworski (1991:11)* is abból indul ki: a demokrácia megengedi a politikai játékosoknak, hogy adaptálják, módosítsák stratégiáikat, ami lehetővé teszi számukra céljaik elérését az intézményesített versenyen keresztül. Méghozzá a meglévő politikai keretekben – anélkül, hogy politikai zavar támadna. Ezzel szemben a diktatúrák akadályozzák a fenti lehetőségeket, így a politikai szereplők erőszakhoz folyamodnak a politika megváltoztatására vagy a vezetői szerep megszerzésére.

A fentiek leginkább azt sugallják, hogy a demokrácia (politikai intézmény) az első, és csak utána következik a fejlődés. *Siegle és szerzőtársai (2004:8)* úgy érvelnek, hogy a demokrácia az, amely biztosítja a politikai fékeket és ellensúlyokat, elősegíti a nyitottságot, ami végeredményben a növekedéshez és egy magasabb életszínvonalhoz segít hozzá.

A végkicsengése az előbb leírtaknak az, hogy ha jó intézmények vannak, akkor azok automatikusan biztosítják a növekedést, minden más tényező csak ezután következhet.

A növekedés „más” faktorai: az intézmény vagy a vezető számít?

Az intézmények gazdasági fejlődésben betöltött prioritását sokan megkérdőjelezzik, így felmerülhet a kérdés, ha nem (csak) az intézmények számítanak, akkor mi lehet a növekedés mozgatórugója.

Az előző fejezetben bemutattam, hogy egyes szerzők (*Acemoglu és szerzőtársai 2002, 2005*) érvelése szerint az intézmények, azon belül is a politikai intézmények vezetnek gazdasági növekedéshez, minden más tényező csak másodlagos. Ezzel szemben *Paldam és Gundlach (2007)*, illetve *Borooah és Paldam (2007)* amellett foglalnak állást, hogy a kauzalitás ellentétes irányú, vagyis a magasabb jövedelem vezet több demokráciához (jobb intézményhez). Az eltérő ok-okozati viszony így teret ad más magyarázatoknak is, mint amilyen például az egyéni képességek szerepe.

Amint azt *Borooah és Paldam (2007:585)* írják, a gazdasági fejlettség és a magasabb jövedelem a megnövekedett termelékenységnek köszönhető. A magasabb termelékenység eléréséhez a képzettségi szint növelésére, valamint a nemzetközi kereskedelem bővülésére és technikák alkalmazására van szükség. A képzettebb és a külföld felé nyitottabb emberek demokrácia iránti igénye erősödik, a termelés komplexebbé válásával pedig a diktatúra fenntartásának költsége emelkedik, így a demokrácia létrejöttének esélye nő. A szerzők már kiemelik a képesség szerepét és azt sugallják, hogy a műveltség, személyes beállítódás felértékelődése teremti meg a megfelelő közeget a demokrácia számára.

Paldam és Gundlach (2007) jól érzékelteti a két ellentétes irányú nézőpontot, az „intézmények elsőbbségét” (*Primacy of Institution*) és a „nagy átmenetet” (*Grand Transition*). Előbbi egybevág az előző fejezetekben leírtakkal. A szerzők azt elemzik, milyen kapcsolat fedezhető fel az intézményi fejlettség és a hosszú távú növekedés között. A két nézet kiindulópontja, hogy az alacsony és magas jövedelmű gazdaságok a fejlődés minden aspektusában különböznek, így akár a politikai-gazdasági intézményekben is.

Az intézmények elsőbbségére vonatkozó megközelítés azt mondja ki, hogy a gazdasági növekedés az intézmények exogén szelekciójának következménye. Tehát először az intézményt (politikai) választják ki, amely befolyásolja a gazdasági teljesítményt. A nézet *Acemoglu és szerzőtársai* kutatásával kapcsolható össze, mert a politikai hatalom a kiindulópont, amely a politikai intézmények, közvetve pedig a gazdasági intézmények által meghatározott. Továbbá kimutatja, hogy a korrupció magas szintje szegénységet okoz, míg az alacsony gazdaggá teszi az országot. Vagyis magas korrupció esetén a rövid távú egyéni érdekek kerülnek előtérbe, míg alacsonynál a hosszú távú növekedés.

A nagy átmenet a gazdasági fejlődésre mint az intézményi fejlődés egy véletlen eredményére tekint, mert az intézményeket az állandó gazdasági növekedés alakítja. A felfogás középpontjában a termelés áll, ezért a folyamat leírható úgy, hogy ha növekszik a termelés, akkor a társadalom komplexebbé válik. A nagyobb komplexitás megnöveli a fizikai

és humán tényező felhalmozását segítő ösztönzőket. A magasabb termelés több tranzakciót tesz lehetővé, ami kikényszeríti az átláthatóság jelentőségét. A felfogás a demokráciát és az alacsony korrupciót luxusjóságnak tekinti, ezen termékek legjavát ugyanis nem fogyasztás vagy beruházás útján (vagyis a megszokott módon) termelik, hanem ezek már-már externáliák, amelyek a fejlődési folyamat eredményéből születnek. Így előrejelzi azt, hogy a gazdagabb országokban a korrupció szintje csupán a jövedelemnek köszönhetően alacsonyabb lesz.

Amint arra *Paldam és Gundlach (2007)* különböző iskolák megközelítését összehasonlító átfogó elemzése rámutat, a „jó kormányzás” miatt létrejövő „jó” intézmények nem feltétlenül a növekedés okai – ugyanúgy elképzelhető az is, hogy a (gyorsabb) gazdasági növekedés következményeként, a fejlettség bizonyos szintjén jönnek létre jobb intézmények. Tehát nincs előre meghatározott kapcsolat a demokrácia és a fejlődés között, ezért akár diktatórikus rendszerben is életképes lehet a gazdasági szabadság gondolata. A szerzők kutatása nyitva hagyja az ajtót olyan elképzelések előtt is, amelyek esetlegesen a diktátorok magatartásával magyarázzák az autokrácia életképességét. Ezzel a feltevéssel *Glaeser és szerzőtársai (2004)* tanulmánya is összecseng. Ez

sem bizonyítja az intézmények elsődlegességét, csupán másodlagos hatást tulajdonít annak. A gazdasági teljesítményre vonatkozó legjelentősebb hatást a szerzők az emberi és társadalmi tőkéből származtatják. Az emberek különböző intézményi lehetőségekkel szembesülnek, amelyek a népesség társadalmi és humán tőkéje által meghatározottak. Ez a kijelentés pedig már előrevetíti azt, hogy az ország vezetését elvállaló egyén tulajdonságai jelentősek lehetnek, mert formálhatják az intézményeket. Az intézmények állandónak tekinthetők a történelem miatt, viszont teljesítményük jobbá válik, amint az ország gazdagabb lesz, mert az intézményi lehetőségek fejlődnek.

A szerzők empirikus tesztek során megállapították, hogy az alacsonyabb humán tőkével rendelkező országok rendre autokráciák. Bár 1960 és 2000 között a magasabb humán tőkével bíró országok (demokráciák) kétszer olyan gyorsan növekedtek, mint az autokráciák, a növekedési ráta szóródása is nagyobb volt az autokráciákban, valamint a szegényebb oktatási renddel rendelkező országokban. Elemzésük ezért interpretálható úgy – amennyiben feltesszük, hogy a fejlődés vezet jobb intézményekhez és nem fordítva –, hogy a szegényebb országok ki tudnak törni a szegénységből egy jó politikának köszönhetően, amely viszont a diktátor/vezető választásának az eredménye. Ennek alátámasztására Észak- és Dél-Korea esetét emelik ki. 1980-ig mindkét ország diktatúra volt, utána viszont a déli vezetők a kapitalizmust választották, míg az északiak kitarítottak a szocializmus eszméje mellett. A választás eredményeképpen Dél-Korea növekedése gyorsult, ami jobb intézményekhez vezetett. Tehát a jobb intézményi háttér a növekedés következményének tekinthető. Ebből a szerzők azt vonják le, hogy Dél-Korea növekedése nem az intézményeknek, sokkal inkább a diktátor által meghozott döntésnek az eredménye. Kutatásuk így azt sugallja, hogy egyes vezetők jó politikai intézmények nélkül is képesek jó gazdaságpolitikát folytatni, ami a vezető személyének fontosságára utal.

Glaeser és szerzőtársai (2004) kutatásai ráirányítják a figyelmet arra, hogy ugyan számítanak az intézmények, de a legfontosabb az emberi tőke, mert alakítja az intézményeket és a társadalom produktív képességét is.

A vezető helye az elemzésekben: miért és hogyan lehet meghatározó a vezető személye?

Az előzőekben azt láttuk, hogy a gazdasági növekedésben a politikai intézmények elsődlegességét hirdető modellek elemzésükben nem törődnek az egyénnel és annak törekvéseivel. A gazdasági növekedés rendszerspecifikus, mert azt a politikai intézményrendszer determinálja. Ám a politikai intézmények szerepét gyengítő kutatási irányok nagyobb mozgásteret adnak a képességeknek – így annak magyarázatára is, hogy a vezetők hogyan jelenhetnek meg a gazdasági teljesítmény magyarázó tényezőiként.

A következő fejezetben azzal foglalkozom, miért szükséges az ország első emberének személyét, képességét bevonni a politikai gazdaságtani elemzésekbe, valamint felsorakoztatok olyan írásokat, amelyek empirikusan is igazolják, hogy a politikai vezetőknek – döntéseik révén – igenis kiemelkedő szerepük lehet a gazdasági és politikai kimenetek alakulásában. A döntéseiket azonban számos képesség, készség határozza meg.

Természetesen ezen tanulmányokat is érte, éri kritika, viszont egy részük – jóllehet fenntartások – elfogadottnak véli a vezetői kvalitások beemelését az elemzésekbe, így ezek újabb irányt mutathatnak a vezetői szerep kiterjesztését illetően.

Bizonyítékok: a vezető számít

Arra a kérdésre, hogy a vezető számít-e, a történelem vagy a filozófia már régóta megadta a választ. Schweitzer (*idézi: Sashkin–Sashkin 2003*) a vezetést úgy fogalmazta meg, hogy a személyes példa nemcsak a legfontosabb dolog mások befolyásolásában, hanem az egyetlen is. A fenti gondolatot illusztrálja Gandhi példája. Sok kutató úgy véli, az indiai vallási vezető személye és magatartása vezette Indiát a függetlenségbe (*Sashkin–Sashkin 2003*), ami újfent sugallhatja a vezetői képesség és a gazdasági teljesítmény közötti összefüggést.

A vezető személyére vonatkozóan a legkorábbra az úgynevezett „nagy ember” (*Great Man*) nézet nyúlik vissza, amelyet számos történész tekint elfogadottnak. *Caryle (1837)* azt állítja, hogy a világ történelme a nagy emberek életéből áll. Hasonlóan vélekedik *Keegan (1998)* is, aki a 20. század politikai történelmében emeli ki a vezetők – pontosabban Lenin, Sztálin, Hitler, Mao, Roosevel, Churchill – szerepét. *Gergen (2005)* pedig azt illusztrálja példákön keresztül, hogy a vezetői kvalitások – legalábbis az amerikai életben – hozzájárultak a jó teljesítményhez. Írása azért érdekes, mert leginkább a társadalmi és vállalati elitből emeli ki azokat, akik az amerikai gazdaság fellendítésében, előmozdításában szerepet játszottak, miközben megjegyzi, hogy semmilyen kormányzati formának nincs annyira szüksége nagy vezetőkre, mint a demokráciának.

A nagy ember nézet ellenpontját képviseli többek között *Spencer (1873)* és *Tolsztoj (1869)* is. Előbbi szerint a társadalom egységes, fokozatos és progresszív módon fejlődött, ezért nem lehet azt mondani, hogy lett volna egy olyan egyén, aki formálta volna a fejlődés menetét. Spencer szerint csupán a feltételek aggregálásának eredménye a történelem. Tolsztoj pedig úgy véli, a vezetők csak „bábuk”, és bár léteztek „nagy emberek”, csak a nevüket adták az eseményekhez, és valójában nem sok közülük volt azok alakulásához.

E két nézőpont között helyezhető el *Tucker (1965)*, aki azt vallja, csupán néhányaknak van alapvető hatásuk a politikai kimenetekre. Példaként említi a náci és a szovjetek terrorizáló hazai és agresszív külföldi politikáját, amelyet Hitler és Sztálin paranoid személyisége közvetlen következményének tekint.

Annak megértésében viszont, hogy miért kell a politikai és gazdasági kimenetet a vezető személyével együtt kezelni, *Greenstein (1992)* ad magyarázatot, miközben arra is keresi a választ, vajon mennyire számít a személyiség. Ő alapvetően abból indul ki: nagyon nehéz a politikai világban bekövetkezett változásokat magyarázni anélkül, hogy ne vennénk figyelembe a politikai szereplők személyes különbségeit.¹ A szerző arra készíti az olvasót, hogy belássa: a személyiség a politikai viselkedés, így a gazdasági kimenetek egy fontos meghatározója. Az attitűdöt pedig nem dominálja sem a környezet, sem a háttér. A viselkedés csak a környezet egy funkciója. Valójában a környezet mindig az egyén által nyer értelmet, mert nem tudja közvetlenül alakítani a viselkedést. A személyiségnek ezért hatása van a politikai intézmények alakulására, így közvetve a gazdasági fejlődésben is kiemelt szerepet játszik.

A fentiekből kidomborodik, bár vannak ellenhangok, a történészek és filozófusok egyetértenek a vezető személyének lényegiségét illetően. De milyen kontextusban kezeli a vezetést és a vezető szerepét a közgazdaságtan? A gazdasági elemzések csak nemrégiben kezdtek el mélyrehatóbban foglalkozni az egyének magatartásával és annak esetleges gazdaságra tett hatásaival.

Az egyén gazdasági jelentőségére mutat rá *Rodrik (2013:4)*, aki az ötletek szerepét emeli ki. Szerinte minden ötlet közvetlenül határozza meg a preferenciákat, ezzel alakítva a politikai viselkedés mintáit. Minden ötlet mögött meghúzódik egy egyén és annak céljai. Vele összhangban *Leighton és López (2013)* is azon a véleményen van, hogy ha egy ötlet megváltoztatja a politikai szabályokat, akkor a szereplők új ösztönzőkkel szembesülhetnek. A politikai színtéren a szavazókat, politikusokat, vállalatokat és minden politikai szereplőt politikai ösztönzőik vezérelnek. Ezen ösztönzőket viszont a politikai játékszabályok determinálják, amelyek meghatározzák, hogyan játszzák a társadalmi élet játékát. Az ötlet szerepe azért fontos, mert közvetlenül hat a politikai szabályokra, s azokon keresztül az egész társadalomra, így a gazdaságra is.

A témában *Jones és Olken (2005)* munkája úttörőnek is tekinthető, hiszen kifejezetten a politikai vezetőkkel foglalkozik és a nemzeti vezető jelentőségére mutat rá. Megközelítésük új megvilágításba helyezi a politikai intézmények gazdasági szerepét, amelyet kevésbé kiemelkedőnek vélnek a növekedés szempontjából. Munkájukban a második világháború után 130 országból több mint 1000 vezetőt vizsgálnak, s arra az eredményre jutnak, hogy a vezetőváltások hatással vannak a gazdaságpolitikára és a teljesítményre, valamint a demokratizálódásra is. Elemzésükben a hivatalban lévő vezetők természetes vagy balesetben bekövetkezett halálát veszik exogén tényezőnek, s azt tanulmányozzák, miként hatott ez az ország növekedési rátájára.²

A szerzők visszautasítják a determinisztikus nézetet, miszerint a vezetők esetlegesek, mellékesek. Eredményeik ugyanis azt igazolják, hogy a vezető halála határozott korrelációt mutat a növekedési ráta változásával és a monetáris politika alakulásával. Azonban nem minden típusú kormányzat egyformán érzékeny a vezetésben bekövetkezett változásokra. A

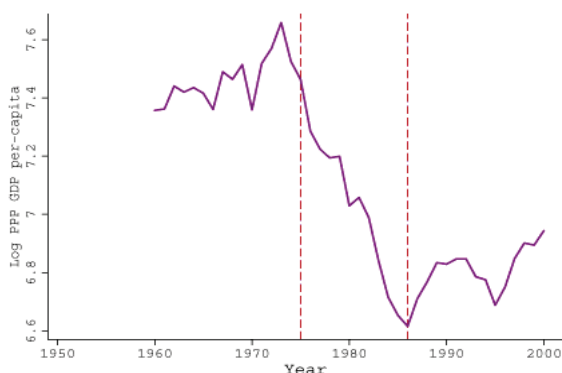
¹ Amint azt *Greenstein (1992:105)* írja: számos történész egyetért abban, hogy ha 1933-ban sikeres lett volna a Franklin Delano Roosevelt elleni merénylet, akkor a New Deal talán soha nem jön létre. Az egyéni attitűd gazdaságra gyakorolt hatására utal az is, hogy amennyiben a politikai bizottság nem Mihail Gorbacsovot választja párttitkárrá, akkor a 80-as évek végi korszakalkotó változások nem történnek meg, vagy legalábbis nem akkor és nem teljesen így.

² *Jones és Olken (2005)* felteszik, hogy a vezetők halála (betegség vagy természetes halál) nem függ semmilyen politikai-gazdasági tényezőtől.

demokráciákban nem, az autokráciákban viszont komoly gazdasági változást okoz a vezetők halála.³ A vezetők ott számítanak a legjobban, ahol a leggyengébbek az intézmények. Ha a vezetőnek lenne hatása a saját nemzetének jövedelmére, a modell különbségeket jelezné a gazdasági növekedésben a vezető halála előtti és utáni periódusban. Ez tükröződik vissza a 2. ábrán is, mely Mozambik GDP-jét ábrázolja. A kommunista állam gerilla vezére 1975-ben vált elnökké, bevezetve a nagyfokú államosítást és az egypártrendszer. Az ország gazdasága vergődött. Az elnök halálát követően utódja a szabad piac, a demokrácia és béke elkötelezettjeként pozitívba fordította az ország teljesítménymutatóit.

2. ábra

Mozambik GDP-je a vezetőváltások alatt



Forrás: Jones–Olken (2005:364)

Értelmezhető úgy is Jones és Olken (2005) munkássága, hogy nem (csak) az intézmény számít, hanem a vezető is, mert ő teremti meg annak az alapjait, hogy az ország elinduljon a demokratizálódás felé. Az ország első emberének GDP-re gyakorolt hatásában tehát nagy szerepe van a vezetői kvalitásoknak. A vezető egyéni képességeire kihegyezett elemzések újabb bizonyítékot szolgáltatnak a cikk kérdésének megválaszolásához. A készségek, képességek alapvető eszközei a meggyőzésnek, manipulációnak.

A személyes jegyek relevanciája Besley és Querol (2013) munkájában is érezhető. Írásukban regressziós elemzés segítségével a dinasztikus kiválasztódás⁴ jelentőségére mutatnak rá, amely szerepet játszhat a gazdasági teljesítmény javításában – de csak akkor, amikor a politikusok ellenőrzését szolgáló intézmények gyengék és a politikacsinalás képessége tartós a dinasztian belül.

A szerzők a vezetők azonosításához az Archigos⁵ adatbázist használják, amely 1875 és 2004 között tartalmaz adatokat. Annak méréséhez, hogy a vezető politikai dinasztiahoz tartozik-e vagy sem, egy olyan változót építenek ki, amely a vezetők családi kapcsolatait ragadja meg. Vagyis azt, hogy a szülők, a nagyszülők, a házastársak rendelkeztek-e bármilyen politikai

³ A vezető hatása olyan autokráciában erősebb, amelyekben nincs politikai párt és törvénykezés sem.

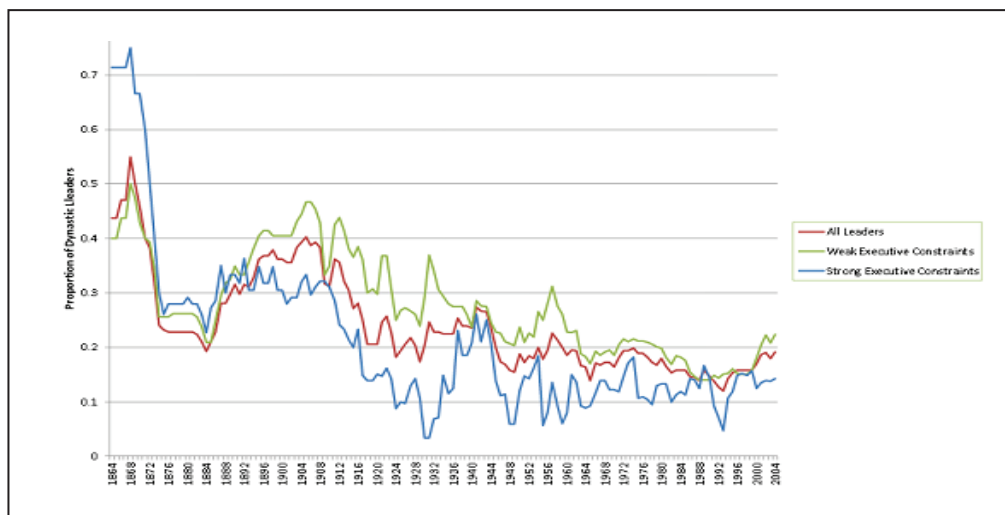
⁴ Dinasztikus vezetőről akkor beszélünk, ha a vezető szülei, nagyszülei is vezetői posztot töltöttek be.

⁵ Az Archigos adatbázis három változóról nyújt információt. Ezek a vezető, a hatalomra lépés éve és az ország.

pozícióval. Kutatásuk eredményeként 197 ország vezetőinek mintáit sikerül elemezniük, ami 2097 vezetőt jelent. Modelljükben kiemelt szerepet kap a végrehajtói kényszer is, amely azt mutatja meg, hogy az intézményi korlátok mennyire határolják le a vezetőket.

3. ábra

A dinasztikus vezetők aránya és a végrehajtó hatalom



Forrás: Besley–Querol (2013:40)

Az idősoros ábra mutatja, hogy a pirossal jelzett dinasztikus vezetők aránya egyre inkább lassul, eltekintve attól, hogy erős vagy gyenge a végrehajtói korlát. A zöld és kék vonal illusztrálja azt a trendet, hogy idővel az országok erős/gyenge végrehajtó hatalommal bírnak. Kezdetben több dinasztikus vezető volt az erős végrehajtói hatalommal rendelkező országokban, de a 19. század vége, 20. század eleje változást hozott, és ma már ennek fordítottja tapasztalható.

Empirikus tesztelésük így két fő állítás köré épül. A belső kontroll (végrehajtás) csökkenti az inkompetens vezető gazdasági költségét, valamint, ha a végrehajtás hiányzik, akkor a teljesítménnyel kapcsolatos szelekció értékes. Ez dinasztiaikon keresztül választást eredményez, amennyiben a családon belüli vezetői kompetenciák pozitív korrelációja fennáll. Az utóbbira vonatkozóan Besley és Querol felteszi, hogy a vezetők két dologban – a részben öröklött dinasztikus (kompetencia) és a teljesen öröklött népszerűségi komponensükben – különböznek. Fontos kikötés még tesztelésük során, hogy minden periódusban a hatalomban lévő vezető kvalitásai befolyásolják a gazdasági teljesítményt, ezért ha a vezető kompetens, akkor az utódja⁶ is az lesz.

A nemzeti jövedelmet a vezetői kvalitások (jó–rossz) és a végrehajtói kényszer determinálja. Erős végrehajtó kényszer esetén a vezető személyéről semmit nem tudhatunk meg, mert mindegyikük egyformán jó képességekkel rendelkezik. Amikor az intézmények gyengék, akkor a rossz vezető költséget jelent. A jövedelmi veszteségek csökkentése/

⁶ A modell kiköti, hogy minden vezető dinasztiahoz tartozik és minden vezetőnek egyetlen utódja van.

elkerülése két módon lehetséges: vagy kompetens vezetőt választanak, vagy belső kontrollt építenek ki. A kutatók eredményei szerint a növekedés akkor a leglassabb, ha mindkét opció hiányzik. A kompetens vezető kiválasztása gyenge kényszer esetén azáltal történik, hogy az emberek megfigyelik az utód szüleinek uralkodása alatti output szintjét és beépítik azt az utód valószínűsíthető minőségi jellemzőibe.

Elemzésük tehát kimutatja, hogy a végrehajtói kényszer függvényében a dinasztikus és nem-dinasztikus vezető irányítása alatti gazdasági teljesítményben különbségek mutatkoznak. Az átlagos növekedési ráta függ attól, hogy a vezető politikai dinaszticiából származik-e, illetve attól, hogy a végrehajtói korlátok erősek vagy gyengék. Amennyiben a végrehajtói kényszer gyenge, akkor a dinaszticiakon keresztüli választás fontos lehet, különösen akkor, ha a vezetői (leadership) kompetenciák generációkon keresztül öröklődnek. Sőt, az erős gazdasági teljesítmény javíthatja a dinaszticiák túlélését is.

A dinasztikus hatalom *Olson (1993)* munkájában is megjelenik. A hatalom ilyen formája fontos, mert megkönnyíti az utódlást és meghosszabbítja az uralkodó időhorizontját. A hosszú távú szemlélettel rendelkező vezető pedig stabilitást nyújt, ami hozzájárulhat a gazdaság virágzásához.

Besley és Querol írása összekapcsolható *Jones és Olken (2005)* munkájával is. Mindkét tanulmány akkor tulajdonít jelentőséget a vezetői képességeknek, amikor az intézmények és az intézményi berendezkedés gyenge lábakon áll.

Képességek szerepe a gazdasági növekedésben

A fenti munkák azt sugallják, hogy a vezető számít. Azonban a vezető jelentősége csak a képességei, készségei révén teljesebben ki. Egyre több olyan kutatás születik, amelyben a közgazdászok annak a kérdésnek a megválaszolására törekednek, hogy melyik csoporttag lehet vezető (*Huck-Rey Biel 2006; Hermalin 1998*).

A vezetői kvalitások teljesítménybeli eltéréseit először a cégszintű teljesítménnyel, profitabilitással hozták összefüggésbe. *Bloom és Reenen (2007)* a jó menedzsment fontosságát emeli ki, amelynek értékét csak az utóbbi években kezdték felfedezni az empirikus közgazdászok. A szerzők azt a megállapítást teszik, hogy a jobb menedzsment-gyakorlat, a minőségi szakemberek jobb produktivitást, profitabilitást jelentenek. Bloom és Reenen a menedzseri stílust összekötik a termékpiacon versennyel. Minél erősebb a verseny, annál nagyobb jelentősége van a kvalitásoknak és a stílusnak. Tanulmányuk vezérfonalat ad abban, hogy vállalati/ország szinten a vezető számít(hat).

A vezetői stílus teljesítményt alakító erejére talál bizonyítékot *Bertrand és Schoar (2003)* is. Írásukban azt ecsetelik, hogy az egyéni menedzserek miként befolyásolják a vállalati viselkedést és a teljesítményt. Munkájukban a vezető (CEO) vezetési stílusa és a cég teljesítménye közötti korrelációt elemzik. A vezetési stílus azért meghatározó, mert egyfajta személyes jel, lenyomat a vállalatban. Bár a szerzőpáros nem a nemzeti vezető hatását elemzi, mégis fontos következtetéseket fogalmaz meg az egyén gazdasági teljesítményt alakító szerepéről. Úgy vélik, a CEO hatás statisztikailag fontos, ami megegyezik *Jones és Olken (2005)* következtetéseivel. Pontosabban azzal a hipotézissel, hogy a növekedés a véletlenszerűen választott vezető előtt és után nem ugyanaz.

Mint kiemelik, jelentős és állandó eltérések vannak abban, hogy a különböző képességgel felruházott menedzserek hogyan hoznak döntést. Ezek a különbségek korrelálnak egyéni attribútumokkal (kor, oktatás), ami megváltoztathatja a menedzseri kilátásokat és hiteket.

Bertrand és Schoar (2003) kutatása azt jelzi, hogy az idősebb vezetői generáció inkább konzervatívabb vonalat képvisel a döntéshozatalban, míg az MBA fokozattal rendelkezők sokkal agresszívebb stratégiára hajlamosak. Következésképpen az egyének igenis képesek megszerzett képességeiken keresztül alakítani az cég teljesítményét.

Felvetődhet a kérdés, amennyiben a cégvezetés jellemvonásai pozitív korrelációt mutatnak a termelékenységgel, akkor nem figyelhető-e meg ugyanez a hatás a politikai vezetés esetében. A képességek egy része tanulás eredménye. Besley és szerzőtársai (2011) az iskolázottságot (humán tőke) a politikai vezetőkre vonatkoztatva vizsgálják, és arra fókuszálnak, mennyire korrelál a képzett vezető a gazdasági teljesítménnyel.⁷

Cikkükben nagyon erős negatív kapcsolatot mutatnak ki a véletlenszerűen távozó vezető és a növekedés között, a műveltségi változó beépítésével pedig – van-e a vezetőnek posztgraduális képzése vagy sem – pozitív korrelációt jegyeznek fel a növekedésre vonatkozóan, vagyis a műveltebb vezető irányítása alatt a növekedés magasabb.

Az iskolázottabb vezető gazdasági teljesítményre gyakorolt hatása abból a feltevésből ered, hogy a magasabban kvalifikált vezető egyben jobb polgár is, és valószínűbb, hogy a szélesebb közjő érdekében cselekszik.

Tesztelésük során 197 országból 1654 vezetőt vizsgálnak 1848 és 2004 között, majd a különböző típusú vezetők és politikai rezsím függvényében tanulmányozzák az átlagos növekedést. Eredményük szerint a demokráciák gyorsabban növekednek, mint az autokráciák, és azokban az országokban, ahol a vezetők posztgraduális képzéssel rendelkeznek, szintén nagyobb ütemű növekedés figyelhető meg, mint azokban, ahol ilyen nincs a vezetők birtokában. Besley és szerzőtársai által lefuttatott regresszió azt jelzi, hogy a vezetők számítanak, mert eltérések mutatkoznak a növekedési rátában a hivatali idejük alatti és távozásuk utáni időszakhoz képest.

Az elemzés második fázisában a képességekre helyezik a hangsúlyt. A szerzők a vezetők főiskolát meghaladó tudásszintjét, képzettségét veszik szemügyre és rámutatnak arra, hogy demokráciában a kiválasztott vezetők nagyobb valószínűséggel érik el az egyetemi (*graduate*) képzést jelentő szintet. Írásuk hasonlóságot mutat Bertrand és Schoar (2003) munkájával, hiszen esetükben is az volt a meghatározó, hogy a vezetőnek (menedzser) van-e hatása a cég teljesítményére, és az mennyire korrelál a vezetői kvalitásokkal (MBA fokozattal).

Tesztjük negatív és szignifikáns kapcsolatot jelzett a növekedés és a hivatalából távozó, posztgraduális képzéssel bíró vezetők között. Ez azt jelenti, hogy a gazdasági teljesítményre nézve komoly negatív következménye lehet a művelt irányító távozásának akkor, amikor posztgraduális képzésű vezető távozott pozíciójából.⁸ A posztgraduális képzéssel nem rendelkező vezetők halála viszont elenyésző teljesítménycsökkenéssel járt.

A tudás jelentőségét az is jól szemlélteti, hogy két egyetemi képzéssel nem rendelkező vezető hatása a növekedésre pozitív. Ez azt támasztja alá, hogy a kevésbé kvalifikált vezető leváltásából mindig előny származik, még akkor is, ha egy másik kevésbé művelt vezető követi. Besley és szerzőtársai ugyanakkor arra is rávilágítanak – kiegészítve Jones és Olken eredményeit –, hogy a demokratikus vezető távozásának is lehet hatása a növekedésre, mégpedig negatív előjellel.

⁷ Elemzésükben – Jones és Olken (2005) munkájából merítve – a vezető hivatali távozása természetes halál vagy betegség következménye.

⁸ Jones és Olken (2005) munkájából kiindulva a távozás oka betegség, illetve természetes halál.

Másfajta megközelítésből indul ki *Dewan és Myatt (2008)*, akik játékelméleti keretben a vezető hajlandóságát, tiszta kommunikációra való képességét elemzik. Szélesebb értelemben a sikeres vezetéshez szükséges képességeket keresik. Tanulmányuk már túllép a vezetőre vonatkozó bizonytalanságokon és adottnak tételezi a vezető személyének meghatározó mivoltát. Mint azt a szerzők kifejtik, a sikeres vezetőnek befolyása van, mert szavai hatással vannak a követők cselekedeteire. A sikeres vezetés három képességét emelik ki. Az irányítás képessége úgy jelenik meg, mint az információ értéke, amely tükrözi a vezető ítélőképességét. A kommunikáció világossága testesíti meg a második dimenziót. A jó ítélőképesség nem ér semmit, ha a vezető nem tudja kommunikálni üzenetét. Ennek *Dewan és Myatt (2008:3)* nagyobb jelentőséget tulajdonítanak, és azt írják, hogy az a vezető, aki képes egy tökéletlen véleményt tökéletesen kommunikálni, sokkal nagyobb hatást ér el, mint fordított esetben. A harmadik dimenzió a hajlandóságot jelöli.

Sashkin és Sashkin (2003) viszont azt vallják, hogy a személyes jegyek önmagukban nem magyarázzák a vezetés természetét, milyenségét. Vagyis a hatékony vezetéshez szükséges magatartás nem csak a képességek függvénye. A szerzők három faktort vesznek számításba, amikor a sikeres vezetést vizsgálják: a személyiséget, a magatartást és az szervezeti kontextust.

Kritikák, a továbbgondolás útjai

A vezetők jelentőségét sokan kételkedve fogadják (*Snider 2005; Olson 1986; Bueno de Mesquita–Morrow 2002*). Az említett szerzők azzal érvelnek, hogy valójában nem a vezető személyén van a hangsúly, hanem a körülötte lévőkön. *Jones és Olken (2005)* írásából kiindulva, a kritikusok azt igyekeznek nyomatékosítani, hogy nemzeti szinten a vezető számíthat, de nem a kvalitásai/elképzelései miatt, hanem mert különböző járadékvadász koalíciók veszik körbe.⁹ Amint azt *Snider (2005:206)* írja, a politikai vezetők maximalizálni akarják a hatalomban eltöltött időt. Ennek érdekében érdekcsoportokkal szövetkeznek, amelyek hatalomban tudják őket tartani. Snider ezt nevezi a vezető győztes koalíciójának (*winning coalition*).¹⁰ Végül ez a koalíció lesz az, amely ellenőrzi azokat a lényeges erőforrásokat, amelyek létrehozzák a politikai hatalmat.

Olson (1986),¹¹ valamint *Bueno de Mesquita és Morrow (2002)* inkább azt magyarázzák, hogy a politikai intézmények hogyan befolyásolják a vezető hivatálának megtartásában. Úgy vélik, a politikai egyezmények és intézmények, amelyek segítik a vezetőt a pozíció megőrzésében, nem támogatják szükségszerűen a gazdasági növekedést. Érvelésük szerint a vezető sokkal biztosabban marad a hatalom őrzője akkor, ha az őt hatalmon tartó csoportokat jutalmazza. A kisebb győzelmi koalíció a vezetőt a kleptokrácia¹² felé tereli. A demokratikus vezető pedig nem szükségszerűen akar jobb közpolitikát csinálni, hiszen

⁹ Egy vezető halálakor a régi érdekcsoportok szétesnek, létrejön egy új. Ennek természetszerűleg van hatása a gazdasági teljesítményre, még akkor is, ha az új koalíciónak ugyanazok is a preferenciái.

¹⁰ Demokráciában a győztes koalíció a szavazók olyan csoportja, amelynek tagjai kiválasztják a vezetőt, míg más rendszerekben olyan emberek alkotják, akik a politikai instrumentumok elégséges ellenőrzését képesek megvalósítani a vezető hivatalban tartásához.

¹¹ *Olson (1997) a Kollektív cselekvés logikája című munkájában a vezetés (leadership) a politikai gazdaságtan közép-pontjába helyezi. Különös hangsúlyt leginkább a politikai vállalkozókról szóló értekezésében kap, amelyben leírja, hogy a vezetők olyan szereplők, akik a kollektív cselekvés problémáját megoldják.*

¹² *Olyan politikai rendszer, amelyben a vezető saját hasznának növelése érdekében az államtól (is) lop.*

a demokratikus politikai intézmények elegendő ösztönzővel látják el ahhoz, hogy olyan politikát folytasson, ami a köz érdekében áll.

Myerson (2011) irányt mutathat az elméletek kiterjesztésére vonatkozóan. Cikke középpontjában a politikai vezetés áll, de egybefűzi azt a támogatók szerepével is. A szerző olyan államelméletet prezentál, amely a politikai vezetésen és a hírnév egyensúlyán alapul. A politikai vezetőknek szüksége van hírnévre. A reputációs várakozások e vezető és a támogatói között alapvető politikai törvényként funkcionálnak, amelyen az összes alkotmányos törvény kikényszerítése alapul, ezért a sikeres vezetők el kell köteleznie magát azok felé, akik segítették. Ezt nevezi a politikai vezetés morális kockázat problémájának.

A bírálatok többsége ugyan nem tekinti dominánsnak a vezető szerepét, de nem is utasítja el, csupán egy másfajta elemzési keretbe helyezi azt. A felvetett írások ezért segítséget nyújthatnak abban, miként építhető bele kifinomultabb eszközökkel a vezetés mint változó a politikai modellekbe.

Összegzés

A vezetők hatásainak tanulmányozása új lökést adhat a politikai gazdaságtan modelljeihez, és arra készítheti a közgazdászokat, hogy beépítsék elemzéseikbe az eddig figyelmen kívül hagyott vezetés és képességek szerepét.¹³

A cikk arra fókuszál, számít-e egy gazdaság fejlődése szempontjából az, hogy ki áll az ország élén, s amennyiben igen, akkor a vezetők hogyan lehetnek hatással a gazdaság teljesítőképességére. Ennek bemutatáshoz az intézményi közgazdaságtanból indultam ki, amely az intézmények meghatározó szerepét hangsúlyozza, egyelőre semleges választ adva arra kérdésre, vajon van-e jelentősége az országot kormányzó vezető személyének. Ennek ellenére a politikai vezetés és a politikai intézmények közötti interakció – még ha fordított előjellel is – a kutatási terület relevanciáját erősítheti. A kettő közötti kapcsolat azt mondja ki, hogy az intézményrendszer határozza meg a politikai vezetés körülményeit, „játékszabályait”. Am ha nem az intézményeket tekintjük a fejlődés alapjának, teljesen más magyarázatot kaphatunk. Ez pedig már azt sejteti, hogy a politikai vezetés és a vezető érdekei, képességei adják meg az intézményi fejlődés kereteit, és nem fordítva.

A vezető jelentőségére utaló írások mindegyike arra világít rá, hogy az ember gondolkodó, érző lény, aki társadalmi környezetben él. Ezért belső tulajdonságai készítetik arra, hogy változtatást hajtson végre, alakítva ezzel az őt körülvevő környezetet. Számos olyan kutatás született, amely empirikusan igazolja, mennyire számít a vezető személye, sőt ha ezt adottnak vesszük, akkor már inkább az kerül a vizsgálatok fókuszába, mitől lesz egy vezető sikeres, és melyek azok a tulajdonságok, amelyekkel rendelkeznie kell ahhoz, hogy pozitívan befolyásolja országának gazdasági mutatóit.

¹³ A közgazdasági gondolkodásban jól jelezheti a változást a politikai intézmények elkötelezett híveként ismert *Acemoglu és Robinson (2013)* írása, amely Nelson Mandela Dél-Afrikára gyakorolt hatását tanulmányozza. Ebben ki-domborítják a volt elnök vezetői kvalitásait és személyes jegyeit. A szerzők emellett kételkedésüknek is hangot adnak, mégis ráirányítják a figyelmet arra, hogy foglalkozni kell a kérdéskörrel.

Hivatkozások

- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A. (2002): *Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth*. Journal of Monetary Economics, Vol. 50, No. 1:49–123.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A. (2005): *Institutions as a fundamental cause of long-run growth*. In: Aghion, P. – Durlauf, S. N. (eds.) (2005): *Handbook of Economic Growth, Volume I*. Elsevier, Philadelphia:385–472.
- Acemoglu, D. – Robinson, J. A. (2013): *Nelson Mandela, Leadership, and Ideas. Why Nations Fall. The origins of power, prosperity, and poverty*. <http://whynationsfail.com/blog/2013/12/13/nelson-mandela-leadership-and-ideas.html>, Letöltve: 2013. 12. 13.
- Andrews, M. (2013): *Leaders in Development: Managing Change in a Dynamic World*. <http://matthewandrews.typepad.com/mattandrews/#tp>, Letöltve: 2013. 12. 03.
- Bertrand, M. – Schoar, A. (2003): *Managing with style: The effect of managers on firm policies*. Quarterly Journal of Economics, Vol. 118, No. 4:1169–1208.
- Besley, T. – Montalvo, J. G. – Reynal-Querol, M. (2011): *Do educated leaders matter?* The Economic Journal, Vol. 121, No. 554:205–227.
- Besley, T. – Reynal-Querol, M. (2013): *Selection via dynasties: Theory and evidence*. http://www.econ.upf.edu/~reynal/dynasties_new_draft_131024%5B1%5D_ALL.pdf, Letöltve: 2014. 02. 14.
- Bloom, N. – Van Reenen, J. (2007): *Measuring and explaining management practices across firms and countries*. Quarterly Journal of Economics, Vol. 122, No.4:1351–1408. Borooah, V. K. – Paldam, M. (2007): *Why is the World Short of Democracy? A Cross-Country Analysis of Barriers to Representative Government*. European Journal of Political Economy, Vol. 23, No. 3:582–604.
- Bueno de Mesquita, B. – Morrow, D. J. (2002): *Political Institutions, Policy Choice and the Survival of Leaders*. http://www.yale.edu/plsc506a/BdM2S2_BJPS_endnoted_Nov2001.pdf, Letöltve: 2013. 11. 24.
- Caryle, T. (1837): *The French Revolution: A History*. Chapman and Hall, London. Dewan, T. – Myatt, P. D. (2008): *The Qualities of Leadership: Direction, Communication, and Obfuscation*. The London School of Economics and Political Science, Working Paper, No.1.
- Gergen, D. (2005): *Does Leadership matter?* U.S. News and World Report, Vol. 139, No. 16.
- Glaeser, E. L. – La Porta, R. – Shleifer, A. (2004): *Do institutions cause growth?* Journal of Economics Growth, Vol. 9, No. 3:271–303.
- Greenstein, F. I. (1992): *Can Personality and Politics Be Studied Systematically?* Political Psychology, Vol. 13, No. 1:105–128. Hermalin, B. (1998): *Toward an economic theory of leadership: Leading by example*. American Economic Review, Vol. 88, No. 5:1188–1206.
- Huck, S. – Rey Biel, P. (2005): *Endogenous Leadership in terms*. Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 162, No. 2:253–261. Jones, F. B. – Olken, A. B. (2005): *Do Leaders Matter? National Leadership and Growth Since World War II*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 120, No. 3:835–864.
- Keegan, J. (1998): *Winston Churchill*. Time Magazine. <http://www.time.com/time/time100/leaders/profile/churchill.html>. Letöltve: 2013. 11. 15.
- Keating, S. (2011): *Why Leadership Matters*. <http://leadchange.org/why-leadership-matters/>, Letöltve: 2014. 01. 03.
- Kellerman, B. (ed.) (1986): *Political Leadership. A source book*. University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- Leighton, W. – López, E. (2013): *Madmen, intellectuals, and academic scribblers. The economic engine of political change*. Stanford University Press, Stanford. Mijiyawa, G. A. (2013): *Determinants of property rights institutions: survey of literature and new evidence*. Economics of Governance, Vol., 14, No. 2:127–183.
- Myerson, R. (2011): *Toward a theory of leadership and state building*. Stanford University, Stanford.
- Olson, M. (1986): *Nemzetek felemelkedése és hanyatlása*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Olson, M. (1993): *Dictatorship, democracy and development*. The American Political Science Review, Vol. 87, No. 3:567–576.
- Olson, M. (1997): *A kollektív cselekvés logikája*. Osiris, Budapest.
- Paldam, M. – Gundlach, E. (2007): *Two Views on Institutions and Development: The Grand Transition vs. the Primacy of Institutions*. Kyklos, Vol. 61, No. 1:65–100.
- Przeworski, A. (1991): *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in*

- Eastern Europe and Latin America*. Cambridge University Press, New York.
- Rodrik, D. (2013): *When ideas trump interests: Preferences, world views, and policy innovations*. NBER Working Paper Series, No. 19631. http://www.nber.org/papers/w19631.pdf?new_window=1, Letöltve: 2013. 12. 12.
- Sashkin, M. – Sashkin, M. G. (2003): *Leadership that matters. The critical for making a difference in people's lives and organizations' success*. Berrett-Koehler, San Francisco.
- Siegle, J. T. – Weinstein, M. M. – Halperin, M. H. (2004): *Why democracies excel*. Foreign Affairs, Vol. 85, No. 5:57–71.
- Snider, W. L. (2005): *Political risk: The institutional dimension*. International Interactions, Vol. 31, No. 3:202–222.
- Sorensen, G. (2008): *Democracy and Democratization. Processes and Prospects in a Changing World. Third edition. Dilemmas in World Politics*. Westview Press, Boulder.
- Spencer, H. (1873): *The Study of Sociology*. London.
- Tolsztoj, L. (1869): *Háború és béke*. Európa Könyvkiadó, Budapest.
- Tucker, R. C. (1965): *The dictator and totalitarianism*. World Politics, Vol. 17, No. 4: 555–583.