

Czeglédi Pál

Szerződési szabadság és gazdasági növekedés az átmeneti országokban

„A szokások szükséges változására csak akkor kerül sor, ha azon kevesek, akik akarnak és képesek is új módszerekkel kísérletezni, elkerülhetetlenné teszik a többiek számára, hogy kövessék őket az általuk mutatott úton. A szükséges felfedezési folyamatot akadályozza, sőt meg is hiúsítja, ha a sokaság a keveseket belekényszerítheti a hagyományos módszerekbe.”

(Hayek 1995b:310–311)

A tanulmány a verseny gazdasági növekedésre gyakorolt hatásait vizsgálja, középpontba állítva a verseny szubjektivista (modern osztrák) felfogását. Legfontosabb következtetése az, hogy a verseny a vállalkozói felfedező folyamaton keresztül tud a legjobban érvényre jutni. Ennek alapján amellet érvel, hogy a versenynek eme aspektusa a gazdasági szabadsággal mérhető, és az átmenti országok esetében ennek nagyobb a szerepe, mint a fejlett és fejletlen országokban. Az elméleti következtetést a tanulmány panel-elemzéssel támasztja alá.

JEL (Journal of Economic Literature) kód: O12, O17, L14.

Kulcsszavak: gazdasági növekedés, intézmények, gazdasági szabadság, átmeneti országok.

Bevezetés

A tanulmány azt a kérdést vizsgálja, hogy a verseny és a verseny intenzitásának növekedése milyen csatornákon keresztül hat a gazdasági növekedésre. Az első részben áttekintem, hogy az elméleti irodalom a verseny növekedésre való hatásának milyen csatornáit azonosítja. Ebből a szempontból a versenynek alapvetően két felfogását vizsgálom: az egyik a neoklasszikus felfogás, a másik a szubjektivista, vagy modern osztrák nézet. Azon túl, hogy a neoklasszikus és a szubjektivista (modern osztrák) verseny-, illetve piac-felfogás alapvetően másképp modellezi a piacot, a növekedésre vonatkozó következtetések is eltérnek. A tanulmány az állítja, hogy a növekedés és a verseny kapcsolatát vizsgáló irodalom aránytalanul kis figyelmet szentel a piac felfedező szerepének. Bár az

Czeglédi Pál tudományos segédmunkatárs a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Karán. E-mail: pal.czegledi@econ.unideb.hu. A tanulmányhoz fűzött hasznos megjegyzéseiért köszönet illeti Kapás Juditot, Muraközy Lászlót, Csaba Lászlót, Julius Horváthot és a Ronald Coase Institute barcelonai műhelyének minden résztvevőjét, különösen Georgy Ganevet és Bruce Raytont. Külön köszönet illeti Földvári Pétert a tanulmány ökonometriai részéhez nyújtott segítségéért. A fennmaradó hibákért a szerző a felelős. A tanulmány az OTKA T049602 kutatás keretében készült.

új intézményi megközelítésű elméletek a neoklasszikus versenyfelfogás alapján képesek modellezni a szerződés kötő intézmények versenyét is, nézetem szerint a verseny növekedéshez való hozzájárulásának nem elhanyagolható csatornája a vállalkozói felfedezés. Ez különösen fontos akkor, ha fejlődő, kialakuló piacokról van szó, mert ebben az esetben a vállalkozói tevékenység éppen a piacok létrejöttének folyamatát jelenti.

A tanulmány második részében az elméleti hipotézis egy lehetséges empirikus tesztjét mutatom be. A növekedési ráták és a gazdasági szabadság közötti kapcsolat vizsgálatára egyfajta panelelemzési módszert alkalmazok. A gazdasági szabadság – állításum szerint – a szubjektivista versenyfelfogásnak megfelelő versenyintenzitással azonosítható, mérésére pedig egy több komponensből álló, és az irodalomban általánosan használt indexet használok. Hangsúlyozni kell azonban, hogy az elméleti hipotézis tesztelésének ez csak az egyik lehetséges megközelítése. A befejező részben arra hívom fel a figyelmet, hogy miként lehetne javítani az ökonometriai teszten, de egyáltalán nem biztos az sem, hogy az ökonometriai tesztelés a legjobb módszere tanulmány elméleti állításainak empirikusan bizonyítására.

A schumpeteri modell: technológia és kreatív rombolás

Az irodalom most következő áttekintésének nem az a célja, hogy specifikus elméleteket részletesen bemutasson, azok megtalálhatók a hivatkozott irodalmakban. Célom ebben és a következő részben sokkal inkább az, hogy áttekintsem ezen elméletek fentebb feltett kérdésre adott válaszait. Ehhez azt is tisztázni kell, hogy hogyan értelmezik a versenyt és az átmeneti ország fogalmát.

A neoklasszikus növekedéseméleten belül az ún. schumpeteri modell képes előrejelzéseket megfogalmazni a verseny növekedési rátára gyakorolt hatásáról. A schumpeteri modell lényege (Aghion – Howitt 1992, 1998), hogy a termelési tényezők piacán monopolisztikus verseny vagy monopólium van, és az itt versenyző vállalatok innovációkat hajtanak véget. Az innovációkat egy sztochasztikus folyamat írja le. Minél többet ruház be az adott vállalat innovációba, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy az innováció létrejön. Az innováció azonban (és ez teszi „schumpeterivé” a modellt) elértékteleníti a meglévő technológiát. A növekedési rátát alapvetően a kutatásba allokált erőforrások határozzák meg az innovációk érkezési rátáján keresztül. A schumpeteri modellben a verseny intenzitásának foka értelmezhető a találmányok piacán, és a termékek piacán is. Értelmezhető továbbá az is, hogy fejlett vagy fejletlen országról van-e szó. Az alábbiakban e három szempont (termék- és találmánypiac, fejlettség vagy fejletlenség) alapján vizsgálom azt, hogy a versenynek a schumpeteri modell szerint milyen hatása van a növekedési rátára. Ahhoz, hogy ezeket a szempontokat értelmezni tudjuk, az eredeti (formális) modellt módosítani kell. Az alábbiakban csak verbálisan foglalom össze e modellváltozatok fő tulajdonságait és konklúzióját.

Az első szempont tehát a találmányok piacán folyó verseny intenzitása. A modellnek ebben a módosított változatában az innovációt megjelenítő sztochasztikus folyamat „érkezési rátája” továbbra is annak a függvénye, hogy a vállalat mekkora erőforrást allokál ebbe a tevékenységbe, azonban a piacra való belépés is erőforrásokat követel. Minél több erőforrást kell feláldoznia a vállalatnak ahhoz, hogy belépjen a piacra, annál kisebbnek tekinthetjük a verseny fokát a találmányok piacán. A feltevés az, hogy az innováció megszületésének valószínűsége az ebbe a tevékenységbe allokált erőforrások

konkáv módon növekvő függvénye. Ebben a modellben formálisan levezethető (Aghion – Howitt 1998:206–208), hogy a belépési költségek növekedése csökkenti a kutatásba alokált erőforrások mértékét és így a növekedési rátát. Ennek az elemzésnek a konklúziója tehát az, hogy a verseny fokának erősödése növeli a növekedési rátát.

A termékpiacon verseny erősségének hatása a schumpeteri modell egy másik, „gazdagabb” verziójában vizsgálható (Aghion – Howitt 1998:216–220; Aghion et al. 2002). A modellnek ez a változata a „leap-frogging” feltevés¹ helyett a „step-by-step” innováció feltevését alkalmazza. Ez azt jelenti, hogy egy technológiailag lemaradó vállalat nem tudja átvenni a legmodernebb technológiát, és képtelen azonnal technológiai vezérré válni. Ahhoz, hogy ezt megtehesse, először fel kell zárkóznia a vezetőhöz. Tehát az innováció csak fokozatosan megy végbe. A modell legegyszerűbb változatában kétféle iparág van: az egyikben a vállalatok fej-fej mellett haladnak (kiegyenlített szektor), a másikban vannak lemaradó és vezető vállalatok. A vezető vállalatok profitja a legnagyobb, a legkisebb a lemaradóké, a fej-fej mellett haladó vállalatoké pedig a kettő között van. Így a verseny fokát mérhetjük a fej-fej mellett haladó vállalatok profitjának nagyságával: akkor a legnagyobb a verseny, ha ez a profit megegyezik a lemaradók profitjával, és akkor a legkisebb, ha a vezető profitjával azonos. A verseny intenzitásának növekedése a (fej-fej melletti profitjának csökkenése) kétféle hatást fejt ki. Egyrészt csökkenti a profitot a vezető profitjához képest, ezért ösztönzi a fej-fej mellettieket arra, hogy vezetővé váljanak. Ez utóbbi valószínűségét az innovációba való nagyobb beruházással lehet növelni (*escape competition effect*). Másrészt csökkenti a profitot a lemaradók nyereségéhez képest is, így azok kevésbé vannak ösztönözve arra, hogy felzárkózzanak (schumpeteri hatás). A két hatás tehát ellentétesen hat az innovációra, és ezért a növekedési rátára, az összhatás annak a függvénye, hogy éppen mekkora a verseny foka a gazdaságban.

Ha a verseny foka viszonylag alacsony, vagyis a kiegyenlített szektor profitja magas, akkor stacioner helyzetben nagyobb a kiegyenlített szektorok aránya az összes szektorhoz viszonyítva. Ezekben a szektorokban az „escape”-hatás érvényesül, vagyis ekkor a verseny fokának növekedése pozitívan befolyásolja az innovációt és a növekedést. Ha viszont a verseny foka kezdetben nagy, azaz a kiegyenlített szektor profitja közelebb van a lemaradók profitjához, akkor nagyobb az ösztönzés arra, hogy a fej-fej mellett haladók vezetőkké váljanak, ezért az iparágak nagyobb része lesz kiegyenlítetlen, ahol a schumpeteri hatás dominál. Tehát, ha a verseny mértéke elégedően nagy, akkor a verseny fokának további növekedése csökkenti a növekedési rátát.

A versenyintenzitás növekedésének hatása tehát nem egyértelmű, mert attól függ, hogy mekkora a verseny foka a kiinduló helyzetben. A verseny fokának mértéke és a növekedési ráta között fordított U alakú kapcsolat van.

A schumpeteri modell egy harmadik, jelentősen módosított változatában válik érthetővé a verseny hatásának a fejlett és a fejletlen országok között megmutatkozó különbsége. Egy ilyen különbségtételre képes modellben (Acemoglu et al. 2002) a verseny – mint az előbbi kettőben is – a technológiai haladásban játszik szerepet. Az egyik alapvető feltevés az, hogy a fejlett országok a világ termelési lehetőségének határán vannak, míg a fejletlenek ezen belül. A másik alapvető feltevés pedig az, hogy az innováció

¹ Ez a „békaugrás” feltevés, mely arra vonatkozik, hogy a technológiai hátrányban lévő szereplő a legjobb technológiát alapul véve tudja fejleszteni a sajátját, így az ő „hátáról” képes nekirugaszkodni minden lemaradó.

sebessége, illetve a beruházások mérete a menedzserek kiválogatódásától, versenytől függ. A menedzserek gyorsabb cserélődése gyorsabb technológiai fejlődést tesz lehetővé. A nagyobb méretű beruházások megvalósításához viszont tapasztaltabb (hosszabb ideje tevékenykedő) menedzser, vagyis kisebb mértékű verseny szükséges. A versenynek tehát itt is két hatása van: csökkenti a beruházások hatékonyságát (illetve méretét), de növeli az innováció sebességét. A fejletlen országokban az előbbi a fontosabb, mert már kipróbált, fejlett technológiákat vehetnek át, ami csak szerényebb menedzserei képességet kíván meg, annál több tapasztalatot.

A modell következtetése tehát az, hogy – eltekintve a politikai gazdaságtani megfontolásoktól – az optimális stratégia a fejletlen ország számára a kezdetben kisebb, majd nagyobb verseny. E stratégia hatékonyságát csak az iparfejlesztés miatt kialakuló érdekcsoportok tevékenysége csökkentheti, amelyek képesek lehetnek megakadályozni, de legalábbis elodázní a versenyen alapuló stratégiára való áttérést.

A verseny nagyobb foka tehát a fejletlenebb országok számára kevésbé növeli a növekedési rátát, mint a fejlett országok esetében. A verseny intenzitásának növekedése ugyanis növeli a menedzserek szelekcióját, amely gyorsítja az innovációt, de csökkenti a tapasztalt menedzserek számát. A fejletlen országok számára ez utóbbi hatás a hangsúlyosabb, mert a beruházások a fejlett országok technológiájának átvételén alapulnak, nem kell hozzájuk innováció.

Verseny az intézményi modellekben

A gazdasági növekedést hosszú távon vizsgálva nyilvánvaló, hogy a gazdasági növekedés során nemcsak a technológia, hanem a gazdasági tevékenység szabályrendszerét alkotó intézményrendszer is változik. A szegény országok csak kisebb részt azért szegények, mert ott kisebb a humán- vagy fizikai tőke mennyisége, nagyobb részt pedig azért, mert eltérő az intézményi környezetük (lásd például *Olson 1996*). Ez a versenynek egy másik lehetséges csatornájára vagy szintjére hívja fel a figyelmet: a verseny hatására átalakulhatnak a szabályok is, ekkor természetesen a verseny a szabályokat létrehozó vagy kikényszerítő szereplő között zajlik.

Az elméleti áttekintés e második részében olyan elméleteket vizsgálók, amelyek ennek a folyamatnak az elemzését tűzik ki célul. Az itt következő elméletek nem modellezik explicit módon a jövedelem növekedését, inkább azt vizsgálják, hogy hogyan és milyen feltételek mellett alakul ki olyan intézményrendszer, amely elősegíti a hatékony cserét (csökkenti a tranzakciós költségeket) és így a gazdasági növekedést. A növekedés tehát itt tulajdonképpen az intézményi hatékonyság mércéje, a hatékonyságot nem a statikus (paretoi) hanem dinamikus (adaptív) értelmében használva. Az adaptív hatékonyság arra vonatkozik, hogy mennyire képes az intézményrendszer az új technológia kifejlesztésére és alkalmazására ösztönözni a szereplőket (*North 1990:80–81; 1992:479*).

A következőkben először azt tekintem át röviden, hogy az új intézményi elméletek hogyan modellezik az intézményi rendszert, majd azt, hogy ezt a struktúrát, miként próbálják meg tágítani azok az elméletek, amelyek képesek egyes intézmények versenyét is értelmezni.

Az intézmények gazdasági fejlődésben betöltött szerepének egyik legkiemelkedőbb elemzője, Douglass North az intézményeket élesen megkülönbözteti a szervezetektől: az intézmények a játékszabályok, a szervezetek a játékosok (*North 1990:4–5; North*

2005:59–60). Ezzel egyúttal kijelöli az intézmények elemzésének két nagy irányzatát is: az egyik azt vizsgálja, hogy az intézményrendszer hogyan befolyásolja a gazdasági viselkedést és teljesítményt, míg a másik (a vállalatelmélet) ugyanezt mikroökonómiai szinten végzi el, és az egyének közötti szerződések kialakulását, jellemzőit kutatja. Ugyanez a megkülönböztetés jelenik meg *Williamson* (2000) társadalmi elemzési sémájában is. A gazdasági teljesítményt e szintek egymásra hatása alakítja ki: az irányítási formáknak alkalmazkodniuk kell az intézményrendszerhez. Jelen alpont fő kérdése éppen az, hogy ebben az alkalmazkodási folyamatban milyen szerepet játszik a verseny.

North (1990; 2005) több helyen utal a verseny szerepére, de nem ad pontos definíciót a verseny fogalmára. Szerinte a verseny arra kényszeríti a szervezeteket, hogy tudásba (*knowledge*) és képességbe (*skills*) ruházzanak be (*North* 1990:73–82). E beruházásokon keresztül, illetve a szervezet és a környezet interakciója miatt, a szervezetek folyamatosan alakítják az intézményi struktúrát. Az érvelés alapja tehát az, hogy az intézményi változás a szervezetek magatartásának eredménye, így a szervezetek magatartását befolyásoló verseny az intézményi változásra is hatással kell, hogy legyen. Az intézményi változás ugyanakkor próba-szerencse (*trial and error*) folyamat is (*North* 1990:81), ezt a folyamatot pedig a piac teszi lehetővé².

North tehát több helyen utal a verseny intézményi változásban betöltött szerepére, de a szigorú kettős struktúra (intézményi környezet versus szervezetek) miatt az egyedüli mechanizmus a szabályozókra (az államra) gyakorolt nyomás, vagyis a járadékवादászat. Egyéb mechanizmusok akkor lehetségesek, ha megbontjuk e szigorú struktúrát, és megengedjük olyan intézmények létezését is, amelyek, bár az „intézményi környezet” részét képezik, de nem az állam hozza létre vagy kényszeríti ki azokat. Az alábbi két írás szerzői finomítják e fent röviden bemutatott intézményi struktúrát, és az olyan „köztes” intézmények dinamikáját elemzik, amelyek egyik csoportba sem sorolhatók be. Bár ezen intézmények versenye egyik tanulmánynak sem központi gondolata, mégis e tekintetben magukban hordoznak bizonyos továbbgondolásra érdemes gondolatcsírákat. A következőkben ezekre a kérdésekre koncentrálok.

Brousseau et al. (2004) elemzik a magánintézmények (*private institutions*) tulajdonságait és dinamikáját. Ezek leginkább különböző önszerveződő folyamatokat jelentenek, mint a szakszervezetek, szakmai és üzleti szövetségek, stb. Ezek az intézmények az irányítási formák és az intézményi környezet között állnak több szempontból is. Egyrészt azért, mert egy csoportra vonatkoznak és nem két szereplőre (ebben hasonlítanak az állam által kikényszerített intézményekre), másrészt pedig azért, mert önkéntes alapon szerveződnek. Ezeknek az intézményeknek a szerzők szerint alapvetően két feladatuk van: a szabályok tervezése és a kikényszerítése. Az, hogy a versenynek szerepe lehet ezen intézmények változásában és hatékonyabbá válásában, az intézményeknek azon a

² Ezt a szigorú intézményi dichotómiát (intézményi környezet versus szerződéses intézmények) veszi alapul *Acemoglu és Johnson* (2003), ahhoz, hogy „kicsomagolják” az intézményi mixet, és tulajdonjogi, illetve szerződéskötő intézményekre bontsák fel. Egy formális modellre és volt gyarmatokat vizsgáló empiriára alapozva azt állítják, hogy a pénzügyi szerződéskötő intézmények típusa nem meghatározó a gazdasági növekedésben, csak a tulajdonjogi intézményeké. A tulajdonjogi intézmények ugyanis az állam magatartását tükrözik, az állammal kötött szerződésnek pedig nincs helyettesítője. Ezzel szemben a szereplők meg tudják változtatni az egymással kötött szerződéseket, és azt úgy alakíthatják, hogy a leghatékonyabb legyen a tulajdonjogi intézményeket adottságként kezelve. Így a gazdasági növekedést csak a tulajdonjogi intézmények befolyásolják. Az intézmények közötti verseny explicit módon tehát nem jelenik meg a modellben, de ebből a rövid összefoglalóból is nyilvánvaló, hogy a szerződéskötés szabadságát implicit módon feltételezik.

tulajdonságán alapul, hogy önkéntesen csatlakoznak hozzájuk a tagok. A magánintézmények közötti versenynek két hajtóereje van. Az egyik a hálózati externália: mivel az intézmény „értéke” annál nagyobb, minél többen válnak a tagjává, egy újabb tag belépésének pozitív extern hatása van az eddigi tagokra. A jelenlegi tagoknak ezért érdekük az, hogy bővítsék a hálózatot. A másik hajtóerő az, hogy az intézmények közötti váltásnak tranzakciós költségei vannak. Ez arra ösztönzi az intézmény tagjait, hogy a „határtagot” (aki éppen közömbös két intézménybe való belépés között) megtartsák. Ha ugyanis ő átlép egy másik intézménybe, az intézmény értéke csökken, és csak az átlépési költségek megakadályozhatják, hogy a régi tagok kövessék őt, így a határtag kilépésével rosszul járnak. A határtagot pedig az intézmény szolgáltatásainak javításával lehet megtartani. *Broussaeu et al.* (2004) olyan folyamatot írnak le, amelyben az intézmények versenyében végül egy marad és „befagy” úgy, hogy – lobbitevékenységének is köszönhetően – állami megerősítést kap. E szerzők a verseny fogalmát szintén a hagyományos értelemben használják, de nyilvánvaló, hogy a szerződés szabadságának központi szerepe van a fent leírt folyamatban.

Greif (2005) szintén nagy súlyt helyez a tervezett magánintézmények (*designed private-order institutions*) szerepére, legfőképpen azok szerződést kikényszerítő aspektusára. Megkülönböztet szerződést kikényszerítő (*contract enforcement institution*, CEI, a továbbiakban kikényszerítő intézmények) és a kényszerítő hatalmat korlátozó (*coercion constraining institution*, CCI, a továbbiakban korlátozó intézmények) intézményeket, és e két intézménytípus dinamikus fejlődését, illetve folyamatos kölcsönhatását írja le. Nagyon hasonlóan az Aghion-féle (lásd fentebb) elemzéshez, a verseny kikényszerítő intézményekre³ gyakorolt hatásának kétféle aspektusát tárja fel. Mivel a magánintézmények mögött mindig egy szervezet áll, a kikényszerítést a várható profit motiválja. Így, ha a verseny nő, és ezáltal a várható profit csökken, a szervezet kevésbé lesz ösztönözve a szerződés betartatásra. Ugyanakkor az alacsony szintű verseny arra kényszeríti a szervezetet, hogy a szolgáltatásai árait, és ne a cseréből származó előnyöket növelje (*Greif 2005:742*).

Greif (2005:761–766) az intézményi változás egy modelljét is megalkotja, amely lehetővé teszi, hogy bizonyos meghatározó változókat azonosítsunk. Az intézmények keresleti oldalán meghatározó változó az adott ország individualista vagy kommunalista kultúrája, mert ez határozza meg a fennálló organikus kikényszerítő intézmények jellegét, és ezen keresztül azt, hogy milyen tervezett magán- és állami intézményekre van szükség.

A kínálati oldalon a fő szerepet az játssza, hogy milyen minőségűek a kényszerítő hatalmat korlátozó intézmények. A tervezett intézmények ugyanis lehetővé teszik a politikai hatalom számára, hogy a szereplők vagyonáról pontosabb információval rendelkezzen, így egy ilyen intézményt csak akkor hoznak létre, ha a hatalom hitelesen el tudja kötelezni magát amellet, hogy nem sajátítja ki a szereplők vagyonát. Ez pedig úgy lehetséges, ha a hatalom korlátozott.

³ Ezek *Greif* (2005:744) szerint olyan szervezetekben testesülnek meg, mint a bankok, hitelszövetkezetek, fogyasztói csoportok, hitelkártya-társaságok, nagykereskedők, hotelláncok, kereskedelmi láncok, bankok, kereskedelmi szövet-ségek, tőzsdék, stb.

A piaci folyamat és a kétszintű intézményrendszer

Az eddig elemzett elméletek a versenyt különböző aspektusból vizsgálták, különböző feltételek (tranzakciós költségek megléte vagy hiánya, a technológia szintje) mellett elemezték, de egy dologban megegyeztek: a verseny értelmezésében. Ezekben az elméletekben a verseny ugyanis struktúra: ha sok kis entitás van a piacon, amelyek ezért kis profitot érnek el, akkor nagy a verseny, ellenkező esetben kicsi. Vagyis a verseny fokát meg tudjuk állapítani úgy, hogy pillanatfelvételt készítünk a piac jelenlegi állapotáról, például megmérjük az éppen a piacon lévő vállalatok profitszintjét.

A közgazdasági irodalomban létezik a versenynek egy ettől gyökeresen eltérő koncepciója, amelyet napjainkban legmarkánsabban a modern osztráknak vagy szubjektívnek nevezett irányzat képvisel⁴. A verseny e felfogásának talán legismertebb megfogalmazója Friedrich Hayek, aki klasszikus írásaiban (*Hayek 1948; 1995a; 1995b*) érvelt amellett, hogy a piacot, illetve a versenyt a rivalizálás folyamataként kell értelmeznünk. Ennek oka abban a látásmódban keresendő, ahogyan Hayek és általában a modern osztrák közgazdászok a gazdasági problémára és a piacra tekintenek. A gazdaság alapvető problémája – érvel *Hayek* (1995a:241–242) – nem az, hogy hogyan allokáljuk az erőforrásokat optimálisan, hanem az, hogy miként hasznosítsuk azt a tudást, ami a gazdaságban szétszórtan, a gazdasági szereplők fejében létezik. Ez a tudásprobléma. Ebben a felfogásban tehát a piac, vagyis az árrendszer e tudásproblémának a megoldását jelenti: a rivalizálás folyamatában a szereplők az árrendszer segítségével újabb és újabb tudást fedeznek fel, és teszik azt „közzé” az árrendszeren keresztül. A verseny tehát, ahogy *Hayek* (1995b) fogalmaz, felfedező folyamat, és ezért a neoklasszikus felfogás éppen annak legfontosabb elemétől vonatkoztat el, hiszen azok az adatok, amelyeket a neoklasszikus felfogásban adottságnak, az optimalizálás peremfeltételeinek tekintünk, a piaci folyamat során válnak adottá. A verseny tehát cselekvések egymásutániságát jelenti, azt, hogy az egyik szereplő alá- vagy föléigér a másikkal, így egy pillanatfelvétel semmit nem mond a verseny fokáról.

A verseny felfedező folyamatát a vállalkozók felfedezései mozgatják. Azt a folyamatot, amelyben az adatok adottá válnak, nem lehet a haszonmaximalizáló szereplő – más esetben oly hasznos – feltevésére építeni, mert ez éppen az adott adatok „feletti” optimalizálást jelent. *Kirzner* (1982, 1997) ezért vezeti be a vállalkozást viselkedési feltevésként, amely – nagyon röviden – az arbitrázslehetőségekre való éberséget (*alertness*) jelenti. A verseny tehát egy nem egyensúlyi koncepció. A vállalkozók lendítik az egyensúly felé a piacot azáltal, hogy felfedezik és kihasználják az egyensúlytalan helyzetekből adódó arbitrázs-, illetve profitlehetőségeket. De miközben ezt megteszik, újabb profitlehetőséget teremtenek a többi vállalkozó számára, így a piac soha nem kerül egyensúlyba, bár mindig az aktuális egyensúly felé mozdul.

Hayek (1995b:310–311) röviden a verseny gazdasági fejlődésben betöltött szerepére is kitér, és – implicit módon – kétféle szerepet tulajdonít neki. Az egyik a már említett felfedező funkció, ami azt jelenti, hogy a verseny lehetővé teszi eddig feltáratlan lehetőségek felismerését és kihasználását. A másik a „személytelen kényszer”, ami arra utal, hogy „mindazokat, akik jövedelmüket a piacról szerzik rákényszeríti a választás-

⁴ DiLorenzo és High (1988) bemutatja, hogy a tökéletes verseny modelljének megalkotásáig (a 20-as évekig) ez volt a közgazdászok között a versenyről alkotott uralkodó felfogás.

ra, hogy vagy utánozzák a sikeresebbeket, vagy pedig részben vagy egészben elveszítik a jövedelmüket” (Hayek 1995b:311).

Miért fontos a versenynek ez a fajta felfogása, ha az intézmények változását is modellezni szeretnénk? Két érv szól mellette, és mindkettő abból eredeztethető, hogy a piac ebben a megközelítésben nem azonosítható egy struktúrával.

Az egyik érv az, hogy ez a megközelítés lehetővé teszi, hogy az új intézmények kialakulását „magyarázzuk”⁵. A vállalkozói cselekvés ugyanis az emberi cselekvésnek éppen azt az aspektusát ragadja meg, hogy az ember képes a feltételekből adódó lehetőségeket felismerni, és azokat kihasználni úgy, hogy eddig ismeretlen megoldásokat gondol ki. Az intézményi fejlődést nem lehet anélkül modellezni, hogy ne vennék be a magyarázatba az új intézmények létrejöttét. Az is világos ugyanakkor, hogy a neoklasszikus versenyfelfogással megmagyarázható, hogy egy-egy már meglévő, intézményi felfogás miért önkikényszerítő, de azt nem, hogy miért és hogyan jött létre.

Ennek alapján akár azt is gondolhatnánk, hogy az intézményekre alkalmazott piaci folyamatok elmélete kiegészítheti a greifi elméletet: a piaci folyamatban megtörténik az intézményi innováció, majd a Greif által leírt mechanizmus során kiválogatódhatnak azok az intézmények, amelyeket be lehet tartani vagy tartatni, tehát azok az intézmények maradnak fenn, amelyeknek önkikényszerítő, illetve amelyeknek betartatása önkikényszerítő. Mégsem fér meg azonban a két elmélet ilyen békésen egymás mellett, mégpedig a következő miatt, s ez egyben a második érvem is amellett, hogy a piaci folyamatok elmélete hasznos koncepció az intézményi változás és a verseny kapcsolatának elemzésében. Vegyük észre, hogy az intézményrendszer éppen a piac struktúráját jelenti, ha viszont megváltozik a struktúra, megváltozik a neoklasszikus értelemben vett verseny intenzitásának foka is, vagyis az intézmények megváltozása nem értelmezhető ugyanazon versenymoddal belül. A folyamatfelfogást az teszi hasznossá, hogy az éppen ott ér véget, ahol a verseny neoklasszikus felfogása elkezdődik: a piaci folyamat éppen annak a struktúrának a kialakulását és folyamatos változását jelenti, amelyet a verseny neoklasszikus felfogása adottnak tekint⁶. Természetesen a piaci folyamat sem működik bizonyos intézményi feltételek nélkül, de ez a koncepció lehetővé teszi – legalábbis elvileg – azt, hogy megkülönböztessünk kétféle piaci intézményrendszert. Az intézményrendszer egyik része a vállalkozói cselekvésnek, és így a piaci folyamatnak a feltételét jelenti. Az intézményrendszer másik csoportja a piaci folyamatban endogén, mert a vállalkozói felfedezés eredménye. Így a versenynek nemcsak az új intézmények fennmaradására vagy kikényszeríthetőségére van hatása, hanem a kialakulására is, mert a vállalkozói cselekvés új intézmények felfedezéséhez vezethet.

A fenti fejtegetésből kibontakozó kétféle intézmény megfeleltethető a *Lachmann* (1970) által externálisnak és internálisnak nevezett intézménynek. *Lachmann* (1970) problémája az, hogy hogyan hangolódnak össze maguk az intézmények, és hogyan marad fenn ez az összhang akkor, amikor intézményi változás következik be. *Lachmann* tehát elsősorban az intézményi rendszer belső koherenciája érdekli. *Max Weber* és *Carl Menger* elméletét továbbfejlesztve olyan intézményi elméletet próbál létrehozni, amely-

⁵ Természetesen az újdonságokat nem lehet teljes mértékben megmagyarázni, hiszen, ha előre tudnánk jelezni, akkor már nem is lenne újdonság.

⁶ „A piac lényegében a véleményformálás folyamata: az információ szétterjesztésével megteremt a gazdasági rendszernek azt az egységét és koherenciáját, amelyet eleve feltételezünk akkor, amikor egy piacként gondolunk rá” (*Hayek* 1948:355).

ben a játékszabályok nem határozzák meg egyértelműen a kimenetet, csak a lehetséges akciók halmazát. E kereteken belül az emberi cselekvés szabad (Lachmann 1970:61). Lachmann modelljében az externális intézmények, azaz a törvények és a jogrend alkotta rendszer a társadalom külső keretét jelentik. Ez a rendszer azonban elegendő teret hagy a gazdasági szereplőknek, hogy a szerződési szabadsággal éljenek és kitöltsék e jogrend hézagait (*interstice*). Az externális intézményrendszer e hézagaiban fejlődnek azok az internális intézmények, amelyek spontán módon jönnek létre. Az externális intézmények a piaci folyamat, vagyis a vállalkozói cselekvés feltételét jelentik, míg az internális intézmények annak eredményét. Azért fér össze a lachmanni intézményi elmélet a piaci folyamatok elméletével, mert a kiindulópont itt sem az allokáció, hanem a koordináció (vagy tudás-) probléma: hogyan koordinálódnak az internális intézmények? A válasz: a vállalkozók cselekvésein keresztül, legalábbis akkor, ha az intézményrendszer inkoherenciáinak felismerése profitlehetőséget teremt számukra.

A verseny hatásának csatornái: a felfedezési szerep elsőbbsége

Az alábbiakban az eddigiek alapján azonosítom a verseny növekedésre gyakorolt hatásának csatornáit, és amellet érvelek, hogy a felfedező szerep megelőzi az összes többit.

A verseny gazdasági növekedésre gyakorolt hatásának első csatornája az, hogy a verseny befolyásolja a vállalatok kutatási-fejlesztési beruházásait, ahogy az a schumpeteri modell elemzéséből kiderül. A hatás előjele azonban attól függ, hogy mekkora a verseny eredeti szintje, illetve, milyen az adott gazdaság fejlettségi szintje.

A verseny növekedésre gyakorolt hatásának második csatornája abból a tényből származik, hogy a verseny azon szereplők között is zajlik, akik a szerződéseket kényszerítik ki. Azaz létezik egy kikényszerítésbeli verseny is, amely a szerződések hatékonyabb kikényszerítésére ösztönzi a szereplőket. A verseny egy bizonyos szintje fölött azonban ez a hatás visszafordulhat. Így a versenynek a kikényszerítésre gyakorolt hatása, az első csatornához hasonlóan nem lineáris, azaz nem igaz az, hogy a nagyobb intenzitású verseny mindig hatékonyabb kikényszerítésre ösztönöz. E két – tehát az innovációra és az intézmények kikényszerítésére vonatkozó – csatornát a verseny neoklasszikus modelljének segítségével azonosítják az elemzett irodalomban. A következő két (a harmadik és a negyedik) csatorna azonban csak a verseny folyamatszemplélete alapján azonosítható.

A harmadik csatorna az, hogy a verseny egyfajta személytelen kényszert jelent a szereplők számára, ami miatt követniük „kell” a hatékonyabb megoldásokat. Egy ilyen megoldás természetesen nemcsak szűken vett (fizikai) technológia lehet, hanem – és ez a későbbiekben még fontos lesz – bármilyen piaci viselkedési forma, amely az adott szereplő jövedelmét befolyásolja, és módjában áll változtatni rajta: szerződési feltételek, szervezeti forma, vagy akár az informális intézmények⁷.

⁷ E versenykonceptió hasznosságát bizonyítja az is, hogy az átmeneti országok tekintetében Pejovich (1994; 2003) tulajdonképpen erre támaszkodik, amikor az informális intézmények változását elemzi. Kimondatlanul a hayeki második érvt („személytelen kényszer”) alkalmazva az informális intézmények változásában is szerepet szán a szabad versenynek az átmeneti országok esetét vizsgálva. A hiteles jogrendszeren, a tulajdonjogok védelmén és a szerződés szabadságán alapuló „intézményi piac” (market for institutions) biztosítja azt, hogy az intézményi változás költségeit az intézményi változás végrehajtói (az „úttörők”) viseljék. Az átmenet tranzakciós költségei az informális és a formális intézményrendszer konfliktusaiból származnak, ezért az önkéntes szerződéseken alapuló átmenet csökkenti ezeket a tranzakciós költségeket, és így hozzájárul a jobb gazdasági teljesítményhez. A szerződési szabadság lehetővé teszi azt, hogy az átmenet költségeit (a formális és az informális intézmények konfliktusának költségeit) azok vállalják, akiknek „megéri”.

A verseny növekedésre gyakorolt hatásának negyedik csatornája pedig az, hogy a verseny vállalkozói felfedezéseket tesz lehetővé azáltal, hogy a verseny folyamatában olyan koordinációs problémák születnek, amelyeket a vállalkozó arbitrázslehetőségként felismerhet és kihasználhat.

Azt állítom, hogy ez a negyedik a legfontosabb szerep abban a folyamatban, amely során a verseny hatást gyakorol a gazdasági növekedésre, mégpedig azért, mert e szerep nélkül a másik három sem működne. Világos, hogy e felfedezői csatorna logikailag megelőzi a második és a harmadik szerepet, hiszen kikényszeríteni és átvenni csak olyan megoldásokat (szerződéstípusokat, technológiát) lehet, amelyek már létrejöttek. Kevésbé világos a technológiába való beruházás és a vállalkozói felfedezés kapcsolata. A vállalkozói felfedezés ugyanis költségmentes tevékenység (*Kirzner 1997*), amely a tudásprobléma körülményei között megy végbe, így előre jelezni sem lehet; vagyis nem lehet beruházni a vállalkozói cselekvésbe. Azok a növekedési modellek, amelyek a kutatás-fejlesztésbe való beruházásra alapozzák a gazdasági növekedés modelljét két szempontból is adottnak tekintik a vállalkozói tevékenységet. Egyrészt feltételezik, hogy hatékonyabb eljárások mindig születnek, legfeljebb azok gyakoriságát lehet befolyásolni a kutatás-fejlesztési beruházásokkal, továbbá azt, hogy az újítások értékét előre tudjuk. Mindez azt jelenti, hogy elvonatkoztatnak a tudásproblémától a felfedezések megszületése kapcsán. Másrészt adottnak tekintik azt, hogy a felfedezéseket a szereplők hatékonyan alkalmazzák. Pedig a technológiai felfedezések alkalmazása szintén vállalkozói cselekvést jelent, mert az arbitrázslehetőségek felismerését igényli. A technológiai felfedezések neoklasszikus modelljén alapuló növekedélmélet eltekint a gazdasági problémától és a gazdasági növekedést kizárólag technológiai problémaként mutatja be, pedig az „új, értékteremtő termelési folyamatok és eljárások felfedezése és alkalmazása *nem* technológiai, hanem *gazdasági* kérdés, amelyet a vállalkozás old meg” (*Steele 1998:70*, kiemelés az eredetiben). A növekedés kutatás-fejlesztésre épülő modelljei is csak akkor működnek tehát, ha adottnak vesszük azt, hogy a tudásprobléma folyamatosan megoldódik a vállalkozói tevékenységnek köszönhetően.

Szerződési szabadság és az átmeneti gazdaságok

Ha a vállalkozói felfedezés a verseny és a növekedés kapcsolatának legfontosabb eleme, akkor a kérdés az, hogy hogyan mérhető a vállalkozói folyamat intenzitása. Az alábbiakban amellet érvelek, hogy a gazdasági szabadság viszonylag egyszerű definíciója alkalmas erre.

A szabadság mindig a kényszer hiányát jelenti. A gazdasági szabadságot ezért a legtömörebben talán úgy lehet definiálni, mint az önkéntes piaci csere lehetőségét⁸. Amilyen sokszínű az ember piaci cselekvése, olyan sok aspektusa lehet a gazdasági szabadságnak. *Harper* (1998:265–266) például húszféle olyan szabadságot sorol fel, amely-

⁸ A piaci szó azért kerül be a definícióba, mert gazdasági szabadságról van szó, és a közösségi választások irodalma megmutatta, hogy akár a politikai viszonyok is értelmezhetők a csere paradigmájában (*Buchanan 1992*).

nek hatása van a vállalkozás „kínálatára”⁹. Jelen esetben azonban hasznosabb valamivel általánosabb szinten fogalmazni, és a gazdasági szabadságot alapvetően két elemre vezetni vissza, mert így lehetővé válik, hogy belássuk, a gazdasági szabadság a vállalkozás feltétele is egyben.

Nem kétséges, hogy a gazdasági növekedéshez olyan komplex cserékre van szükség, amelyek – a fent részletezett tudásprobléma miatt – csak a piacon valósulhatnak meg. A gazdasági növekedéshez tehát működő árrendszerre van szükség. Ahogy az a 70–80 évvel ezelőtti kalkulációs vitában világossá vált (*Boettke 2001:31*), magántulajdon nélkül nincs tényezőpiac, utóbbi nélkül pedig nem működik az árrendszer. A gazdasági szabadság és a vállalkozás egyik feltétele tehát egybeesik: magántulajdon nélkül nincs piac (tehát nincs gazdasági szabadság), és nincs árrendszer, azaz felfedeznivaló arbitrázs sincs (nincs tehát vállalkozás sem).

A gazdasági szabadság mindig csak az emberi interakciók viszonylatában értelmezhető (*Friedman 1996:14; Mises 1996:279*). A gazdasági szabadság második alapvető feltétele ezért a szerződés szabadsága, amely egyben a vállalkozás második előfeltétele is. Ez azt jelenti, hogy a gazdasági szereplők önkéntesen szerződési kapcsolatba léphetnek, és a szerződés feltételeit úgy szabják meg, ahogy nekik tetszik. A szerződés tehát a csere technológiája. A vállalkozás ugyanakkor nem működik a szerződés szabadsága nélkül, hiszen a profitlehetőségeket nem elég felismerni, ki is kell használni azokat. A profitlehetőség kihasználása pedig csak akkor lehetséges, ha a vállalkozó képes bizonyos termelési tényezőket alkalmazni. Mivel ezt csak valamilyen szerződéssel lehet, a megkötött szerződések a vállalkozói felfedezések megtestesülését jelentik. A vállalkozói felfedezések eredményeként létrejött szerződések és az informális intézmények töltik ki a lachmanni réseket, koordinálva azokat a tevékenységeket, amelyeket a formális törvény nem koordinál. Az internális intézményrendszer soha nem teljesen koherens: a vállalkozói felfedezések – ugyanúgy, mint a legegyszerűbb piaci arbitrázs esetében – koherensebbé teszik a rendszert, ugyanakkor azonban újabb – még fel nem ismert – inkoherenciákat is létre hoznak.

A lachmanni modell alapján egy átmeneti ország helyzete úgy értelmezhető, mint amelyben a külső intézményrendszer viszonylag gyorsan megváltozott¹⁰, ezért viszonylag nagy hézagok keletkeztek az intézményi mixben. E hézagokat a piaci folyamat eredményeként létrejött internális intézmények töltik ki. Ennek az intézményi hézagnak a mérete különbözteti meg egymástól a fejlett, a fejlődő és az átmeneti országokat. A fejlett és fejlődő országokban mindig léteznek ilyen hézagok, mert az externális intézményrendszer folyamatosan változik. Ehhez képest azonban az átmeneti országokban a

⁹ Ezek az alábbiak: a vállalkozói választás szabadsága; az eredmények megszerzésének szabadsága; a kereskedelem szabadsága; a piacok szabadsága; a szerződés-kötés szabadsága; a verseny és a piacra való ki- és belépés szabadsága; a termelés megválasztásának szabadsága; a marketingmódszer megválasztásának szabadsága; a munka és a munkahely megválasztásának szabadsága; az utazás és a vándorlás szabadsága; a tulajdonlás szabadsága; a tulajdonlási forma megválasztásának szabadsága; a koalíciókötés és a társulás szabadsága; a magánélet és a titoktartás szabadsága; a gondolat, a kifejezés, a szólás és a sajtó szabadsága; a nonkomfortitás szabadsága; a kísérletezés szabadsága; a keresés szabadsága; a fogyasztás szabadsága; a revízió szabadsága (*Harper 1998:265–266*).

¹⁰ *Murrell (2005:691–692) szerint a kelet-európai átalakulás egyik nagy puzzle-ja új intézményi szempontból éppen az, hogy a politikai intézményrendszer viszonylag gyorsan átalakult, gyorsabban, mint az irányítási formák. Ez pedig ellentmond egyrészt annak a north-i felfogásnak, hogy az intézményrendszer fejlődése lassú, evolutív és esetleges, másrészt annak a williamsoni nézetnek, hogy az irányítási formák, akár tiszter olyan gyorsan képesek átalakulni, mint a formális intézményrendszer. Murrell (2005:679) azt is hozzáteszi, hogy a jogrendszer jobb minőségű, mint az várható lenne, a szabályozási környezet átalakulása viszont lassú.*

külső intézményrendszer villámgyorsan változott meg. Ennek alapján állítható az, hogy a piaci folyamatként felfogott verseny szabadságának nagyobb szerepe van ezen országok növekedésében, mint a fejlett és a fejlődő országokéban.

Empíria

Definíciók és adatok

Ahhoz, hogy a fenti hipotézist empirikus vizsgálatnak vethessem alá, pontosan definiálnom kell a kérdésben szereplő fogalmakat. A legkönnyebben megragadható a gazdasági növekedés fogalma: nem vitatva a szokásos megközelítést, a gazdasági növekedés alatt a továbbiakban az egy főre jutó GDP növekedését értem. Az erre vonatkozó adatok forrása az *IMF Economic Outlook*, amely vásárlóerő paritáson számolva, amerikai dollárban közli az adatokat.

Fő állításom az, hogy a piaci folyamatnak a belső intézményrendszer kialakulásában is szerepe van, ezért a verseny definícióját a szubjektivistá versenyfelfogásra építem. Megmutattam ugyanakkor, hogy ebben a felfogásban a gazdasági szabadság elméleti koncepciója megfelel a verseny szabadságának, mert egyben a vállalkozás feltételét is jelenti. Így a továbbiakban a verseny mértékén a gazdasági szabadságot értem. E koncepció mérésére több index is létezik, az alábbi elemzésben a *Fraser Institute* által összeállított indexet fogom használni.¹¹ Ennek az indexnek öt komponense van, amely közül egy (a jogrend és a tulajdonjogok biztonsága) felel meg a tulajdonjogok biztonságának, amit a gazdasági szabadság egyik alapvető komponenseként definiáltam, a másik négy komponens pedig (az állam mérete, a megbízható pénz, a külkereskedelem szabadsága, illetve a munka-, a tőkepiac és az üzleti élet szabályozása) a szerződési szabadsággal, a gazdasági szabadság másik alapvető koncepciójával azonosítható.¹²

Az átmeneti ország meghatározását *Kornai* (2000, 2004) munkáira építem. *Kornai* (2000:30–34) szerint az átmenet (a rendszerváltás) kezdete a tulajdonjogok rendszerének megváltozásával, illetve a hatalom magántulajdonnal szembeni attitűdjének megváltozásával kezdődik. Ugyanakkor *Kornai* (2004) arra is rámutat, hogy a volt szocialista országok közül mindegyikben történt valamilyen változás ebben az irányban, Kuba és Észak-Korea kivételével¹³, viszont nem minden országról érhető el információ e tekintetben. A következőkben ezért átmeneti országnak azokat a volt szocialista országokat tekintem, amelyben az elérhető információk alapján kimutatható mértékű tulajdonreform játszódott le. Ez az elérhető mintán belül tizennégy kelet-európai országot, illetve Kínát jelenti.¹⁴

Az adatok az 1995 és 2004 közötti időszakra vonatkoznak. A gazdasági növekedés az 1995-öt és a 2000-et követő négyéves periódus átlagos növekedési rátája, a többi adat pedig az 1995-ös és a 2000-es állapotokat tükrözi.

¹¹ Ismert még például a *Heritage Foundation* és a *Wall Street Journal* által évente összeállított gazdasági szabadság indexe.

¹² A gazdasági szabadság koncepciójáról lásd például *Gwartney és Lawson* (2003) tanulmányát, vagy magát a jelentést (*Gwartney és Lawson* 2005).

¹³ „... Észak-Korea és Kuba kivételével az egész egykori kommunista régió közelebb került a magántulajdon által dominált piacgazdasághoz” (*Kornai* 2004:900, kiemelés az eredetiben).

¹⁴ A vizsgálatban szereplő (átmeneti) országok felsorolását a függelék tartalmazza.

Specifikáció

Célom tehát az, hogy megvizsgáljam, hogy a gazdasági szabadságként értelmezett verseny növekedésre gyakorolt hatása eltér-e az átmeneti országok esetében. Tehát a gazdasági növekedés és a gazdasági szabadság indexe közötti regressziót kívánom vizsgálni, az előbb leírt paneladatokon.

A gazdasági szabadság komponensein kívül a vizsgálat tartalmazza még a kezdeti jövedelmet magyarázó változóként valamint egy idődummy-t, így próbálva kiküszöbölni az időben változó és meg nem figyelt hatásokat. Természetesen a gazdasági növekedést számos változó befolyásolja még ezeken kívül, ezért egy keresztmetszeti adatokon elvégzett regresszió torzított becslésekhez vezetne. Olyan modell látszik ezért alkalmaznának, amely képes azt a problémát kezelni, hogy a megfigyelt magyarázó változók mellett vannak olyanok is, amelyeket nem tudunk megfigyelni (*Unobserved Effect Model*, Wooldridge 2002:247–251). Ezt az általános problémát a növekedésmélelet kiterjedt empirikus irodalma is többféleképpen kezeli, például proxyváltozók használatával (Barro – Sala-i-Martin 1999), instrumentális változók használatával (Acemoglu et al. 2004), esetleg ezeket kombinálják a panelelemzéssel (Easterly 2004).

Az alábbiakban a panelstruktúrából adódó előnyöket próbálom kihasználni. A becsléni kívánt egyenlet a következő:

$$\gamma_{it} = c_i + \beta_1 y_{it} + \beta_2 X_{jit} + \beta_3 (X_{jit} * dtranz_{i,t}) + \beta_4 d2000_{it} + u_{it}, \quad (1)$$

$i=1, \dots, 116$; $t=1995, 2000$, ahol

γ_{it} : a vásárlóerő paritáson számolt egy főre eső jövedelem átlagos növekedési rátája az

i -edik országban a t időszakot követő négy évben, például $\gamma_{i1995} = \frac{1}{4} \ln \left(\frac{Y_{i1999}}{Y_{i1995}} \right)$.

c_i : a meg nem figyelt, országspecifikus változók, amelyek országonként eltérnek, de időben nem változnak;

y_{it} : az egy főre eső jövedelem logaritmus a kezdeti (t) időpontban i -edik országban;

X_{jit} : a gazdaságiszabadság-index j -edik komponense t időpontban i -edik országban; (tehát X_{1it} az állam mérete t időpontban i -edik országban, X_{2it} ugyanott a jogrend, a X_{3it} stabil pénz meglétére vonatkozó komponens, az X_{4it} a külkereskedelem szabadsága, X_{5it} pedig a hitel, a munkapiac és az üzleti élet szabályozottságának fokát mérő változó);

$dtranz_{it}$: átmeneti dummy, azaz 1, ha az i ország átmeneti, különben 0;

$d2000_{it}$: idődummy, azaz 1, ha $t=2000$, különben 0.

Az (1) egyenlet feltételes konvergenciamodellként is értelmezhető, amelyben a gazdasági szabadság indexének komponensei az állandósult (*steady state*) jövedelmen keresztül hatnak a növekedési rátára.

A kérdés a továbbiakban az, hogy az (1) egyenletet megbecsléséhez melyik panelelemzési módszert érdemes használni. A panelelemzés két alapvető módszere a fix hatású és a véletlen hatású modell (Wooldridge 2002:251–279). Mivel feltétezhethetjük, hogy az országspecifikus egyedhatások korrelálnak a magyarázó változóinkkal, a rögzített hatású modell tűnik a megfelelő választásnak. A kimaradt változók ugyanis nagyrészt a tőkeellátottságot (humán tőke és fizikai tőke), vagy népességnövekedést mérik, amelyek nagymértékben korrelálnak a gazdasági szabadság komponenseiben megjelenő in-

tézményi környezet minőségével. Ezen túl azonban az alább elemzett négy regressziós egyenlet esetében az ún. Hausman-féle specifikációs teszt minden esetben a fix hatású modellt támogatta a véletlen hatásúval szemben. A fix hatású modell lényege, hogy egy úgynevezett csoporton belüli (*within group*) transzformációt (Wooldridge 2002:267) hajtunk végre a becsléni kívánt egyenleten, és ezt a transzformált egyenletet becsljük. Az (1) egyenleten végrehajtva az említett transzformációt, a következő egyenlethez jutunk:

$$\dot{y}_{it} = \beta_1 \ddot{y}_{it} + \beta_2 \ddot{X}_{jit} + \beta_3 (\ddot{X}_{jit} * dtranz_{it}) + d2\ddot{000}_{it} + \ddot{u}_{it}, \quad (2)$$

aholaváltozókefttikétpontarrautal,hogyazegyenletbenazeredetiváltozótranszformáltja szerepel, amelyet úgy kaptunk, hogy a megfigyelt változóból kivontuk az időbeli átlagot,

$$\text{azaz } \ddot{y}_{it} = y_{it} - \bar{y}_i, \quad \ddot{X}_{jit} = X_{jit} - \bar{X}_{ji}, \quad d2\ddot{000}_{it} = d2000_{it} - \overline{d2000}_i, \quad \ddot{u}_{it} = u_{it} - \bar{u}_i,$$

felülvonással az átlagot jelölve.

Eredmények

Az elméleti következtetéseknek megfelelően az empirikus vizsgálat célja a $\beta_3 = 0$ nullhipotézis vizsgálata. A továbbiakban tehát a (2) regressziós egyenletből származó eredményeket közlöm (1. táblázat).

1. táblázat

A (2) egyenlet becslése

X=	Függő változó. Átlagos növekedés				
	állam	jog	mon	külker	szabályozás
konstans	1,703 (2,60)**	1,554 (2,37)**	1,900 (2,93)***	1,560 (2,29)**	1,732 (2,62)**
y_{it}	-0,198 (-2,55)**	-0,184 (-2,35)**	-0,219 (-2,87)***	-0,186 (-2,30)**	-0,198 (-2,61)***
X_{it}	0,002 (0,53)	0,009 (1,38)	-0,001 (-0,36)	0,006 (0,82)	-0,005 (0,70)
$X_{it} * dtranz_{it}$	0,027 (1,69)*	-0,005 (-0,16)	0,013 (3,37)***	0,024 (0,78)	0,038 (3,13)***
$d2000_{it}$	0,038 (2,46)**	0,039 (2,44)**	0,041 (2,72)***	0,036 (2,24)**	0,037 (2,40)**
R ²	0,45	0,39	0,49	0,41	0,49

Zárójelben a heteroszkedaszticitás és autokorreláció robusztus t-statisztikák szerepelnek. Az egy csillag a 10%-os, a kettő az 5%-os, a három csillag pedig az 1%-os szignifikanciát jelöli.

Az eredmények csak részben támasztják alá a következtetéseket. A szerződési szabadsággal azonosított négy komponens (az állam mérete (állam), megbízható pénz (mon), a külkereskedelem szabadsága (külker) és a piacok szabályozottsága (szabályozás)) közül

kettőnek, az állam méretének és a szabályozásnak az együtthatója az átmeneti országok esetében (statisztikailag) szignifikánsan nagyobb, mint a többi ország esetében. Az is látszik, hogy a gazdaságiszabadság-index komponensei egyik esetben sem szignifikánsak a nem-átmeneti országok esetében. A táblázat utolsó oszlopa például azt mutatja, hogy a szabályozás változó egy egységgel való növekedése majdnem négy (3,8) százalékkal növeli az átlagos növekedési rátát az átmeneti országokban, míg a többi országban nincs hatása (statisztikai értelemben).¹⁵

A kezdeti jövedelem minden esetben negatív és szignifikáns, ami megfelel a feltételes konvergencia hipotézisének. Az előbb már említett feltételes konvergenciamodellben ez úgy interpretálható, hogy miután az országok közötti különbségeket már az országspecifikus egyedhatásokkal azonosítottuk, és megragadtuk a szabadságindex komponenseivel az intézményi különbségek egy részét is, a szegényebb országok egy főre jutó jövedelme valóban konvergál a gazdagabb országokéhoz.

Következtetés és megválaszolatlan kérdések

A tanulmányban a verseny gazdasági növekedésre gyakorolt hatásának csatornáit kerestem. A verseny szubjektivistá felfogását is bevonva az elemzésbe arra az elméleti következtetésre jutottam, hogy a vállalkozói felfedezés a verseny növekedésre gyakorolt legalapvetőbb csatornája, és ennek alapján állítottam, hogy az átmeneti országokban a verseny növekedésre gyakorolt szerepe nagyobb, mint a fejlett és a fejlődő országokban. Azt állítottam továbbá, hogy a verseny intenzitása ebben a felfogásban a gazdasági szabadsággal mérhető, mert az egyben a vállalkozás feltétele is.

Az, hogy az ökonometriai modellből kapott következtetések vitathatók, a modell elméleti vagy ökonometriai specifikációjára vezethetők vissza. Az alábbiakban arra mutatok rá, hogy hogyan lehetne robosztusabbá tenni a fentiekben specifikált empirikus eredményeket.

Az első lehetséges lépés természetesen mindenképpen a kihagyott változók más-fajta kezelése lehet. A gazdasági növekedés empirikus irodalmában nemcsak az intézményi környezet proxyját és a kezdeti jövedelmet szokás szerepeltetni a regressziók jobb oldalán, hanem a humán tőkét (iskolázottságot), a termékenységet, esetleg a beruházási rátát. Az empirikus irodalom arra is rámutatott, hogy a politikai intézményeknek is van szerepük, még a gazdasági intézményeken felül is (*Roll – Talbott 2001, Shirley 2003*). A kihagyott tényezők problémájához sorolhatjuk az informális intézmények szerepét is. A tanulmány első részében bemutatott elméletek is kiemelik, hogy a kultúra fontos kezdeti változó lehet, és vélelmezhetően a kelet-közép-európai országok sikeres átmenetében is szerepet játszott, mint ahogy ugyanez igaz lehet a volt szovjet köztársaságok sikertelenségének esetében is.

A második fő továbblépési lehetőség a vizsgált időszak hosszabbítása lehet, bár azt az adatok elérhetősége nagymértékben korlátozza. Ez a továbblépési lehetőség

¹⁵ *Illusztrációképpen érdemes megjegyezni, hogy egy ekkora változás éppen a Magyarország és Új-Zéland közötti piacszabályozásbeli különbségnek felel meg. Új-Zéland esetében ugyanis az ötödik komponens (tehát a piacszabályozásra vonatkozó változó) értéke 7,6 volt 2003-ban, míg Magyarországé 6,6. Talán irreálisnak tűnik, hogy a szabályozás „magyarról” „új-zélandira” való megváltozása csaknem négy százalékkal növelje a magyar gazdasági növekedés rátáját, de nem is Magyarországról van szó általában, hanem az átlagos átmeneti országról az 1995 és 2004 közötti időszakban.*

szorosan kapcsolódik az előbbihez, hiszen a kihagyott változók nagy része hosszabb távon endogén lehet. Különösen igaz ez a tőkefelhalmozást mérő változókra, mert a tényezőfelhalmozás a gazdasági szabadság által ösztönzött vállalkozói cselekvés eredménye. A túl rövid időtáv miatt az is lehetséges, hogy az észlelt növekedésbeli eltéréseket az egyes országok olyan specifikus gazdaságpolitikai lépései okozták, amelyek nincsenek benne a vizsgált indexben. *Havrylyshyn és van Rooden* (2000) szerint az átmeneti országok sikerét az intézményrendszer átalakulásán kívül a (liberalizációra és stabilizációra irányuló) gazdaságpolitika is legalább ugyanolyan mértékben meghatározta.

Mindenesetre az elég világosan látszik, hogy a verseny és a gazdasági növekedés kapcsolatát eltérően ítélnék meg attól függően, hogy a verseny melyik alapvető modelljét alkalmazzuk. A verseny folyamatfelfogása ugyanis – mint kiderült – nem az Arrow – Debreu-világ tökéletes versenyen alapuló decentralizált modelljét tekinti a verseny legmagasabb fokának. Ha viszont az Arrow – Debreu-modellben specifikált feltevések helyett a folyamatszempléletnek megfelelő versenyfelfogás feltételeit tekintjük a verseny mértékének, eltérő növekedést serkentő versenypolitikai következtetésekhez juthatunk el. Tekinthejük ugyanakkor a kétféle felfogást a verseny kétféle aspektusának, amelyek mindig jelen vannak. Ekkor viszont felmerül az a kérdés, hogy milyen feltételek erősítik az egyik, és milyenek a másik aspektust. E kérdésekre azonban csak egy másik tanulmány adhatna választ.

Függelék

1. A vizsgálatban szereplő országok

1	Albánia	41	Hollandia	81	Nigéria
2	Algéria	42	Honduras	82	Norvégia
3	Argentína	43	Hong Kong	83	Olaszország
4	Ausztrália	44	Horvátország	84	Omán
5	Ausztria	45	India	85	Oroszország
6	Bahama-szigetek	46	Indonézia	86	Pakisztán
7	Bahrein	47	Irán	87	Panama
8	Banglades	48	Írország	88	Pápua Új-Guinea
9	Barbados	49	Izland	89	Paraguay
10	Belgium	50	Izrael	90	Peru
11	Belize	51	Jamaica	91	Portugália
12	Benin	52	Japán	92	Románia
13	Bolívia	53	Jordánia	93	Sierra Leone
14	Botswana	54	Kamerun	94	Spanyolország
15	Brazília	55	Kanada	95	Srí Lanka
16	Bulgária	56	Kenya	96	Svájc
17	Burundi	57	Kína	97	Svédország
18	Chile	58	Kolumbia	98	Szenegál
19	Ciprus	59	Kongói Dem. Közt.	99	Szingapúr

20	Costa Rica	60	Kongói Közt.	100	SzírIA
21	Csád	61	Közép-Afrikai Közt.	101	Szlovák Közt.
22	Cseh Közt.	62	Kuvait	102	SzlovénIA
23	DánIA	63	Lengyelország	103	Tajvan
24	Dél-Afrikai Közt.	64	Lettország	104	TanzánIA
25	Dél-Korea	65	LitvánIA	105	Thaiföld
26	Dominikai Közt.	66	Luxemburg	106	Törökország
27	Ecuador	67	Madagaszkár	107	Trinidad és Tobago
28	Egyesült Királyság	68	Magyarország	108	Tunézia
29	Egyiptom	69	Malajzia	109	Uganda
30	El Salvador	70	Malawi	110	Új-Zéland
31	Elefántcsontpart	71	Mali	111	Ukrajna
32	Észtország	72	Málta	112	Uruguay
33	Fidzsi-szigetek	73	Marokkó	113	USA
34	Finnország	74	Mauritius	114	Venezuela
35	Franciaország	75	Mexikó	115	Zambia
36	Fülöp-szigetek	76	Namíbia	116	Zimbabwe
37	Gabon	77	Németország		
38	Ghána	78	Nepál		
39	Görögország	79	Nicaragua		
40	Guatemala	80	Niger		

2. Az átmeneti országok meghatározása

A fenti országok közül dokumentált tulajdonreform történt az alábbi 15 országban (Kornai 2004:920–923).

1	AlbánIA	9	LitvánIA
2	Bulgária	10	Magyarország
3	Cseh Közt.	11	Oroszország
4	Észtország	12	RománIA
5	Horvátország	13	Szlovák Közt.
6	Kína	14	SzlovénIA
7	Lengyelország	15	Ukrajna
8	Lettország		

Az adatok forrása: GDP adatok: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2005.

EFW adatok: Gwartney – Lawson (2005).

Hivatkozások

- Acemoglu, D. – Aghion, P. – Zilibotti, F. (2002): *Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth*. NBER Working Paper, 9066.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. (2003): *Unbundling Institutions*. NBER Working Paper, 9934.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. (2004): *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*. NBER Working Paper, 10481.
- Aghion, P. – Bloom, N. – Blundell, R. – Griffith, R. – Howitt, P. (2002): *Competition and Innovation: An Inverted U Relationship*. NBER Working Paper 9269.
- Aghion, Ph. – Howitt, P. (1992): *A Model of Growth Through Creative Destruction*. *Econometrica*, 60, 2. sz., 323–351.
- Aghion, Ph. – Howitt, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Barro, R.J. – Sala-i-Martin, X. (1999): *Economic Growth*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Boettke, P. (2001): *Economic Calculation*. In: *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy*. Routledge, New York, 29–46.
- Buchanan, J. M. (1992): *A közösségi választás nézőpontja*. In: *Piac, állam, alkotmányosság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 29–38.
- Brousseau, E. – Fares, M. – Raynaud, E. (2004): *The Economics of Private Institutions*. Working Paper, 8th Conference on New Institutional Economics, Tucson, Arizona.
- DiLorenzo, T. J. – High, J. C. (1988): *Antitrust and Competition, Historically Considered*. *Economic Inquiry*, 36. sz., 423–435. In: High, J. C. (szerk.): *Competition*. Edward Elgar, Celtenham, UK, 2001, 483–497.
- Easterly, W. (2004): *National Policies and Economic Growth*. Working Paper, New York University, Center for Global Development.
- Friedman, M. (1996): *Kapitalizmus és szabadság*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Greif, A. (2005): *Commitment, Coercion, and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange*. In: Ménard, C. – Shirley, M. (szerk.): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer, Hollandia, 727–786.
- Gwartney, J. – Lawson, R. (2003): *The Concept and Measurement of Economic Freedom*. *European Journal of Political Economy*, 19. évf. 3. sz., 405–430.
- Gwartney, J. – Lawson, R. (2005): *Economic Freedom of the World*. Annual Report 2005. The Fraser Institute, Vancouver, BC, Canada.
- Harper, D. (1998): *Institutional Conditions for Entrepreneurship*. In: Boettke, P. J. – Ikeda, S. (szerk.): *Advances in Austrian Economics*, 5. sz. 241–275.
- Hayek, F. A. (1948): *The Meaning of Competition*. In: High, J. (szerk.): *Competition*. Edward Elgar, Celtenham, UK, 2001, 341–355.
- Hayek, F. A. (1995a): *A tudás társadalmi hasznosítása*. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 241–252.
- Hayek, F. A. (1995b): *A verseny, mint felfedező folyamat*. In: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok*. KJK, Budapest, 302–311.
- Havrylyshyn, O. – van Rooden, R. (2000): *Institutions Matter in Transition, but so do Policies*. IMF Working Paper, 00/70.
- Kirzner, I. M. (1982): *Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System*. In: Kirzner, I. M. (szerk.): *Method, Process, and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*. Lexington, Mass, D. C. Heath.
- Kirzner, I. M. (1997): *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*. *Journal of Economic Literature*, 35. évf. 1. sz., 60–85.
- Kornai J. (2000): *What the Change of System from Socialism to Capitalism Does and Does Not Mean*. *Journal of Economic Perspectives*, 14. évf. 1. sz., 27–42.
- Kornai J. (2004): *Mit tanulhatnak a poszt-szocialista átalakulás útjára lépő országok az átmenet eddigi tapasztalataiból?* *Közgazdasági Szemle*, 51. évf. 10. sz., 899–923.
- Lachmann, L. M. (1970): *The Legacy of Max Weber*. Heinemann, London.
- Mises, L. (1996): *Human Action: A Treatise On Economics*. Fox & Wilkes, San Fransisco.
- Murrell, P. (2005): *Institutions and Firms in Transition Economies*. In: Shirley, M. – Ménard, C. (szerk.): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer, Dordrecht, Hollandia, 667–699.

- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, UK.
- North, D. C. (1992): *Institutions, Ideology and Economic Performance*. Cato Journal, 11. évf. 3. sz. 477–488.
- North, D. C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, Princeton and London.
- Olson, M. (1996): *Big Bills Left On the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor*. Journal of Economic Perspectives, 10. évf. 2. sz., 3–24.
- Pejovich, S. (1994): *The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe*. Kyklos, 47. évf. 4. sz., 519–529.
- Pejovich, S. (2003): *Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture, Stupid*. Review of Austrian Economics, 16. évf. 4. sz., 347–361.
- Roll, R. – Talbott, J. (2001): *Why Many Developing Countries Just Aren't*. Finance Working Paper No. 19-01, The Anderson School at UCLA.
- Shirley, M. (2003): *What Does Institutional Economics Tell Us About Development*. Paper presented at ISNIE, Budapest.
- Steele, Ch. N. (1998): *Entrepreneurship and the Economics of Growth*. In: Boettke, P. J. – Ikeda, S. (szerk.): *Advances in Austrian Economics*, 5. sz., 51–82.
- Williamson, O. E. (2000): *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. Journal of Economic Literature, 38. évf. 3. sz., 595–613.
- Wooldridge, J. M. (2002): *Econometric Analysis of Cross section and Panel Data*. MIT Press, Cambridge, MA.