

INTÉZMÉNYI MAGATARTÁS

Fülöp Katalin

NEMZETI KÖZSZOLGÁLATI EGYETEM,
BUDAPEST



SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

INTÉZMÉNYI MAGATARTÁS

Szerző:
Fülöp Katalin

A kézirat lezárásának dátuma:
2018. augusztus 31.

Kiadó:
Nemzeti Közszoigálati Egyetem
Közigazgatási Továbbképzési Intézet
www.uni-nke.hu

Felelős kiadó:
Prof. Dr. Kis Norbert rektorhelyettes
Címe: 1083 Budapest, Üllői út 82.

A kiadvány a
KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15.
„A jó kormányzást megalapozó közszolgálat-fejlesztés”
című projekt keretében készült el és jelent meg.

© Fülöp Katalin, 2020

© Nemzeti Közszolgálati Egyetem
Közigazgatási Továbbképzési Intézet, 2020

A mű szerzői jogilag védett. Minden jog, így különösen a sokszorosítás, terjesztés és fordítás joga fenntartva. A mű a kiadó írásbeli hozzájárulása nélkül részeiben sem reprodukálható, elektronikus rendszerek felhasználásával nem dolgozható fel, azokban nem tárolható, azokkal nem sokszorozható és nem terjeszthető.

TARTALOMJEGYZÉK

1. Bevezetés	5
2. Az intézmények mibenléte	8
3. Az új gazdaságtanok meghatározó irányzatai	11
4. Tranzakciós költségek, szerződéskötés és tulajdonjogok – azaz a jogelmélet megjelenése a közgazdaságtanban	15
5. Az információ gazdaságtana, információs aszimmetria, megbízó-ügynök relációk	20
6. Korlátozott racionalitás, csoportthatás	24
7. A bürokrácia gazdaságtana	29
8. A kockázati magatartás intézményi összefüggésben	34
9. Az új intézményi vállalkozások	38
10. Zárzó	41
11. Irodalomjegyzék	43

1. BEVEZETÉS

A kötet *A modern állam gazdasági szerepe* című tudományos program keretében készült, mely program az államtudományok komplex értelmezésének megfelelően elsősorban a makroökonómiai, kiemelten a közpénzügyi, illetve a globális gazdaságtani összefüggések és a konzisztens állami feladatellátás elemzését vállalta fel. A tisztánlátáshoz ugyanakkor nem nélkülözhető az egyes gazdasági aktorok viselkedésének, magatartási sajátosságainak, döntési motivációinak, a befolyásolás lehetőségeinek és korlátainak feltárása, azaz a mikroökonómiai közelítés. Mára már egyértelmű, hogy a piacgazdasági viselkedésre vonatkozóan korábban kizárólagos axiómaként kezelt és gyakran mechanikusan értelmezett úgynevezett racionális önérdekkövetés helyett a gazdasági döntés összetett logikai, pszichológiai, szociológiai, kulturális és egyéb vektorok eredője, és mindig erős intézményi beágyazódásban születik. Ezért erősödik a fősodratú közgazdaságtanra irányuló kritika, főként, ha azt egy erősen matematizált módszertannal és a homo oeconomicus feltételezésével azonosítják. Valójában a tudományon belül is határozott a szándék a paradigmarendszer frissítésére, az új eredmények beépítésére és a módszerek kiszélesítésére.

Az alábbiak az utóbbi évtizedek új vagy újszerű eredményeit ismertetik, melyek a gazdasági magatartásra ható intézmények sajátosságaira és hatásmechanizmusára vonatkoznak, továbbá feltárják a bürokratikus szervezetek és az azokban működő döntéshozók magatartásának néhány sajátosságát. A döntésre ható formális és informális intézmények befolyásának feltárása ugyanis életbevágó a szervezetek megfelelő irányításához, legyenek azok hagyományos forprofit, kormányzati vagy nem hagyományos szerveződések. A mikroökonómia konklúzióit pedig nem nélkülözheti a döntéshozó a makrostratégiák megalkotásában és sikeres megvalósításában sem.

A tanulmány kismonográfia műfajban született, ebből következően a hagyományos gazdaságelméleti fogalmak, axiómák és összefüggések részletes kifejtésébe nem bocsátkozik, és az újabb irányzatok felvetéseit sem igyekszik bizonyítani, vagy jó szakkönyvekhez méltó módon egy mélységében is kidolgozott koncepcióba ágyazni. Ehelyett a releváns hazai, illetve különösképpen a legkorszerűbb nemzetközi szakirodalomra kiterjedő széles áttekintést kíván nyújtani a szerző által legfontosabbnak ítélt rész kérdésekben, és igyekszik felhívni a figyelmet ezek kapcsán a modern állam szerepét illető vonatkozásokra is. Ezért kap kiemelt terjedelmet a bürokrácia intézményrendszere, a hivatali szereplők attitűdje és megfontolásai, egyes összefüggések nyilvánvaló gazdaságpolitikai konzekvenciái, valamint a kormányzati és piaci aktorok direkt kapcsolódása.

A tiszta piac versus gazdaságilag aktív állam klasszikus dichotómiája, mely a választást sugallja, nyilvánvalóan csakis elméleti fogalmi játék lehet; a valóságosan működő gazdaságokban piaci és kormányzati aktorok, sőt változatos köztes és újszerű szerveződési formák működnek együtt vagy egymás ellenében. A bonyolult kapcsolódások pedig a legkevésbé sem steril közegben zajlanak, hanem erősebb vagy gyengébb környezeti és társadalmi be-

ágyazottságban; mindig intézményi keretek között, vagy az éppen adott kereteket feszegetve, esetleg pont azok tagadásában valósulnak meg.¹

A magatartás döntések sorozatának eredménye. A gazdasági döntéshez vezető megfontolásokat a neoklasszikus eredetű fősodratúként is emlegetett gazdaságelmélet sokáig vagy erősen leegyszerűsítette – mondjuk a profitmaximalizálásra –, vagy a döntési folyamatokat afféle fekete dobozként kezelve eltekintett azok elemzésétől. A játékelmélet már többdimenziós, dinamikus értelmezési keretbe helyezte a döntési folyamatot, de a társadalmi és egyéb körülményektől ez az iskola is eltekintett, mintegy sterilizálta a gazdasági döntést. Talán a közösségi döntések tana² volt az első nagyszabású kísérlet a szélesebb társadalmi kérdések és a gazdasági döntést befolyásoló hatások, valamint a játékelmélet összekapcsolására, mindezt a neoklasszikus módszertan megtartása mellett.³Tény, hogy az iskola szigorúan megmaradt a pozitivista irányultságnál. Hasznos tudást integrált a kormányzati szervezetek működési hibáit, a szavazási magatartást vagy a bürokrata döntési megfontolásait illetően, de az állam és a piac konstruktív együttélésére vonatkozóan normaalkotásba nem bocsátkozott. Valószínűleg a képviselői nem is hittek abban, hogy ez egyáltalán lehetséges. A jóléti közgazdaságtan ezzel ellentétben a piaci hibákra fókuszál, és mintegy alapigazságnak tekinti, hogy az állam segítségével a fontos területeken elérhető a makroszintű optimumállapotok, és megvalósulhat a társadalmi jóllét. A jóléti közgazdaságtan filozófiájában a helyes gazdaságszervezés kialakítása és keresztülvitele során pusztán technikai problémákat kell leküzdeni. Kicsit sarkítva, eszerint a tökéletes versenypiacok és a jó kormányzat, mely az erőforrások optimális allokációja irányában hat, együtt közelítik a *first-best*-ként emlegetett legjobb – legolcsóbb – kimenetet, vagy legalább – ahogy idővel sokasodtak a kormányzati korlátokra vonatkozó tények – egy *second-best* végeredményt.⁴ P. Pedig a gazdaságirányítás minden mozzanata politika is egyben, éppúgy pszichológiai és intézményi beágyazottságú, korlátokkal terhes és tökéletlenül működő, mint bármely más szereplő. És ahogy az onnipotens makroszervező látható, úgy a piac láthatatlan keze sem garantál optimális kimenetet. A korábbi gazdaságtanokban felhalmozott hagyományos tudástőke nagy értékű, de az eredmények használhatóságába vetett bizalom úgy csökken, ahogy egyre szaporodnak az eddigi paradigmarendszerbe nehezen illeszkedő jelenségek.⁵ Jellemző, hogy a merev pozitivista attitűd oldódni látszik, a normaadás igénye mind egyes elméleti képviselők, mind a gazdaságpolitika stratégiái felől megfogalmazódik.

1 Az adott intézményrendszer direkt tagadását jelenti például a feketegazdaság. A deviáns magatartások, a szándékoltan jogszerűtlen működés lehetősége ugyan többször felmerül a kötetben, de a bűnözés közgazdaságtana nem fért a keretekbe. Ellenben az új intézményeket kreáló – így a régieket *jogszerűen* kikerülőni igyekvő – gazdasági magatartás szóba kerül az utolsó fejezetben.

2 Public choice, közösségi döntések vagy közösségi választások néven is említi a magyar szakirodalom.

3 Elterjedt az a vélemény, mely szerint a neoklasszika egyszerűen betüremkedett a politikatudományba, a közgazgatás-tudományba, a szociológiába; onnan nézve a közgazdaságtan utóbbi évtizedekben tapasztalt hihetetlen virágzása és más tudományokkal – például a pszichológiával – való gyümölcsöző együttműködése másként fest.

4 E tekintetben a jóléti közgazdaságtan is hibás feltevésre épül, „normativ policy analysis began by supposing that the policy was made by an omnipotent, omniscient, and benevolent dictator” Avinash K. DIXIT (1996): *The Making of Economic Policy*, MIT Press, Cambridge, 8.

5 Ugyanakkor úgy fest, a mikroökonómiai eredményeket kevésbé amortizálták a válságok és a permanens makrogazdasági nehézségek.

Az utóbbi évtizedekben számos heterodox iskola alkotott véleményt különféle rész-kérdésekben, és tárt fel fontos hatásmechanizmusokat például a formális és informális intézmények szerepéről a gazdasági döntéshozásban. A pszichológiai eredetű magatartási közgazdaságtan, a régi és új intézményi közgazdaságtanok, az ökológiai fókuszú gazdaságfelfogások, az evolúciós elméletek és a modern menedzsmenttanok, valamint egyes alternatív gazdaságtanok is hozzájárultak ahhoz, hogy mára sokkal komplexebb képünk lehet a gazdasági magatartás mögöttes tényezőiről, még ha az új közgazdaságtan nehezen áll is össze koherens és átfogó rendszerré. A következőkben az új közgazdaságtanként emlegetett szerteágazó irányzatok közül elsősorban az új intézményi közgazdaságtan és a magatartási közgazdaságtan tárgykörhöz leginkább kapcsolódó eredményei kerülnek bemutatásra, de az információ gazdaságtana és a közösségi döntések újszerű tézisei is megkerülhetetlenek a bürokratikus szervezetek kapcsán. Ezen irányzatok jelentik a legnagyobb kihívást az általános egyensúlyt és a racionális várakozásokat valló neoklasszikus alapú közelítés számára.

2. AZ INTÉZMÉNYEK MIBENLÉTE

Az intézmény meglehetősen sokszínű fogalom. Számos tudományterület használja a köznyelvi jelentés helyett elvontabb jelentéstartalommal és kvázi alapfogalomként – egyebek mellett az elméleti gazdaságtan, a szociológia, a jog, a filozófia, a kommunikáció- és a vezetéstudomány. A köznyelvi jelentés szerint az intézmény egy állami vagy társadalmi szervezet, melyet adott cél, például a közoktatás megvalósítása érdekében hoznak létre, erre példa az iskola. Együttesen az emberek közösségét és a jogilag definiált struktúráját jelenti. Általában a tudományos értelmezésekbe is beletartoznak a szervezetek, de nem emberi közösségi mivoltuk az elsődleges, hanem a rögzített működési szabályrendszer, a normák és szokások, melyek a gazdasági magatartást meghatározzák.

A szociológia definíciója szerint „az intézmény jelentheti (1) elvárások, illetve szabályok sajátos rendszerét, (2) a viselkedés megfigyelhető szabályszerűségét, a kölcsönhatások rendszerességét, (3) beállítottságok, értelmezési hajlandóságok valószínűségét.”⁶ A szociológia intézményértelmezésébe szintén beletartozik a társadalom bármely csoportja, illetve minden szervezet. Más megfogalmazásban „az intézmény egy általános és közös értékrendszerbe integrálódott, és az érintett egyének szükséglet-diszpozícióinak megfelelő szabályok, illetve szerepek összessége.”⁷ A jogtudomány értelmezési területére vezet át minket, ha a szabályokat intelmeként – azaz erkölcsi és kulturális elvárásként – vagy kötelemként – tehát jogszabályi vagy formális szervezeti szabályzatban rögzített előírásként – kategorizáljuk. Ebben a keretben az „intézmény kötelmek, és a kötelmek érvényességi körét, valamint tényleges érvényesülésének ellenőrzését meghatározó szabályok rendszere.”⁸

Az intézményi közgazdasági gondolkodás megjelenésekor az intézményeket az embereket általánosságban jellemző gondolkodási szokások összességéként definiálták, a gazdasági racionalitást pedig társadalmi-kulturális szokások, azaz intézményi keretek közé helyezték.⁹ Az intézmények az új gazdaságelméletben a társadalom játékszabályai, az emberi interakciók keretei.¹⁰ Az intézmények és a szervezetek közötti interakció alakítja

6 FARKAS Z. (2007): Az intézmény fogalma, fedezete és formalitása. *Miskolci Jogi Szemle*, 2. évf. 2. sz. 34.

7 PARSONS, T. (1951): *The Social System*. Free Press, Glencoe, Ill. 39.

8 FARKAS (2007): i. m. 39.

9 HAUSMANN P. (2007): Thorstein Veblen és az evolúciós közgazdaságtan – egy új emberkép megalapozásának kísérlete. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf. 11. sz. 1019.

10 „Institutions are the rules of the game in society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic.” NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge, 3–5.

a gazdaság fejlődését, a szervezetek, a pártok, a szakszervezetek, a vállalkozók tehát a játékosok, akikre a játékszabályok vonatkoznak.¹¹

Más interpretációban a szervezetek maguk is intézmények, hiszen szabályokat állítanak fel az egyének részére, miközben egy másik szintű szabályrendszerben aktorokként tevékenykednek.¹² A szabályok a jogi megközelítéssel összhangban lehetnek a kultúra által meghatározott, lassan módosuló informális jellegűek, és formálisak. Formális politikai szabályokat rögzít, intézményként működik az alkotmány és a törvények. Formális gazdasági szabályoknak tekinthetők a tulajdonjogok, és ugyancsak formális szabályrendszer, tehát intézmény minden egyes szerző

11 „It is the interaction between institutions and organizations that shapes the institutional evolution of an economy. If institutions are the rules of the game, organizations and their entrepreneurs are the players.” NORTH, D. C. (1994): Economic Performance through Time. *American Economic Review*, vol. 84. no. 3. 359.

12 HODGSON, G. M. (2006): What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, vol. 40. iss. 1. 11.

dés, hiszen mindezek keretet adnak a gazdasági magatartásnak. Fontos distinkció ugyanakkor, hogy az intézmények kizárólag emberek közötti viszonyokra vonatkoznak, ezért például a természeti környezet vagy a fizikai világ működése és az erről való hitek, ismeretek, tudásanyag, mint például a technológia, nem számítanak intézménynek, még ha erőteljes befolyással is vannak az aktorok viselkedésére.¹³

A legplasztikusabb intézmény a szervezet, ezért a kutatócsoport küldetése szempontjából különösen érdekes típusával, a bürokratikus szervezet sajátosságaival külön fejezet foglalkozik. A szervezet részvevőinek belső gazdasági magatartása az eljárási szabályok által változatosan strukturált cselekvési helyzetek sorozataként fogható fel. A szervezet magatartása tanulmányozásakor minden lehetséges résztvevői viselkedést nem vizsgálhatunk, ilyenkor a szervezettípusnak megfelelő legvalószínűbb magatartást tételezzük.¹⁴ A szervezeti magatartás elemzése biztosan több szinten kell hogy megvalósuljon, mert intézményként erősen szabályozza a résztvevői viselkedését, miközben gazdasági aktorként intézményi környezethez, jogrendhez, tulajdonviszonyokhoz stb. kell alkalmazkodnia, sőt maga is intézményeket hozhat létre, ahogy erről az utolsó fejezetben szó lesz.

Egyes intézmények történelmileg, evolúciós folyamat eredményeképpen alakultak ki, míg mások ad hoc módon keletkezett konstrukciók, amelyeket bürokratikus döntések hoztak létre.¹⁵ Jellemző, hogy adott körülmények között az intézmények hierarchiája áll fenn, miközben a gazdasági magatartást legközvetlenebbül a szervezeti működési szabályok befolyásolják, annak intézményi környezetét a közösségi döntések szabályai adják, a hierarchia csúcán pedig az alkotmányos szabályok állnak.¹⁶

Az új intézményi közgazdaságtan terjedésével együtt mára ismertté vált a befogadó és kizsákmányoló intézmény fogalma. Az előbbieket a gazdasági prosperitást szolgálják, az utóbbiak pedig éppen ellenkezőleg, egy szűk csoport érdekében – szinergikus kapcsolatban a politikai elittel – rontják a növekedés kilátásait, és az aktorok boldogulását nehezítik.¹⁷ Nyilván sok-sok példa hozható mindkettőre, de számos intézmény besorolása minimum megosztó lenne.

Számos egyéb módja van a kategorizálásnak. Vannak erősebb és gyengébb intézmények, attól függően, hogy mennyire képesek korlátozni az aktorokat. Az intézmények hatásköre, valamint a korlátok természete szerint is tehetünk különbséget, és természetesen az sem közömbös, mennyire kiterjedt a hatása egy intézménynek, például hány aktort befolyásol.¹⁸ Használatos a formális és informális, valamint a rögzített (rules-in-form) és a gyakorlatban alkalmazott (rules-in-use) intézmények megkülönböztetése is.¹⁹ Vannak például szabályok, melyeket papírra vetnek, kihirdetnek, hatályba helyeznek, ratifikálnak, vagy aláírással hitelesítenek, másokat hallgatólagosan elvárnak, vagy szóban rögzítenek. Egyes intézmények jellemzően hosszú idő alatt, mások gyakran változnak – lassan és

13 ROLAND, G. (2004): Understanding institutional change: Fast-moving and slow-moving institutions. *Studies in Comparative International Development*, vol. 38. iss. 4.124.

14 OSTROM, E. (2005): *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press, Princeton. 44.

15 KORNAI J. (1999): A rendszerparadigma. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf. 7–8. sz. 590.

16 OSTROM (2005): i. m. 187.

17 ACEMOGLU, D. – ROBINSON, J. A. (2013): *Miért bukna el a nemzetek?* HVG Kiadó, Budapest. 407.

18 RAVENHILL, J. (2005): *Global Political Economy*. Oxford University Press. 41.

19 OSTROM (2005): i. m. 20.

gyorsan mozgó intézményekként emlegeti ezeket a szakirodalom –; az előbbire a kultúra elemei, a hitek, az értékek szolgáltatnak jó példát. A gyorsan mozgó intézmények is lehetnek többé-kevésbé stabilak, de egyik napról a másikra meg is változhatnak, mint a politikai intézmények.²⁰ Ellentmondásban is lehetnek, és nyilvánvalóan erős ráhatással is vannak egymásra az intézmények, ezért az intézményrendszer folyamatosan alakul; az informálisak lassabban, a formálisak gyakrabban változnak.

Abban minden szerző egyetért, hogy az intézmények elhatárolása nem lehet merev, sőt, a legtöbb intézményt magát sem lehet teljesen egzakt módon meghatározni. Már csak ezért sem, mert a szabályok a nyelv közvetítésével fogalmazódnak meg, így még a leírt ismérvek is számos interpretációra adnak módot.

A szakirodalom gyakran használja az intézmények szinonimájaként vagy azzal rokon fogalomként a fentiekén túl a civilizáció, a kultúra, a konvenciók, a társadalmi tőke, a bizalom, az értékek, a normák, a hitek vagy akár az ösztönzők fogalmát,²¹ mely meglehetősen komplexitást és talán szóhasználati kiforratlanságot is sugall, mely új tudományterületről lévén szó, nem meglepő.

Minél nagyobb az intézményekkel kapcsolatos tudás, annál nyilvánvalóbb, hogy az emberi magatartást, a gazdasági aktivitást különösebben nyílt vagy implicit szabályok határozzák meg.²² De meglehetősen nehéz kérdés, hogy az intézmények pontosan hogyan, milyen módon és mértékben alakítják a gazdasági magatartást. Mint minden komplex jelenségnél, legfeljebb az összhatás, a kimenet mérhető, az egyes intézmények elkülönített hatása csak modellezhető. Jó példát jelentenek erre az országok teljesítményének összevetésére szolgáló növekedési mutatók vagy az ezeknél összetettebb, de részleteikben távolról sem egzakt versenyképességi indexek. Mikroszinten sokkal jobbak a mérési lehetőségek, jobban rekonstruálhatók az intézményi hatások, nagyságrendekkel számosabbak az adatbázisok, és a magatartásminták ismétlődése is tömeges. Ezért a mérési feltételek jobban közelítik a természettudományos laboratóriumok lehetőségeit. Persze társadalomtudományról lévén szó, mindig megmarad a *ceteris paribus* kitétel relevanciája.

20 ROLAND (2004): i. m. 109–131.

21 BARTHA Z. (2017): *A növekedés puha tényezőinek rendszere*. In: VERESNÉ – LIPTÁK (szerk.): *Mérleg és kihívások*. X. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Miskolc-Lillafüred. 255.

22 HODGSON (2006): 2.

3. AZ ÚJ GAZDASÁGTANOK MEGHATÁROZÓ IRÁNYZATAI

Az intézményi gazdaságtan első képviselői között emlegetik Knight, Veblen, sok tekintetben Keynes nevét is, hiszen fessegették vagy tagadták az egyes neoklasszikus axiómákat. Ide sorolja a szakirodalom a kollektivistákat és a reformszocialista gondolkodókat, a francia állami szabályozási iskolát éppúgy, mint az amerikai institucionistákat; egyszóval meglehetősen heterogén a gondolkodók eme köre, a közös pontoknál bizonyosan számosabb az eltérés a nézetrendszerekben. Ezen iskolák kifejezetten a fősodor ellenében fogalmazták meg elméleteiket. A 70-es évektől újra felbukkant az intézmények szerepét hangsúlyozó irányzat új köntösben, a határelemzéseket mellőzve, a teljes mértékű matematizáltságot elutasítva, de mégis inkább kiterjesztve a fősodratú gondolkodást, mint megtagadva azt. A kiindulópont ugyanis, miszerint a gazdasági aktorok érdekeiknek megfelelő célok felé törekednek, céljaik elérését erőforráskorlátok gátolják, ezért a ráfordítások és a hasznok mérlegelésére kényszerülnek, azaz észszerű gazdálkodásra törekednek, lényegében a klasszikusok óta nem változott. A teljes szintézis nem volt messze, az egyik oldalról „a matematikai elegancia egyoldalú kultuszának” feladására, a másik oldalról általánosításra és módszertani igényességre lett volna szükség.²³

A tágabb értelemben vett új közgazdaságtan iskoláit a fő kutatási területeik szerint röviden az alábbiak jellemzik. Az első meghatározó publikációk a jog és a közgazdaságtan határterületén születtek; a tranzakciós költségek, a szerződések és a tulajdonjogok, mint a gazdasági magatartást meghatározó intézmények kerültek középpontba. A szerződéselmélet mellett az iskola kiemelten foglalkozott a tulajdonjogok kérdésével, elsősorban az erőforrások megfelelő allokációjának szempontjából, és Coase vizsgálódásai az externáliák társadalmi költségeire is kiterjedtek. Már az alapítók megfogalmaztak számos nemzetgazdasági szintű összefüggést, sőt a témák egy része nemzetgazdasági szinten értelmezhető. Ugyanakkor a szerződésekre és a tranzakciós költségekre irányuló gondolatok a mikroökonómia és a jog határterületén születtek, ezért is kerülnek itt ismertetésre. A 4. fejezet ennek az irányzatnak a fő megállapításait foglalja össze.

A tulajdonjogok, a politika és a jogrendszer a közösségi döntés iskolájában is hangsúlyosan jelen van, a két irányzat kölcsönösen hatott is egymásra. Mindkettőnek a neoklasszikus fogalomrendszerben fogalmazódnak meg az alaptételei. Ugyanakkor a public choice szerzői lényegében csak a kormányzati kudarcokra fókuszálnak. A tranzakciós költségek elméletének szerzői igyekeznek a piaci megoldások és a kormányzati beavatkozások megfelelő alkalmazhatóságának a kereteit elhatárolni.

A történeti intézményi elemzések kiemelkedő szerzője North, Mokyr, Acemoglu, Weingast és Hayek. A kutatási irányok szerteágazók: vagy a jelen egy politikai, jogi vagy gazdasági intézményi sajátosságának kialakulását, vagy az intézményrendszer egészének transzformációit vizsgálják, és rámutatnak a konstrukciós folyamat lényeges pontjaira. A

23 CSABA L. (2018): Az intézményi gazdaságtan és a főáram. *Közgazdasági Szemle*, 45. évf. 1. sz. 9.

történeti elemzések sorát gazdagítják Magyarországon például „a világ közgazdasági gondolkodásának magányos óriása”,²⁴ Kornai János vagy Csaba László egyes munkái. Ezek további részletei kívül esnek a tanulmány keretein, már csak azért is, mert a felvetett kérdések nagy része nemzetgazdasági vagy regionális közelítést igényel. Hasonlóan mellőzi a tanulmány az új irányzatoknak a kifejezetten makroökonómiai kérdésekkel foglalkozó egyéb iskoláit, a Hurvitz-féle mechanizmustervezésre vonatkozó megfontolásokat vagy Olson közkormányzásra irányuló megállapításait, mert elsősorban mikroszinten értelmezhető intézményi magatartási hatásokat tekinti témájának.

Nem tartozik az új institucionisták közé a módszereiben egyértelműen neoklasszikus Stigler információs közgazdaságtana, de mivel nagyon újszerű és nagyon messzeható elemzéseket végzett, ezzel meghatározta a public choice kormányzati beavatkozások korlátait taglaló irányzatát. Beleillik a bürokráciakritikák sorába, Buchanan, vagy Niskanen megállapításaival tökéletesen konvergál, és szorosan kapcsolódik a kockázati magatartás témaköréhez is.

A megbízó-ügynök elmélet az aszimmetrikus információk magyarázatával szolgál, ennek összefoglalása az 5. fejezet témája. A bürokrácia szempontjából is érdekes, hiszen annak szokásos szervezeti struktúrájából adódóan a probléma sok szinten jelen van a szervezetekben és a gazdasági magatartási döntésekben.

Legmélyebben a public choice iskola és a szociológia határterületén mozgó új irányzatok foglalkoznak a bürokrácia viselkedésmintáival, ezek eredményeit a 7. fejezet tartalmazza.

Stigler információs gazdaságtana egyébként azért is adott új irányt a közgazdaságtannak, mert egy teljesen új területre vitte be a gazdasági szemléletet; bírálók szerint ezzel teret nyitott a közgazdaságtan imperializmusa²⁵ előtt, az új irányzatok hívei szerint azonban ihletet adott újabb és újabb társadalmi, környezeti és gazdasági jelenségek magyarázatára.²⁶

Az új irányok között a magatartási közgazdaságtan igen előkelő helyet vívott ki, ma a legnépszerűbb közgazdasági irányzatként tartják számon. A közgazdaságtan és a pszichológiai határterületén jött létre és sokszínű kutatási területeket tartalmaz a reklámpszichológiától a tőzsde lélektanáig. A 6. fejezet a korlátozott racionalitás néhány jelenségét emeli ki elsősorban a Kahneman, Akerlof és Irving Janis teremtette iskolák nyomán.

Teljes egészében nem sorolják az új közgazdaságtanok közé az Aquinói Szent Tamás tanait kiindulópontnak tekintő, osztrák iskolaként ismert irányzatot, mégis többször szóba kerül, mert képviselői sok tekintetben előfutárnak számítanak a magatartási és az intézményi új gazdaságtanok számára. Újszerű, úgynevezett praxeológiai közelítése nyomán különösen alkalmas arra, hogy a mikroszint történéseinek vizsgálatával próbáljunk komplex összképet alkotni. Az iskola alapítói azt igyekeztek feltárni, hogyan lesz az emberi cselekvés végeredményeként társadalmi rend.

A kockázati magatartás a tanulmányban külön fejezetet kapott. A gazdasági döntések során ennek kiemelt jelentősége van és egyértelmű összefüggés mutatkozik a szervezetek sajátosságai, a tágran értelmezett intézményi keretek, beleértve a kultúra által kitermelt szabályrendszerek és a kockázati magatartás között. A kockázati magatartás lenyomata

24 CSABA L. (2018): i. m. 3.

25 CSERNE P. (2000): Gary Stanley Becker, a preferenciák és a közgazdaságtan imperializmusa. *Szociológiai Szemle*, 10. évf. 1. sz.

26 Ilyen a Becker-féle család ökonómiája, a háború gazdaságtana stb.

mindannak, amit az új gazdaságtanok intézményi hatásokként megfogalmaznak, ezért foglalkozik ezzel a 8. fejezet.

Természetesen számtalan olyan intézményi befolyás van, melyek részletei nem férnek e kismonográfia kereteibe, ezért további hatások felsorolása helyett az utolsó fejezet egy, a témához kapcsolódó, de teljesen új intézménytípussal, az intézményi vállalkozással foglalkozik inkább, mert ennek megjelenése gyökeresen megváltoztathatja az intézményi kutatások és az új közgazdaságtan irányát. Ezek a sajátos intézmények ugyanis olyan újfajta információ-gazdaságtani, bürokrációs szervezési, megbízó-ügynök és egyéb elméleti és gyakorlati problémákat vetnek fel, melyek bőven adnak feladatot a jövőben.

Az itt ismertetett iskolák egymással közel *paradigmatársak*,²⁷ mert mind a felvetett kérdések, mind a képviselőik nézőpontja közel áll egymáshoz, sőt fogalmaik egymás számára konvertálhatók. Közös axiómájuk, hogy a gazdaság nem önálló, steril mechanizmus, hanem környezetbe és társadalomba ágyazott komplex rendszer. Ezért a homo sapiens, valamint az általa működtetett szervezetek magatartását nem lehet a homo oeconomicus racionális önértékkövető viselkedési modelljéből levezetni, és a komparatív statika módszerével a maga teljességében feltárni, hanem szükség van a mikro- és makrokörnyezet ismeretére, a belső ösztönzők és gátak vizsgálatára, az idő- és térdimenziók bekapcsolására is a magatartás megértésére. Nem vetik el azonban sem az önértékkövetést – mint a magatartást jelentős mértékben magyarázó tényezőt –, sem a racionalitást, legalábbis korlátozott értelemben, egyfajta gondolkodási keretelvként értelmezve.²⁸

Módszereik eltérnek. Vannak, akik teljesen elvetik a neoklasszikától örökölt matematikai absztrakciót, mások modellekkel dolgoznak, és matematikai nyelven is megfogalmazzák a fellelt összefüggéseket, de a modellek korlátaira mindenki felhívja a figyelmet. A magatartási módszerei is idegenek voltak a neoklasszikus módszertantól, de annak természettudományokhoz hasonló – részben klinikai – vizsgálatai a közgazdaságtudomány egzakt képét erősítették. Mára az összehasonlító intézményi gazdaságtan módszerei állnak legtávolabb a fősodratú gazdaságtan bevett eszköztárától, elsősorban ettől tűnhet úgy, hogy a főáram zárt körű klubbá vált.²⁹

Fontos közös pont azonban, hogy minden említett iskola hangsúlyozza az intézmények és a gazdasági aktorok közötti interakciók jelentőségét. Mindannyian valamiféle összjáték eredményének tekintik a magatartásban megnyilvánuló döntéseket. Valószínűleg minden gondolkodóra hatással voltak a játékelmélet közismert felismerései, inspirációkat nyerhettek az evolúciós tanokból, és a legtöbben az ökonómia korábbi iskoláinak tanait is jól ismerték. Ugyanakkor azzal együtt, ahogy az új közgazdaságtan át- és átjár más tudományok terepére, kiemelkedő képviselői között vannak, akik érdemleges elméleti gazdasági előképzettség nélkül alkottak maradandót e területen.³⁰ Egyes iskolákat kifejezetten a gazdasági világrend immanens diszfunkcionális vonásainak tanulmányozása izgat,³¹ míg mások valamilyen holisztikus nézőpont kialakítására törekednek. Röviden az új közgazdaságtan változatos,

27 KORNAI (1999): i. m. 586.

28 OSTROM (2005): i. m. 7.

29 CSABA L. (2018): i. m. 3.

30 Kahneman a legismertebb példa, aki pszichológusként kapott 2002-ben közgazdasági Nobel-díjat.

31 KORNAI (1999): i. m. 591.

színes, dinamikus és izgalmas; feltétlenül érdemes néhány kiemelt témakör erejéig elmélyedni benne.

4. TRANZAKCIÓS KÖLTSÉGEK, SZERZŐDÉSKÖTÉS ÉS TULAJDONJOGOK – AZAZ A JOGELMÉLET MEGJELENÉSE A KÖZGAZDASÁGTANBAN

A modern állam legfontosabb intézményi terméke a jogrendszer, annak tipikus manifesztációja pedig a szerződés. A tulajdonjog, a kereskedelmi jog és szerződés egyenesen nélkülözhetetlen volt a Nyugat felemelkedéséhez.³² A szerződés közgazdasági elemzésében Coase-nak és Williamsonnak volt úttörő szerepe. Az általuk létrehozott irányzat, a tranzakciós költségek elmélete elsősorban mikroökonómiai indíttatású, és a hagyományos piaci szereplők ügyleteire fókuszál, de érdemes az elmélet megállapításait az állam szerződéses kapcsolataira kiterjesztve végiggondolni. A közgazdasági elméletre egyébként nem csak a jog hatott; a szerződés és a szabályozás Weber révén a szociológiai hagyománynak is része, és ebből az irányból is inspirálta az intézményi gazdaságtant.

A szerződéseknél a modern világ kialakulásában fontos szerepük volt, és a gazdaság továbbfejlődésével a szerződések is átalakultak. Korábban inkább általános státusszerződések kötöttek a kapcsolatok rögzítésére, később a piacgazdaság az egyedi céltudatos szerződéseket kényszerítette ki a jogok és kötelezettségek részletes tartalmával, egy-egy ügyletre vonatkozóan. Így a szerződések jelentősége nagymértékben megnövekedett a törvényes kényszer által garantált igény forrásaként, ezért a jelenlegi társadalomtípust a potiori „szerződési”-nek minősíthetjük.³³ A kötelmi jog alakulása mutatja a szerződéses jellemzők mai változását, elegendő csak az úgynevezett atipikus szerződések burjánzására gondolni.

Nem véletlen, hogy a közgazdaságban is fokozott figyelem irányult a szerződés intézményére. Coase az üzleti szervezet létrejöttének okait kezdte el kutatni a piaci tranzakciók tanulmányozásával, és arra a felismerésre jutott, hogy a piaci mechanizmus használata a látszat ellenére nem ingyenes, és a kizárólag eseti kapcsolatokon alapuló piaci koordináció túl drága lenne.³⁴ A Coase-i tranzakciós költségek létével indokolható a szerződések elterjedése, de az üzleti szervezetek és más intézmények, például a közintézmények létrejötte is. Az elmélet szerint a gazdasági szereplők a tranzakcióik bonyolítása során a költségeik és a kockázataik minimalizálására törekednek, és ehhez igazítják üzleti magatartásukat, konstruálják szerződéses kapcsolataikat, és hozzák létre a megfelelő intézményeket. Az

32 FUKUYAMA, F. (2007): *Bizalom*. Európa Kiadó, Budapest. 312.

33 M. Weibert idézi FUKUYAMA, i. m. 312.

34 COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, vol. 4. iss. 16.

intézmények aztán előre rögzített, észszerű keretekbe merevítik a tranzakciókat, melyek újra és újra ismétlődhetnek pluszköltségek és kockázatok felmerülése nélkül.

A polgári jogi szerződés az üzleti tranzakciók alapja; fontos alapelemei az önkéntesség, a rögzített időtartam, a célorientáltság, a pontos és specifikált kondíciók. A jogi értelmezés a szerződéseknél elsősorban az úgynevezett diszkrét szerződésekre koncentrál – gyors belépés világos megállapodással és gyors kilépés egyértelmű teljesítéssel, valamint hangsúlyozott jelenidejűség³⁵ –, ami érthető is, hiszen az üzleti életben tömegével történnek effélék. Foglalkozni kell azonban az úgynevezett nem tökéletes szerződések kérdésével is, melyekre a fenti kritériumok nem igazak. „Kétségkívül, bizonyos mértékben minden szerződés tökéletlen.”³⁶ Ez a korlátozott racionalitás tényéből következő evidencia. Tökéletlenséget okozhatnak az alulinformáltságból vagy az aszimmetrikus informáltságból eredő tévedések, vagy más emberi hibák és az opportunizmus is, melyekre a következő fejezetekben visszatérek.

A szerződések ezekkel együtt az ismétlődő, jól specifikálható, inputjában és outputjában is jól mérhető szolgáltatásoknál a hatékonyságot, illetve a költségtakarékosságot segítik.³⁷ Különösen, ha a terméknek, szolgáltatásnak valódi piaca van, verseny alakítja az árakat, a jövőbeni események elég jól kiszámíthatók, a kockázatok pedig tervezhetők. Ilyen esetekben a feleket egymás opportunizmusától a piaci alternatívák védik meg. A követelések rendezésével kapcsolatos jogvitákat peres úton rendezhetik, annál is inkább, mert nincs szükségük kapcsolatuk fenntartására, ha érdekeik már nem kívánják ezt tovább.

Williamson szerint a tranzakciók három kritikus dimenziója: a bizonytalanság foka, a tranzakció ismétlődésének gyakorisága, és a tartós tranzakcióspecifikus beruházások mértéke.³⁸ Minél nagyobb a bizonytalanság, minél kisebb az ismétlődési gyakoriság és minél kevésbé piaci az előállított jószág, annál kevésbé alkalmas a hagyományos szerződés a tranzakció lebonyolítására. Az utóbbi helyzetben a felek költséges és időigényes alkufolyamatai terhelik a kapcsolatot.

A tranzakciós költségek tanának megállapításai különösen érdekesek az állam szerződéses kapcsolatainak vizsgálatakor. A közjavakra és a kvázi közjavakra sem a piaci jelleg, sem a verseny, de még a szerződésből való kilépés lehetősége sem mindig igaz. Ha ezek szolgáltatására szerződik az állam, a diszkrét szerződés feltételei nem adóttak. Akkor pedig kockázatos annak alkalmazása, mert az hiányos, hibás vagy teljesíthetetlen lesz. „A klasszikus szerződés várható kudarcát szem előtt tartva, ilyen helyzetekben három lehetőség közül választhatunk. Az egyik az, hogy tartózkodunk az ilyen tranzakcióktól. Egy másik lehetőség, hogy az ilyen tranzakciókat a piacról egy szervezeten belülről visszük, és annak keretében bonyolítjuk le. Az alkalmazkodást biztosító döntések sorát ebben az esetben közös tulajdonlás mellett, hierarchikus ösztönző és ellenőrző rendszerek segítségével hozhatjuk meg. Harmadszor: ki lehet építeni egy olyan szerződéses kapcsolatot, amely

35 WILLIAMSON, O. E. (2007): A tranzakciós költségek gazdaságtana: a szerződéses kapcsolatok irányítása. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás*, 2. évf. 2. sz. 235–255. [(Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, vol. 22. no. 2. (1979) 236.]

36 Idézi Lyons-t Froud. FROUD, J. (2003): The Private Finance Initiative: risk, uncertainty and the state. *Accounting, Organisations and Society*, vol. 28. no. 6. 581.

37 DEAKIN, N. – WALSH, K. (1996): The enabling state: the role of markets and contracts. *Public Administration*, vol. 74. iss. 1. 38.

38 WILLIAMSON (2007): i. m.

megőrzi a felek közötti viszony kereskedelmi jellegét, de emellett részét képezi egy saját irányítási struktúra is.”³⁹

Az első javaslat egy üzleti szervezetnél megfontolható, az állami szolgáltatások esetében nem opció. A második gyengesége, hogy a szervezeten belüli ösztönzők a piaci verseny hatékonyságot kikényszerítő erejéhez képest valószínűleg gyengék, az ellenőrzésnek pedig ismert korlátai vannak. A harmadik javaslat az úgynevezett neoklasszikus szerződés esete, mely keretszerződés felé viszi el a feleket, rugalmasságot tételez, és egyben azt is jelenti, hogy az elkerülhetetlen érdekütközéseket képesek harmadik fél – például választott bíróság – segítségével rendezni. Világos, hogy ez a javaslat is csak korlátozásokkal használható. Komplex projekteknél, melyek az állami szerződések között nagy számban vannak, túlságosan bonyolult lehet a probléma ahhoz, hogy a neoklasszikus szerződést alkalmazhassák, és a felek közti napi érdekütközéseket annak alapján rendezhessék. Tehát ahogy a szerződések időtartama és komplexitása nő, a neoklasszikus jellegű alkalmazkodási eljárások is elégtelenek.⁴⁰ Megoldást ilyenkor a kapcsolati szerződés, azaz a társaságalapítás jelenthet. Általános érvényű igazság a megfelelő szerződés intézményének megalkotására, hogy „komplex struktúrák használata egyszerű kapcsolatok irányítására szükségtelen költségeket okozhat, ha viszont egyszerű struktúrákat használunk komplex tranzakciókban, az feszültségekhez vezet.”⁴¹

A közigazgatásban a szerződés elméletileg rendszeridegen, atipikus eszköz, hiszen az állam tipikusan jogszabályok és költségvetési keretek útján szervezi a tevékenységét. A bürokratikus koordinációban az alá-fölé rendeltség a jellemző, ahol a kötelezettség keletkezéséhez nem kell a kötelezett akarata.⁴² A szerződéssel az állam lemond arról a jogáról, hogy jogszabályokkal ösztönözze vagy kényszerítse ki a gazdasági aktorok számára kívánatos viselkedését.⁴³ A szerződéses kapcsolatok mégis kiterjedtek.

Az állam által kötött szerződéseknek két alaptípusa van, az egyik az üzleti szervezetekkel bonyolított azonnali vételi, eladási tranzakciókra vonatkozik – spot market contract (SMC) –, melyek tere folyamatosan nő. A másik a tartós munka- vagy megbízási szerződés – relational contract (RC) – melyek átlagos időtartama egyre rövidül.⁴⁴ A szintén szaporodó lízing, franchise és más szerződések már e két alaptípus kombinációjaként értelmezhetők. Az állam szerződéses kapcsolatainak elterjedése a piaci koordináció hangsúlyosabbá válását jelenti a bürokratikus koordináció ellenében. A szerződésnek az adminisztratív szervezéssel szemben a hatékonysági előnyét emelik ki. Az állami kapcsolatok szerződésességének kiterjedése megfelel a közösségi döntések iskola elvárásának, és az NPM-mozgalom javaslatainak, melyek szerint a közösségi szolgáltatások hatékony működtetéshez üzleti eszköztár szükségeltetik.⁴⁵ Csakhogy a hatékony SMC-nek mindig feltétele a megfelelő RC-szerződés, hiszen az állam mindig ügynökei révén szerződik, és itt dől el, mekkora tere lehet az oppor-

39 WILLIAMSON (2007): i. m. 237–238.

40 MACNEIL, I. R. (1978): *Contracts: Exchange Transactions and Relations*. Foundation Press, Mineola. 901. Idézi WILLIAMSON (2007): i. m. 238.

41 WILLIAMSON (2007): 239.

42 Polányi Károly koordinációs mechanizmusok meghatározása alapján.

43 LANE, J. E. (1999): Contractualism in the public sector: Some theoretical consideration. *Public Management*, vol. 1. iss. 2. 181.

44 LANE (1999): i. m.

45 A másik logikus következtetés az állam radikális csökkentése, a privatizáció.

tunizmusnak. Az állami működés alapvetően közjogi szemlélet, adminisztratív szabályozás útján szerveződik, az állam ügynökének így az állami és az üzleti – szerződéses – logikát is alkalmaznia kellene a szerződészkötéskor.

Az üzleti alapon szervezett közszolgáltatás ellentmondása egy másik intézmény, a bizalom kérdését is illeti. Az állam szervezetei és szolgáltatásai révén a szolgáltatás igénybe vevőit szolgálja, érdekeik elméletileg egybeesnek – a közjó növelése. A szerződés logikája azonban az érdekellentétén alapszik; az üzleti partner érdekellentétben áll a megbízójával.⁴⁶ Így a szerződéses kapcsolat beépítésével az állami szolgáltató és a szolgáltatást igénybe vevő közti bizalmi kapcsolatot is az üzleti kapcsolat váltja fel. Ez szerencsés esetben a hatékonyabb működés révén alacsonyabb árakat, jobb minőségű szolgáltatást jelent a szolgáltatást igénybe vevőnek, de üzleti kockázatok⁴⁷ és érdekellentétek⁴⁸ is terhelhetik az ilyen módon üzletileg szervezett közszolgáltatást. Az állami érdek érvényesítését éppúgy korlátozza a szerződéses keret, mint az üzleti szervezet érdekeit. A korlátozott felelősség ugyanakkor az állam esetében sok esetben nem is értelmezhető. Tény, hogy az üzleti logika és a szerződéses kapcsolat tisztább helyzetet eredményez, racionális megfontolásokra ösztönöz, a jól rögzített jogok érvényesítése sikeresebb és egyszerűbb.⁴⁹

A megfelelő szerződéses keret intézményét egy másik, fundamentális intézmény, a tulajdonjog erősítheti. A tulajdonjogból származhat ugyanis erősebb tárgyaló és érdekérvényesítő pozíció. Tökéletes szerződés esetén nem lenne a tulajdonlásnak a szerződészerű teljesítés szempontjából jelentősége, ha viszont a feleknek újra tárgyalásba kell bocsátkozni, és alkut kell kötni a korábban előre nem látott hasznok és költségek felosztásáról, erősebb az alkupozíciója annak félnek, akinél a tulajdonjogok vannak.⁵⁰ Meg kell azonban különböztetni az aktív és a passzív tulajdonlást. Az aktív tulajdonos a stratégiai irányítást magánál tartja, a passzív tulajdonos pedig a hivatali vagy vállalatvezetésre delegálja. Az aktív tulajdonlás magasabb hatékonyságot eredményez, szektortól függetlenül. A tranzakciós költségelmélet egyik tézise szerint a működési hatékonyságban tapasztalt üzleti fölény valójában abból ered, hogy a közszektornál kisebb az aktív tulajdonlás esélye, így a vezetők függetlenek, fegyelmetlenek, a sokat emlegetett opportunizmusnak túl tág tere van.⁵¹ A magántulajdonba kerülés ezért nem elégséges feltétele a hatékonyság növelésének, az nem teremt automatikusan sem versenyt, sem hatékony vállalatirányítási módszereket, a tulajdonformákhoz függvényeszerűen nem kapcsolódnak a koordinációs mechanizmusok sem. Inkább az valószínűsíthető, hogy erős és sikeresen működő magántulajdon mellett az állami tulajdon is jobban képes alkalmazkodni a piac által dominált viszonyokhoz.⁵²

A diszkrét szerződések, a neoklasszikus szerződések, a kapcsolati szerződések, a vertikális integrációk és a közös irányítást megvalósító szerződések is mind a bizonytalanság körülményei miatt előálló információhiány kezelésére létrehozott intézmények. Ilyen

46 DEAKIN, N. – WALSH, K. (1996). The enabling state: the role of markets and contracts. *Public Administration*, vol. 74. iss. 1. 40.

47 Pl. a szolgáltató csődje és az ezzel járó fennakadások tisztán állami szolgáltatás esetén nem fenyegetnek.

48 Pl. burkolt minőségrontás, indokolatlan díjemelések, üzleti racionalizálás okozta kényelmetlenségek.

49 Deakin – Walsh (1996): i. m. 42.

50 SHLEIFER, A. (1998): State versus Private Ownership. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12. no. 4.

51 WILLNER, J. – PARKER, D. (2007): The Performance of Public and Private Enterprise under Conditions of Active and Passive Ownership and Competition and Monopoly. *Journal of Economics*, vol. 90. no. 3. 233.

52 KORNAI (2007): i. m. 44.

úton igyekeznek az aktorok a tranzakciós költségeiket csökkenteni, melyek közé tartoznak tárgyalási, ellenőrzési, szervezési, betanítási költségek, a külső és belső információs rendszerek kiépítésének és működtetésének költségei és az ügyletek egyéb – nem termelési, nem szállítási – járulékos költségei. A tökéletes informáltság paradicsomi állapotában a tranzakciós költségelmélet hívei szerint a piac lenne a leghatékonyabb bonyolító, és tranzakciós költségektől mentesen működhetne a gazdaság. A valóságban az információhiány azonban akkora probléma, hogy még az új közgazdaságtan kialakulása előtt saját, külön bejáratú gazdaságtana született.

5. AZ INFORMÁCIÓ GAZDASÁGTANA, INFORMÁCIÓS ASZIMMETRIA, MEGBÍZÓ-ÜGYNÖK RELÁCIÓK

Stigler saját véleménye szerint is legfontosabb hozzájárulása a közgazdaságtan fejlődéséhez az információszerzés ökonómiai elméletének kimunkálása volt. Három nagy tanulmányában, a vertikális integráció elméletét megfogalmazó,⁵³ az oligopolista vállalatok keresleti görbéjét elemző⁵⁴ írásában és a fogyasztói informálódást leíró művében⁵⁵ az információ közgazdaságtanát alapozta meg. A mozaikok évtizedek alatt álltak össze, de végül koherens és inspiratív életművé váltak. Eredetileg például csak a Sweezy-féle töréspontelméletet igyekezett cáfolni a statisztikai adatok alapján, mely kimondja, hogy a versenyben az árcsökkenítő vállalatot azonnal követik a versenytársak, míg az áremelésre nem, vagy csak késlekedve reagálnak áremeléssel. Ezért adott árszintről felfelé és lefelé elmozdulva nem lesz azonos a keresleti görbe meredeksége, a határbevételi görbe megszakad. Stigler tizenkilenc iparág árváltozási statisztikái alapján arra jutott, hogy nem áll fenn a megfogalmazott összefüggés; a vállalatok játékelméleti manőverekkel, titkos ártárgyalásokkal és egyéb információs előnyökkel akadályozzák az árcsökkenéskor várt profitsökkenést,⁵⁶ azaz a vállalatok magatartása más módon racionális, mint ahogy feltételezték.

Hasonló a helyzet a fogyasztóval is. A tökéletes informáltságon alapuló racionális fogyasztói magatartást empirikus tények cáfolták számára, hiszen gyakori, hogy azonos termék esetén – különböző piacokon – tartósan eltérő ár érvényesül. A tartós árdifferenciákra az információszerzés költségei kínálnak magyarázatot. Minél többet költenek a fogyasztók informálódásra, annál kevésbé szóródnak a termék árai a különböző piacok között.⁵⁷

Az árak ki nem egyenlítetttségére felállított elméletét később, a munkaerőpiac elemzésekor kiterjesztette a bérekre,⁵⁸ majd foglalkozott a reklámozás funkcióival⁵⁹ és elmélete segítségével új megvilágításba helyezte azokat.

Az információ-gazdaságtan alap gondolata, hogy a venni vagy eladni kívánó szereplő az információkhoz való hozzájutás során folyamatosan mérlegel: a többletinformációk beszerzése – a tökéletes informáltság állapotához való közelítés – mindig többletráfordítással

53 STIGLER, G. J. (1961): The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, vol. 69, no. 3.

54 STIGLER, G. J. (1947): The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices. *Journal of Political Economy*, vol. 55.

55 STIGLER (1961): i. m.

56 STIGLER (1947): i. m.

57 STIGLER (1961): i. m.

58 STIGLER, G. J. (1962): *Information in the Labor Market*. Megjelent magyarul in: STIGLER, G. J. (1989): *Piac és állami szabályozás*. (Ford. Csontos László.) KJK, Budapest.

59 STIGLER (1961): i. m.

jár, ugyanakkor a döntés ezáltal megalapozottabb, azaz a realizált hasznosság nagyobb lesz, például egy felkutatott új piacon érvényesülő kedvezőbb ár miatt. Vannak azonban, akiknek nem éri meg informálódni, nekik nem jelentkezik ezzel kapcsolatos költségeik, de számukra kedvezőtlenebb áron történhet meg a tranzakció. Stigler szerint a reklám többletköltséget jelent a gyártónak, ami beépül az árba, cserébe a vásárló erőfeszítés nélkül, mi több, szórakoztatva jut információhoz az eladóról, az árurol, az árról.⁶⁰

Legtöbb esetben a munkavállalók sincsenek teljesen tisztában az elnyerhető munkahelyek számával, a kialakítható legjobb munkafeltételekkel és az elérhető legmagasabb bérekkel. A munkapiaci áru heterogenitása is ront a helyzeten. Itt is mérlegelendők a többletinformáltság költségei és a határhaszon viszonya. Egyik érdekes következtetése, hogy a nők számára csak kisebb információszerzési költség térül meg, a nők átlagosan rövidebb foglalkoztatási ideje miatt. Az információszerzési költség a munkaadók oldalán is felmerül. Ők is optimalizálni igyekeznek és a keresés többletköltsége helyett választhatják a magasabb béreket, ezzel csökkentve az elvándorlást és növelve a jelentkezők számát. Stigler elmélete szerint a munkaerőpiac szereplői által megszerzett információk tőkeként funkcionálnak: termelési költségük a keresési költséggel, hozamuk a realizált többletbérral egyenlő.

Az elméletből következik, hogy nemcsak az információkhoz való hozzájutás, hanem a nem elégséges információk is okoznak többletköltségeket mikro- és makroszinten. Sokszor tapasztalunk működési zavarokat a piacoknál, melyek mögött legtöbbször csak a feltételezett tökéletes informáltság hiányzik, és ez okoz disszonanciát.⁶¹

Stigler a neoklasszikus módszertannal operált. Az információszerzés határköltségének és az informáltságból adódó határhaszonnak az alakulását és az egyensúlyi állapotot modellezte a termelő, a fogyasztó, a munkaadó és a munkavállaló szempontjából, és a komparatív statika módszeréhez hasonlóan vizsgálta az optimális kínálati magatartást az információk nyújtásával, a reklámmal kapcsolatban. Nem független az információ gazdaságtanától, mert az aszimmetrikus információk felé mutat állami szabályozásméleti munkássága, melynek során az állami befolyással, lobbizással kapcsolatos kérdésekre keresett választ.⁶²

Az információ gazdaságtanának aktualitása egyre nő; ezen tárgykörben manapság nagyon sok elemzés születik. Egyre bizonyosabb, hogy az információ nem egy a hagyományos értelemben vett termelési erőforrások között, hanem egészen speciális erőforrás. Néhány példa erre. A fejlett világ fogyasztási szerkezetét egyre inkább azok a javak – termékek és szolgáltatások – dominálják, melyek előállításánál az információ a kulcsinput. Ennek nagyon változatos megjelenési formája van, lehet szabadalmi jog, mint a gyógyszereknél, szellemi termék, mint az oktatási szolgáltatásoknál, vagy a termékhez reklám formájában csatolt információ, melynek költsége vetekszik az előállítás egyéb összköltségével. A gazdaságok virtualizálódnak, egyre nagyobb értéket jelentenek az immateriális javak. Az információ vagy adat mára olyan erőforrássá vált, melyet a gazdaság összes aktora meg kell hogy szerezzen, mert enélkül semmilyen gazdasági aktivitás – fogyasztás, megtakarítás, munka-

60 STIGLER (1961): i. m.

61 STIGLER, G. J. (1967): *Imperfections in the Capital Market*. Megjelent magyarul in: STIGLER, G. J. (1989): *Piac és állami szabályozás*. (Ford.: Csontos László.) KJK, Budapest.

62 STIGLER, G. J. (1968): *Barriers to Entry, Economies of Scale, and Firm Size* és STIGLER, G. J. (1971): *The Theory of Economic Regulation*. Megjelent magyarul in: STIGLER, G. J. (1989): *Piac és állami szabályozás*. (Ford.: Csontos László.) KJK, Budapest.

vállalás – hatékonyan nem végezhető. Miközben szellemi tőkéről, tudásalapú fejlesztésekről, marketingköltségekről, hálózati hozzájárulásról, szabadalmi vagy know-howköltségekről, titoktartási záradékról, e-kereskedelemtől, e-bevallásról, e-közigazgatásról, digitalizációról, adatvédelemtől, webshopokról, IT-védelemtől esik szó, nem feltétlenül gondolunk arra, hogy mindegyik az információról szól. Az információ vagy adat termék, erőforrás, input és output is lehet. Információtechnológiai forradalom részesei vagyunk, „minden tapasztalat azt mutatja, hogy a technológiai változások alapjaikban változtatják meg a politikai és társadalmi viszonyokat”⁶³ ezért az információ jelentősége óriásira nőtt, éppen úgy, ahogy Neumann János fél évszázaddal korábban megjósolta.

A változások másik oldala, hogy úgy tűnik, az információ hallatlan bőségben áll rendelkezésre, kéretlenül, ingyenesen vagy fajlagosan nagyon olcsón zúdul ránk. A marketingszakma mai állása szerint kevésbé az információ, inkább az idő és a figyelem a szűkös.⁶⁴ Paradox módon a makroszintű döntéshozóknak és a nagyobb üzleti szervezeteknek, akiknek az egyes fogyasztóhoz képest sokkal hatalmasabb adattömeget kell kezelniük, mégis előnyösebb lehet az információs pozíciója még a nyílt adatközpont is; az adatok bányászatával, ellenőrzésével, válogatásával, szervezésével ugyanis nem kell figyelmet pazarolniuk, az információszolgáltatók kész algoritmusokat produkálnak egy gombnyomásra. Ez a fogyasztók tehetősebb rétegei számára is adott, vagy hamarosan az lesz. Az információszolgáltató és a megbízó közötti információs aszimmetria azonban ezzel súlyosabb problémát okoz, mint valaha.

Az aszimmetrikus információ problémája a delegálásból ered. A megbízó – alapesetben a vállalkozás tulajdonosa – a vállalat növekedésével egyre több feladatot az ügynökre – a vállalkozás alkalmazott menedzserére – delegál, mert ettől növekvő hasznot vár, idő vagy speciális képességek hiánya kényszerének engedve. A feladat delegálásából információs aszimmetria következik a menedzser javára, hiszen innentől csak ő ismeri a tevékenységek valódi költségeit. „Az ügynököt éppen speciális ismeretei miatt választják ki, így aztán a megbízó sosem remélheti, hogy képes lesz a teljesítményét tökéletesen kontrollálni.”⁶⁵ A tulajdonosnak és a menedzsernek nem esnek egybe a célfüggvényei, mert míg a tulajdonos a vállalkozás profitmaximalizálására fókuszál, a menedzsernek egyéni céljai is vannak, – bérnövelés, hatalomnövelés és mások – melyek konfliktusban lehetnek a szervezet céljaival. Pozíciója miatt az ügynök nemcsak információkat rejthet el, hanem rejtett akciókat is végrehajthat a megbízó kárára, tehát felmerül a moral hazard⁶⁶ problémája is.⁶⁷ A megbízó-ügynök viszony kialakulása folyamatos trade-off-problémát keletkeztet. A forrásallokáció legjobb formája, a kizárólag technológiai költségeken alapuló megoldás ilyen körülmények között nem valósulhat meg, mert lesznek tranzakciós költségek is. Az optimalizációs feladat megold-

63 Idézi mottóként Neumannt HÁMORI B. – SZABÓ K. (2006): *Információgazdaság*. Akadémiai Kiadó, Budapest.

64 HÁMORI – SZABÓ (2006): i. m. 138.

65 Arrow-t idézi LAFFONT, J.-J. – MARTIMORT, D. (2001): *The Theory of Incentives I: The Principal-Agent Model*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey. 12.

66 A moral hazard – erkölcsi kockázat – akkor merül fel, ha a biztosítás ténye maga növeli az esemény bekövetkezésének valószínűségét. A kockázatotól védett személy nem tesz meg mindent a veszély elkerülésére, elhárítására. Ez a védett pozíció a menedzsernél is felmerülhet, pl. ha a vállalkozást érő veszteségből nem következik saját személyes vesztesége, mert fix juttatásai védik a negatív hatásoktól.

67 LAFFONT – MARTIMORT (2001): i. m. 37.

dása tehát legfeljebb a második legjobb⁶⁸ döntési változatot célozhatja. Az ügynökprobléma létezése tehát az egyik alapfeltevése a tranzakciós költségek elméletének.⁶⁹ Pont a delegálás miatt bekövetkező aszimmetrikus informáltság állapota miatt elkerülhetetlen a tranzakciós költségek felmerülése.

Visszatérve az információ gazdaságtanának atyjához, Stiglerhez, a közgazdászok közötti permanens vitában, miszerint hogyan határozható meg a kívánatos állami beavatkozás, a kisebb állam mellett tette le a voksát azzal, hogy annak törvényszerű hiányosságaira helyezte a hangsúlyt és mélyen hitt az optimális informáltság és a szabadpiacok önszabályozó erejében, információgazdaságtani érvek alapján is. Lényegében információs érveket hoz az állami beavatkozás korlátaira, amikor azt rögzíti, hogy az állam számára is korlátozottan áll rendelkezésre az információ, a kormánzatnak csak korlátozott ellenőrzési lehetősége és tudása van akciói hatását illetően, és ugyancsak korlátozott eszközei vannak a bürokrácia ellenőrzésére. Mivel információs aszimmetria érvényesül, távolról sem garantált, hogy a törvényhozó eredeti szándéka szerinti lesz a joggyakorlat, hiszen a saját érdekek is megjelennek. Végül, fennáll a lehetőség, hogy a politika aktorai tudatosan különböző érdekcsoportok érdekeit szolgálják inkább, vagy maguk sem képesek átlátni a komplex szituációkat.⁷⁰ Csupa-csupa információs probléma, nem kevés opportunizmussal fűszerezve; ezek az információs gazdaságtan atyjának érvei az állami beavatkozás ellenében.

Stigler még nem tapasztalhatta, legfeljebb csak sejtése lehetett az új típusú információs problémákról. Az információs forradalom ugyanis számos, a piac által megoldhatatlan, sürgős makroszintű beavatkozásért kiáltó új gazdasági és társadalmi problémát okoz. Ilyen az információs erőforrás egyenlőtlen elosztása, az adatokkal való visszaélés visszaszorításának igénye,⁷¹ arról nem is beszélve, mekkora fejtörést okoz a fiskális politika művelői számára az információtulajdonosok tevékenységének a közteherviselés hagyományos keretébe való beillesztése.⁷² Újfént csupa információs probléma, melyek erős állam nélkül megoldhatatlanok.

68 Mint *first best* és *second best* említi a szakirodalom.

69 WILLIAMSON (2007): i. m.

70 STIGLER (1971): i. m.

71 What the GDPR means for Facebook, the EU and you; Everything you need to know about the European Union's new data privacy law, regardless of where you live. URL: <https://www.cnet.com/how-to/what-gdpr-means-for-facebook-google-the-eu-us-and-you/> (Letöltés ideje: 2018. 05. 25.)

72 Taxes coming to big data in Germany? URL: <http://www.dw.com/en/taxes-coming-to-big-data-in-germany/a-43972540> (Letöltés ideje: 2018. 05. 29.)

6. KORLÁTOZOTT RACIONALITÁS, CSOPORTHATÁS

Megoszlanak a vélemények a különböző közgazdasági iskolák között a tekintetben, hogy milyen tényezők okozzák a gazdaság tökéletlenségeit. Vannak, akik a piaci, mások a kormányzati működés hibáiban vagy a piacokat övező intézményekben látják a problémát. Az információs közgazdaságtan még azt feltételezi, hogy a tökéletes döntés azért nem születhet meg, mert az aktorok nincsenek minden szükséges információ birtokában, vagy információs aszimmetria áll elő. A racionális attitűd nem kérdőjeleződik meg, az információ költségei kényszerítenek arra, hogy alacsonyabb informáltsággal is beérjük.

A magatartási közgazdaságtan számára viszont a kulcs a döntéshozó ember esendősége. Képviselői a döntési racionalitás korlátaira fókuszálnak, ebben Herbert Simont követik, aki megalkotta a korlátozott racionalitás elméletét. Ebből az indíttatásból merített V. L. Smith az ecological racionalitás,⁷³ H. Liebenstein a szelektív racionalitás⁷⁴ és G. Gigerenzer a praktikus racionalitás⁷⁵ fogalom használatával. Ebbe a sorba illeszkedik Kahneman új közelítése is az analitikus és a heurisztikus gondolkodásról.⁷⁶

Az irányzat szerint vannak helyzetek, amikor egy lassú, elemző, matematikailag algoritmizálható döntési folyamat játszódik le, máskor egyszerűen egy régi szokásunkhoz, korábbi döntésünkhöz ragaszkodunk, „leragad a választásunk”⁷⁷ vagy nagyon egyszerű hüvelykujj szabályok mentén, heurisztikákat alkalmazva döntünk.⁷⁸

A magatartási közgazdaságtan is szakított a klasszikus, a döntéshozót független önérdekkövetőként tekintő közelítéssel, mint a többi új irányzat. Úgy vélik, az embereket korlátozott képességeik és korlátozott ambícióik is akadályozzák a racionális magatartásban. Azt bizonyítják, hogy a döntéshozók inkább elfogadható, mint ideális megoldást keresnek, azaz nem maximalizálnak, csak egy kielégítő alternatívát keresnek. Nem is tehetnek másként, hiszen jellemzően nem ismert számukra az összes alternatív lehetőség, sem az összes következmény, gyakran a bekövetkezési valószínűségek sem.⁷⁹ Az elmélet szerint a döntéshozók úgy védekeznek a bizonytalan és komplex környezet veszélyeivel szemben, hogy igyekeznek könnyen érthető problémává redukálni a komplex kérdéseket és különböző mechanizmusokkal – például hosszú távú szerződéskötés, konkurensokkal való ármegállapodás – teszik kiszámíthatóbbá a működésüket, javítják informáltságukat és csökkentik a kockázataikat.

73 SMITH, V. L. (2003): Constructivist and Ecological Rationality in Economics. *American Economic Review*, vol. 93. iss. 3.

74 LIEBENSTEIN, H. (1979): A Branch of Economics Is Missing: Micro-Micro Theory. *Journal of Economic Literature*, vol. 17. no. 2.

75 GIGERENZER, G. (2008): Why Heuristics Work. *Perspectives on Psychological Science*, vol. 3. iss. 1.

76 KAHNEMAN, D. (2011): *Gyors és lassú gondolkodás*. HVG Kiadó, Budapest.

77 BADDELEY, M. (2017): *Behavioural Economics*. Oxford University Press, Oxford. 3.

78 KAHNEMAN (2011): i. m.

79 BUCHANAN, D. – HUCHYNSKI, A. A. (2010): *Organisational Behaviour*. Pearson Education Limited, Essex. 632.

A döntést övező egyéb intézmények is előkerülnek, de a figyelem leginkább a döntéshozó lelki-szellemi állapotára és a döntéshozók interakcióira koncentrálódik. Elismerik, hogy normatív és informális hatással van ránk a társadalom teljes intézményrendszerével, a vallással, a jogrenddel, a tulajdonviszonyokkal stb., ahogy erre az intézményi gazdaságtan felhívja a figyelmet. Ennél még közvetlenebb lehet a szűk csoportnak a befolyása a gazdasági magatartásunkra, melyben döntünk az úgynevezett falkahatás⁸⁰ miatt. Pszichológusok szerint ennek mély élettani okai vannak; idegrendszerünk részei, a tükörneuronok okozzák,⁸¹ és az állatvilágban is ismert jelenség. Hasonlóan ismert a társaktól való tanulás. A csoporthatásokat sokan tanulmányozzák, erre még e fejezet végén visszatérek, mert a közsféra gazdasági döntéseinél különösen nagy a jelentősége a csoportos döntéshozatalnak. Egyebek mellett szintén sok helyen felbukkanó kutatási téma az egymás iránti bizalom szerepe,⁸² melynek az új intézményi közgazdaságtan is nagy szerepet tulajdonít. A döntési helyzethez vagy az eredményhez kötött ösztönzők,⁸³ mellyel a vezetéstudomány foglalkozik kiemelten, a konvenciók,⁸⁴ valamint egyéb intézmények hatásai. A területi korlátok miatt az akkerlofi lelki tényezőkhöz túli intézményekkel nem foglalkozom. Helyette a gazdasági magatartást befolyásoló pszichológiai és szociálpszichológiai hatásokat mutatom be kicsit részletesebben, mert ezek az iskola minden jelentős egyéniségénél megjelennek.

A magatartásiak egyik első előfutáraként tartják számon George Katonát, aki már a 40-es évektől pszichológiai közgazdaságtan tárgyban publikált.⁸⁵

A személyiség, a lelki és érzelmi tényezők hatását az irányzat minden képviselője vizsgálta, és hamar felismerték, milyen erőteljesen képesek befolyásolni a döntéshozót. Az irányzat legkiemelkedőbb képviselői között Herbert Simont és James Marchot elsősorban az érdekelte, hogy lesz a sok-sok hatás által befolyásolt szervezeti tagok viselkedéséből végül szervezeti magatartás. Kutatásaik nyomán számos modell született a döntési folyamat leírására és az optimális döntés kritériumaira vonatkozóan, a szervezetek döntéshozatali folyamataira koncentrálva.⁸⁶ Ezekben a modellekben a racionalitást korlátozó kognitív tényezők mellett további korlátozó elemeket emeltek ki, melyek a szervezeti döntéseket letérik a tökéletes racionalitás diktálta útról, és így az optimális döntésekhez képest sokkal gyengébb kimeneteket eredményeznek. Sokan keresték a választ arra is, hogyan lehet rávenni az egyes tagokat a részvételre és a hozzájárulásra a szervezeti célok érdekében.⁸⁷

Kahneman és Tversky kutatásai talán e témában a legismertebbek. A pszichológiai hatások közül kiemelték a legfontosabb heurisztikákat, a reprezentativitási, az elérhetőségi, a horgony- és a keretezési hatásokat,⁸⁸ melyek létezésének bizonyítására a gazdaságtan

80 ASCH, S. E. (1956) Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, vol. 70. no. 9.

81 BADDELEY (2017): i. m. 27.

82 FUKUYAMA (2007): i. m.

83 Legjelesebb képviselőik Kurt Lewin, Chester Bernard és Herbert Simon.

84 Mások mellett pl. Young foglalkozik ezzel.

85 Lsd. pl. *War Without Inflation: The Psychological Approach to Problems of War Economy* [Columbia University Press, New York. (1942)]; *Psychological Analysis of Economic Behavior* [Mcgraw-Hill, New York–London–Toronto (1951)]; *Psychological economics* [Elsevier Scientific Pub. Co., New York (1975)].

86 Ilyen pl. Lindblom szabályozott anarchiamodellje, valamint Cohen, March és Olsen szemeteskosár-modellje.

87 Ilyen pl. Maslow és Herzberg modellje.

88 HÁMORI B.(2003): Kísérletek és kilátások Daniel Kahneman. *Közgazdasági Szemle*, 50. évf. 9. sz.

számára korábban szokatlan kísérleteket végeztek. A reprezentativitási előítélet lényege, hogy a statisztikai valószínűség helyett analógiák, sztereotípiák vagy előítéletek határozzák meg a döntést. Elérhetőség és horgonyhatás név alatt az emlékezet működésének sajátosságait, az első és utolsó emlékek könnyebb előhívhatóságát, illetve a kiindulóponthoz való beakaszkodást vizsgálták. Ez utóbbihoz kapcsolódik a status quo előítélet, melyet S. Benartzi és R. Thaler is bizonyított.⁸⁹ A heurisztikák közül a keretezési hatás a legismertebb, és minden bizonnyal ez futotta be a legnagyobb karriert a marketingben, a vezetéstudományban, a kommunikációban és még több területen. Egy másik, a szerzőpáros által bevezetett kategória a bizonyossági hatás (certainty effect), melynek lényege, hogy a biztos kimenetet akkor is magasabbra értékeljük a kockázattal szemben, ha utóbbinak a várható értéke magasabb. A jelenséget Allais-paradoxonnak is nevezik, mivel a francia közgazdász annak lényegét már 1953-ban megfogalmazta.⁹⁰ A Kahnemani iskola követői a kilátásmélet, vagy Prospect Theory⁹¹ megjelenése óta számos egyéb heurisztikát felfedeztek és vizsgáltak. A tudomány pillanatnyilag több mint száz ekként aposztrofált döntést befolyásoló tényezőt tart nyilván.⁹² A Prospect Theory ellenében és ahhoz képest egyszerűbb magyarázatokkal szolgál a magatartásra a Regret Theory, mely szerint a döntéseink utólagos értékelése a bekövetkező kimenetek után történik, és ezektől függ.⁹³

Ismert, hogy az Általános elméletben már Keynes is foglalkozott az animal spirit⁹⁴ jelenséggel, azaz a nem gazdasági motivációkkal, melyek gazdasági ingadozásokat okoznak. A lelki tényezők legfontosabb aspektusai Akerlofék szerint a bizalom, a méltányosság, a korrupció, a rosszhiszeműség és a monetáris illúzió. A bizalomnak az egyedi döntést befolyásoló hatáson túl tovagyűrűző hatása is van, mint a keynesi, valamint a hicksi multiplikátornak; a bizalom emellett a tranzakciós költségeket is kiiktatja. Fukuyamához hasonlóan nagy jelentőséget tulajdonítanak a bizalom intézményének egy nemzetgazdaság fejlődésében. Arra is felhívják a figyelmet, hogy bizalom és bizalmatlanság, az emberekben élő pozitív vagy negatív közös történetek, a jövővel kapcsolatos optimizmus és pesszimizmus úgy söpörhetnek végig egy társadalmon és a gazdaságon, mint egy fertőző betegség.⁹⁵ A lelki tényezőknek, köztük a bizalomnak a vizsgálatát nehezíti, hogy ezek többnyire folytonos, nem bináris változók,⁹⁶ azaz végtelen számban lehetségesek például eltérő bizalmi szintek.

A méltányosság – a viselkedés, melyet elvárunk másoktól, és melyet hitünk szerint mások elvárnak tőlünk – szintén fontos hatás; az altruizmushoz hasonlóan egészen megváltoztathatja a döntés kimenetét. Ugyanakkor számításba kell venni a lelki tényezők sötét oldalát, mert a rosszhiszemű és a korrupció szintén eltávolíthatnak a szorosan vett racionalitástól.

89 BADDELEY (2017): i. m. 46.

90 HÁMORI (2003): i. m. 787.

91 KAHNEMAN, D. – TVERSKY, A. (1974): Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, vol. 185. iss. 4157.

92 BADDELEY (2017): i. m. 48.

93 Loomes és Sugden elméletét ismerteti BADDELEY (2017): i. m. 65.

94 A kora középkori latin spiritus animalis kifejezésből ered, mely életerőt, mentális energiát, lelki tényezőt jelent. Manapság zsigeri ösztönként vagy életerőként is fordítják. AKERLOF, G. A. – SCHILLER, R. J. (2011): *Animal Spirits*. Corvina Kiadó, Budapest. 26.

95 AKERLOF – SCHILLER (2011): i. m. 84.

96 GYÖRFFY D. (2014): *Bizalom és gazdaságpolitika: Fejezetek az euró történetéből*. Akadémiai doktori értekezés, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Budapest. 32.

Már Fisher megfogalmazta a monetáris illúziót,⁹⁷ a pénz értékének téves érzékelési problémáját; ezt a magatartásiak is átvették, és bizonyították. Ennek lényege, hogy az aktorok az inflációt rosszul ítélik meg, vagy nem is érzékelik, ezért döntéseiket nominálértékekre vagy hibás becslésekre építik.⁹⁸

A magatartásiak nemcsak a költségeket és a kockázatokat, de az időt is bevonják a vizsgálódásaikba. Az időinkonzisztencia-problémakör lényege, hogy az időérzékelésünk és -értékelésünk nem racionális. Egy-egy döntésre indokolatlanul más-más időkeretet szabunk, több vagy kevesebb a türelmünk az előkészületekre, az informálódásra és a megalapozott döntésre. Szintén fontos az időérték szerepe az emberi megfontolásoknál, jellemző például a jövőbeni hozamok és a jövőbeni kockázatok indokolatlan mértékű diszkontálása.^{99 100}

A modern magatartáskutatók számára a lelki tényezők random fluktuációt okoznak a racionális döntéshozatal körül.¹⁰¹ De bármekkora is az elterelések jelentősége, mindezen felismerésekkel együtt az irányzat viszonylag jól beilleszthető a fősodratú gondolkodásba, mert a racionalitásra mindannyian úgy gondolnak, mint egy megközelíteni igyekezett magatartásra.

Még egy hatást szeretnék kiemelni a korlátozottan racionális magatartás eredményeinek ismertetésében, ez pedig a falka- vagy csoportthatás. A pszichológiát, a szociológiát és a közgazdaságtant is foglalkoztató kérdés, hogy hogyan változik a személyek magatartása társaik befolyása alatt. A közhiedelem szerint a csoportos döntéshozatal jobb eredményre vezet, mint az egyéni döntések, mert a csoportok tagjainak tudása összeadódik. Valóban számos előnye van a csoportdöntésnek, például a munkamegosztás, a szélesebb információs források, a felelősség és a kockázatok megosztása. Mérések szerint az átlagos *döntésmínőség* tényleg magasabb lehet, mint az egyéni döntések átlaga, de konzisztensen alatta marad a csoportok legalkalmasabb tagjainak egyéni döntési színvonalához viszonyítva.¹⁰² A magatartási közgazdaságtan természetesen a racionális döntéstől való elterelésre fókuszál, ezért a káros hatásokat vizsgálja. A csoportos viselkedés az egyének eredeti preferenciáitól sokkal magasabb vagy alacsonyabb kockázattvállalást eredményezhet, valamint jelentősen polarizálhatja a csoportot.¹⁰³ További ellenérvek lehetnek: a felelősség diffúziója, a kisebbségi hangadók túlsúlya, a konformitás veszélyei, a kreativitás kiveszése, az egyének közti rivalizálás torzító hatása, vagy az optimális helyett a mindenki által elfogadható döntés preferálása.¹⁰⁴ A visszásságokat taglaló elméletek közül a legismertebb Janis Groupthink modellje,¹⁰⁵ de a Janis-féle elméleti alapról kiindulva újabb és újabb modellek születnek a

97 FISHER, I. (1928): *The Money Illusion*. Adelphi Company, New York.

98 AKERLOF – SCHILLER (2011): i. m. 77.

99 BADDELEY (2017): i. m. 69.

100 RABIN, M. (2006): *Pszichológia és közgazdaságtan*. Alinea Kiadó, Budapest.

101 BADDELEY (2017): i. m. 108.

102 BUCHANAN – HUCHYNSKI (2010): 641.

103 MYERS, D. G. (1978): Polarizing Effects of Social Comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 14. iss. 6.

104 BUCHANAN-HUCHYNSKI (2010): 642.

105 JANIS, I. L. (1982): *Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes*. Houghton Mifflin, Boston.

csoportdinamika működésének és hatásainak elemzésére, valamint a káros csoporthatások ellensúlyozására vonatkozóan.¹⁰⁶

A társas befolyás egy speciális esetével, a voksolás problémájával behatóan foglalkozik a közösségi döntések iskola is¹⁰⁷ A csoportos döntéshozás ugyanis sok tekintetben hasonlít a voksolásra. Mivel egy-egy szavazó úgy véli, hogy csak kis részben befolyásolja a végeredményt, és a döntési felelősség súlyát is kevésbé érzi, mint egyszemélyi döntésnél, a számára racionális magatartás nem az lesz, hogy minél több információt összegyűjtsön és ezért erőforrásokat áldozzon, ellenkezőleg, a racionális tudatlanság állapotát fogja választani.¹⁰⁸ Mindezeknek nagyon súlyos következményei lehetnek a közsférára, ahol a tanácsadó és döntéshozó testületek, bizottságok és albizottságok igen elterjedtek, de intő jel a piaci szervezetek igazgatóságai és felügyelőbizottságai számára is.

106 Ilyen pl. a GGPS- (general group problem-solving) modell és a manapság népszerű leadershipmodellek.

107 MUELLER (2003): i. m. 304.

108 CSONTOS L. (1995): Fiskális illúziók, döntésemélet és az államháztartási rendszer reformja. *Közgazdasági Szemle*, 42. évf. 12. sz. 1119.

7. A BÜROKRÁCIA GAZDASÁGTANA

A közösségi döntések iskolája szerint a bürokrácia által uralt gazdaságban a társadalmi optimumtól való eltávolodás oka nem, vagy nem csak egyéni korlátozottság, hanem rendszerhiba. Sem a racionalitás, sem az önérdékkövetés nem kérdőjeleződik meg, csak új értelmezést nyer a hivatali környezetben. Mára elfogadott, hogy a politika és az ahhoz kapcsolódó szervezeti forma, a hivatal működése leírható a közgazdaságtan eszköztárával; a bürokrácia közgazdaságtana a fősodratú gazdaságtudomány részévé vált. Ez a fejezet a bürokrácia intézményének a gazdasági magatartásával kapcsolatos ismereteket foglalja össze.

A bürokrácia a társadalom karakterisztikus intézménye. Az értelmezése sokféle: adminisztrációs rendszerként vagy nem piaci szervezatként is definiálják; van, hogy az államapparátus egészét, máskor egy funkcionáriusokból álló hivatalnokcsoportot értenek alatta. A hosszas definitív értelmezéseket elkerülném, az itt következőkhöz elegendő a bürokrácia hétköznapi értelmezése, azaz a közigazgatás hivatalrendszere.

A fogalom Vincent de Gourmay francia filozófustól ered.¹⁰⁹ Az ezt követő kétszáz évben a bürokrata szó kizárólag pejoratív értelmezésben jelent meg, gyakran a növekedést és gazdagodást hozó vállalkozó ellentétéként. J. S. Mill például a vállalkozásokat gátló pedantokráciáról, Spencer a bürokrata nepotizmus veszélyeiről értekezett.

A 20. században az állam gazdasági beavatkozása a piacgazdaságokban is igen változatos formákban mutatkozott meg – az adóztatás és a tiltások mellett kvóták és egyéb korlátozások, támogatások és egyéb szabályozás –, melyek implementálását a felduzzadt bürokrácia végezte, ezért a tudomány figyelme is a hivatali működésre terelődött.

Max Weber szervezetszociológiai munkáiban a múlt század elején még a racionalitás legjobb megvalósulását látta a hivatalban, és ezzel illeszkedett az üzleti szervezetekben ekkortájt uralkodó taylori és fayoli vezetési irányzatokhoz. A weberi bürokrácia „az ideális szervezetségi alakosság”, melyet megbízhatósága, szaktudása, hivatástudata, tárgyilagossága és a hierarchiából eredő világos hivatali utak segítenek, ezért a lehető legracionálisabb szervezet terjedése törvényszerű.¹¹⁰ A diszfunkcionális működési tapasztalatokat, a belső hatalmi harcokat, az állásszaporítást, a lassúságot vagy az öncélúságot Weber előre nem látott és nem szándékolt következményeknek tekintette. Az önállósodni igyekvő vezetéstudományban a 70-es, 80-as évekre a szociálpszichológusok hatására meghatározó teret nyert az emberi viszonyok tana, a magatartási anomáliák leírása, és a bürokrácia weberi, idealizált leírását is egyre erősebb kritikával illették.

A közösségi döntések iskola nem a weberi ideális munkaszervezetet látta a bürokráciában. A hivatali szervezeti működés anomáliáinak kérlelhetetlen kritikussai a megállapításaikat mérésekkel is alátámasztották, melyek szinte kivétel nélkül azt mutatták, hogy a bürokra-

109 Vincent de Gourmay, 1765.

110 Bakacsi GY. – Dobák M. – Balaton K. (1991): *Vezetés-szervezés I–II*. Aula, Budapest. 27–29.

tikus szervezetek alacsonyabb hatékonysággal működnek.¹¹¹ A hivatal kétszerezését leíró elmélet a monopolhelyzetükkel visszaélő, a hivatali keretet növelni és ezzel egyben saját pozíciójukat erősíteni igyekvő bürokraták viselkedését modellezi.¹¹² A bürokratát a hivatal sajátos jellemzői segítik haszonmaximalizáló tevékenységében,¹¹³ a terjeszkedésnek pedig a Wagner-törvény¹¹⁴ szerint számos hátrányos társadalmi és gazdasági következménye lesz.¹¹⁵ A hivatalnak ugyanis éppúgy a hasznosság maximalizálásra törekszik, ahogy az üzleti aktorok, csak profitmaximalizálás helyett hatalmat maximalizál.¹¹⁶ Az úgynevezett 4P- (power, prestige, pay, promotion) modell¹¹⁷ a bürokrata hasznossági függvényének tényezőit rögzíti, melyek mindegyike a hivatal méretével arányosan növekszik. Ebbe a sorba illeszkedik a Stigler-féle lobbierelmélet is, mely statisztikai adatsorokból kiindulva bizonyítja, hogy a bürokraták az iparági lobbicsoportokkal szövetkezve, saját érdekeiket követve eltéríthetik a törvényhozó eredeti szándékaitól a joggyakorlatot.¹¹⁸

A közösségi döntések irányzat szerint a politika és gazdaság nem kívánatos összefonódásai permanens állami túlköltést okoznak, a bürokrácia pedig leviatánszerű lényként terjeszkedik egyre tovább.¹¹⁹ A merev bürokratikus szervezetekben a hatékonyságot az eltúlzott specializáció, a túlságosan kiterjedt informális rendszerek és az aktorok kockázati magatartása is limitálja.¹²⁰ Az utóbbi különösen érdekes, ezért ezzel külön fejezet foglalkozik. Egyes nem piaci kudarcokként emlegetett jelenségek, mint a potyautas probléma is a bürokrácia további burjánzásához vezethetnek, mások szerint a médianak is van szerepe a piaci kudarcok eltúlzásával, sőt, a nyugati demokráciákban le nem járatódott szocialista ideológia maradványai is a közszektor folyamatos növekedését kényszerítik ki.¹²¹

Ausztrák iskola, lévén szintén erősen piacpárti, hasonlóan kritikus a bürokráciával szemben. Szerintük a bürokratizálódás tendenciáját nem a piaci hibák indokolják, hanem az állami beavatkozás növekedésével jár együtt.¹²² A diszfunkcionalitást azonban nem magatartás, hanem a praxeológia, azaz a gyakorlatok, a cselekvés révén igyekezett megragadni.¹²³ Az iskola szerint a profittörekvés és a pénzkalkulus hiánya szükségszerűen vezet az államapparátusban a lassú és túlzottan szabálykövető hivatali működéshez, ezt el kell

111 Mueller 71 db, 1965 és 1998 között végzett kutatást listáz 20 ágazatra kiterjedően. Ezek alapján mindössze 5 esetben bizonyult az üzleti vállalkozás kevésbé hatékonynak. MUELLER, D. C. (2003): *Public Choice III*. Cambridge University Press, New York.

112 NISKANEN, W. A. (1968): *The Peculiar Economics of Bureaucracy*. American Economic Review, vol. 58. no. 2.

113 NISKANEN, W. A. (1971): *Bureaucracy and Representative Government*. Aldine-Atherton, Chicago.

114 A Wagner-törvény a 19. század végén fogalmazódott meg, mely szerint az ipari társadalom fejlődése során törvénytörően nő az állami kiadások részaránya nemzeti jövedelem felhasználásában.

115 WAGNER, R. E. (1976): Institutional Constraints and Local Community Formation. *American Economic Review*, vol. 66. no. 2.

116 MUELLER (2003): i. m. 360.

117 NISKANEN (1968): i. m.

118 STIGLER (1971): i. m.

119 BRENNAN, G. – BUCHANAN, J. M. (1980): *The Power to Tax: analytical foundations of a fiscal constitution*. Cambridge University Press, Cambridge; Megj: a Leviathan (Leviatán) kifoghatatlan, hatalmas tengeri szörny a Bibliában (Jób, 40.25).

120 HECKSCHER, C. (1994): *Defining the post-bureaucratic type*. In: HECKSCHER, C. – DONNELLON, A. (eds.): *The Post-Bureaucratic Organization: New perspectives on organizational change*. Sage Publications Inc., London.

121 Wolf több művében említi ezeket, és egyéb tényezőket is.

122 VON MISES, L. (1944): *Bureaucracy*. Yale University Press, New Haven.

123 CARNIS, L. A. H. (2009): The Economic Theory of Bureaucracy: Insights from the Niskanen Model and the Misesian Approach. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 12. no. 3.

fogadni. A bürokratikus szervezetek jelenléte bizonyos területeken elkerülhetetlen, de ezek szükségtelen kiterjesztése rendkívül káros, mert a bürokratikus szerveződés kényszerzubonya az egyéni kezdeményezést, az innovációt és a fejlődést megbénítja.¹²⁴

A társadalmi optimum iskola¹²⁵ ezzel szemben kevésbé látja bizonyítottnak a Wagner-féle, növekvő arányú bürokráciát, illetve az úgynevezett Leviathan-hipotézist. Úgy vélik, csak a vegyes gazdaság működtethető tartósan és eredményesen, melyben a piaci torzulásokat, például az externáliák okozta károkat csak a bürokrácia tevékenységével lehet orvosolni, így aztán nem fordítanak igazán nagy figyelmet a bürokrácia növekedésének bizonyítására vagy cáfolására.

Szintén megengedőbb a hivatali szervezettel kapcsolatban az úgynevezett organikus államszemléletre épülő iskola,¹²⁶ ők viszont egyértelműen elismerik a bürokrácia terjedését. Szerintük az állami intézményeknek a tökefelhalmozás feltételeit és a társadalmi békét is biztosítaniuk kell. Amikor pedig az állam a vállalkozók elvárásának eleget téve a társadalmitőke-kiadásait növeli, ezzel a profitlehetőségeket bővíti, vagy amikor a társadalmi feszültségek csökkentése érdekében végez szociális feladatokat, az úgynevezett társadalmi költségeket és ezzel együtt a bürokráciát növeli. Végső soron mindkettő az állam elkerülhetetlen terjeszkedését indukálja.¹²⁷

A jóléti közgazdaságtan eltúloztak tartja a bürokrárikritikákat, hiszen a hivatalok között is lehet verseny; a kontrollok felderítik, és a választók megbüntetik az opportunistáknak a hivatalt működtető képviselőket vagy kormányt.¹²⁸ Végül a bürokrácia haszonmaximalizálása elvezethet egy karcsúbb szervezeti struktúrához, a kevesebb államhoz is, például a Thatcher-kormány példája alapján.¹²⁹

A szervezetszociológia ismert alakjai a hivatali szervezeti hatékonyságot csökkentő diszfunkcionalitás okait kutatták. Ebben a közösségi döntések képviselőinek előfutáiraiként is emlegetik őket. Szerintük a káros mellékhatásokat részben személyiségtorzulások – a fegyelem téves értelmezéséből eredő öncélú szabályalkalmazás és a személytelenség eluralkodása¹³⁰ –, részben a merev szervezeti struktúra,¹³¹ illetve a jogszabályok és a belső szabályok ütközései¹³² okozzák. Az 50-es évek bürokrácia szociológusainak munkássága tehát több ponton is összefonódott a magatartási közgazdaságtan kutatásaival, ahogy a pszichológia korlátozott racionalitás kapcsán tett eredményeit is felhasználta a bürokrácia közgazdaságtana.

Tudomásom szerint nincs olyan megbízható pszichológiai kutatás, mely egyértelműsítene a hivatal számára ideális személyiségtípust, ugyanakkor feltételezhető, hogy bizonyos

124 VON MISES (1944): i. m.

125 Ez a Buchanan által Harvard–Musgrave-látásmódnak nevezett irányzat, melynek követőjeként tartják számon Samuelson és Stiglitzet is. STIGLITZ, J. E. (2000): *Economics of the Public Sector*. W. W. Norton & Company, London.

126 Ennek az irányzatnak a marxista O'Connor a legismertebb képviselője.

127 CULLIS, J.– JONES, P. (2003): *Közpénzügyek és közösségi döntések*. Aula Kiadó, Budapest. 577.

128 TIEBOUT, C. M. (1956): A pure theory of local expenditures, *Journal of Political Economy*. vol. 64. no. 5.

129 BARR, N. (2004): *Economics of the Welfare State*. Oxford University Press, Oxford. 93.

130 MERTON, R. K. (2002): *Társadalomelmélet és társadalmi struktúra*. Budapest, Osiris Kiadó. 278–289.

131 CROIZIER, M. – FRIEDBERG, E. (1995): *Organizations and Collective Action: Our Contribution to Organizational Analysis*. In: BACHARACH, S. B. – GAGLIARDI, P. – MUNDELL, B. (eds.): *Research in the Sociology of Organizations*, Vol. XIII: *Studies of Organizations in the European Tradition*. JAI Press, Greenwich.

132 PARSONS, T. (1951): *The Social System*. Free Press, Glencoe, Illinois.

személyiségjegyek és attitűdök birtokában könnyebb a bürokrataszervezetbe való beilleszkedés és karrierépítés. A vállalkozói orientációt¹³³ nélkülöző személyiség egy üzleti szervezetbe rosszul illeszkedik és sikertelen, az ilyen aktor akcióit bünteti a hivatal, de legalábbis nem jutalmazza magasabb pozícióval. Az erős vállalkozói orientációval rendelkező személyiséget sem vonzza a hivatal, nem lép be, vagy hamar távozik a bürokratikus szervezetből. Esetleg olyan alacsony szinten marad a hierarchiában, hogy a szervezet döntéseire személyiségének nem lesz hatása. Ugyanakkor a vállalkozói orientációt nélkülöző személyiség számára a hivatal megfelelő kereteket biztosíthat az előrelépéshez, így személyes attitűdje meghatározó lesz a hivatali szervezet magatartására.¹³⁴ Az Új közmenedzsment (New Public Management, NPM) éppen ezen attitűd megváltoztatását célozta, amikor azt szorgalmazta, hogy a hivatali szervezet racionalizálása az üzleti szervezetek mintájára valósuljék meg. A modern államokban a racionalizálás, a teljesítmények kiterjedt mérése, a szigorú tervezés, a hivatalok fogyasztóbaráttá alakítása párhuzamosan zajlik. Tény azonban, hogy mára számos érv látszik amellet is, hogy az üzleti szemlélet uralkodóvá válása felesleges, esetenként kontraproduktív is lehet egyes hivatalokban.¹³⁵

Az előző fejezet a döntéshozói racionalitás korlátait taglalta, e tekintetben a gazdaságtan erősen támaszkodott a pszichológia eredményeire. E fejezet a bürokrácia megítélésében a gazdaságelméletben kialakult nézetkülönbségeket mutatja be. De milyen következtetésekre vezet a döntéshozót a racionális magatartástól eltérítő pszichológiai és szociológiai korlátok ismerete, azaz milyen makroökonómiai érvényű konzekvenciája lehet e mikroszintű tudásanyagoknak? Nos, az attól függ, ki interpretálja. Az egyik irányt az erős kormányzattal féken tartott piacokban és az erős magánszférával féken tartott államapparátusban bízva lényegében a vegyes gazdaság hívei alkotják; ők a társadalmi optimumiskola vagy a jóléti közgazdaságtan egyre fogyatkozó számú mai képviselői.¹³⁶ Vannak, akik csak elnézőbbekké váltak a kormányzati hibák vonatkozásában. „A korlátozott racionalitás egyfajta anti-antipaternalizmushoz sodor minket. Szkeptikussá tesz az antipaternalizmussal szemben, anélkül, hogy a paternalizmus határozott támogatására ösztönözne”,¹³⁷ és „sok esetben a paternalizmus valamely formája elkerülhetetlen”.¹³⁸ Van azonban olyan irány is, mely szerint a magatartási közgazdaságtan eredményei a közösségi választások érveire rímelnak, és éppen hogy a kisebb államot indokolják. „Az emberi megismerés tökéletlenségei miatt nem jobban, hanem éppen ellenkezőleg: kevésbé kellene bízunk a kormányzati döntéshozatalban.”¹³⁹ Erre számos példát szolgáltatnak. Az egyéneknek erősebb belső ösz-

133 Az innovativitás – Schumpeter (1934) –, a magabiztos ítéletalkotás – Knight (1921), a fokozott teljesítménymotiváció – Johnson (1994) –, a proaktivitás, a kockázatvállalás, az autonómia és agresszív versenyzés – Lumpkin és Dess (1996) – mind a vállalkozói orientáció pszichológiai tényezői, mert ezek teszik sikeressé a piaci aktor működését.

134 FÜLÖP (2011): i. m.

135 Például a hatékonyság növelése érdekében végzett hivatali összevonások, a duplikációk megszüntetése, kiiktatva a hivatalok közti versenyt, monopolpozícióba juttatják a bürokrácia szervezeteit. NISKANEN (1968) Arra is van példa, hogy eltorzítják a bürokrácia tagjai a bevezetett ösztönzési rendszert. NISKANEN (1981)

136 Pl. Stiglitz vagy Samuelson munkáik alapján idesorolhatók.

137 JOLLS, C. – SUNSTEIN, C.R. – THALER, R. (1998): A Behavioral Approach to Law and Economics. Stanford Law Review, vol. 50. iss. 5. 1541; ldézi: GLAESER, E. L. (2010): Paternalizmus és pszichológia. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás*, 4. évf. 1. sz.

138 GLAESER (2010): i. m. 66.

139 GLAESER (2010): i. m. 65.

tönzésük van a saját jólétük fokozására, mint például a fogyasztóvédelmet bonyolító hivataloknak. A lobbicsoportoknak is egyszerűbb dolga van néhány hivatalvezető, mint milliányi fogyasztó meggyőzésével.¹⁴⁰ Többen még a puha paternalizmust, a polgárok meggyőzésére irányuló kampányokat sem tekintik elfogadhatónak, mert nehezen ellenőrizhető módon hatnak és a kormányzatot erősítik. A paternalizmus növekedése pedig erkölcsi kockázatot generál és visszaélésre ad alkalmat.¹⁴¹ Még abban sincs egyetértés a közgazdászok között, hogy mennyiben van tere a bürokratikus kontrollnak, ha az irracionális viselkedés aberráns és önpusztító, mert vannak, akik bármely beavatkozást legelsősorban a szabadságjogokba ütközőnek tekintenek.

A gazdasági paternalizmus iránti megengedő attitűd határozottan növekedett a 2008-as válságot követően, tehát az állam végső menedék szerepét illetően manapság kimondva vagy kimondatlanul konszenzus látszik, összefüggésben a világgazdaság azon új jellemzőjével, hogy minden korábnál nagyobbak az összefonódások és beláthatatlanok a kockázatok.

140 GLAESER (2010): i. m. 72.

141 KLICK, J. – MITCHELL, G. (2006): Government Regulation of Irrationality: Moral and Cognitive Hazards. *Minnesota Law Review*, vol. 90. iss. 6. 1620–1663.

8. A KOCKÁZATI MAGATARTÁS INTÉZMÉNYI ÖSSZEFÜGGÉSBEN

A kockázat tárgykörében megjelenik szinte az összes, az új közgazdaságtan érdeklődésének homlokterében lévő témakör, mely az előző fejezetekben tárgyalásra került, vagy ha úgy tetszik, minden eddigi témakörben relevánsak a kockázati magatartásra és a kockázatkezelésre vonatkozó ismeretek. De a kockázati tudásanyag önmagában is olyannyira szerteágazó, hogy ebben a kiadványban legfeljebb néhány felvetés tehető. Érdemes kitérni a bizonytalanság és kockázat új értelmezéseire, valamint a bürokratikus szervezet kockázati magatartására. A kockázatok észlelése és a kockázati attitűd kérdései a korlátozott racionalitás, az információs aszimmetria és egyéb, az eddigiekben már tárgyalt problémákhoz szorosan kapcsolódnak, de területi korlátok miatt ennek ismertetésére nincs mód.

A gazdaságelméletben használt kockázatfogalom eltér a kockázat hétköznapi értelmétől. Ebben is jelen van a veszély, illetve az ehhez kapcsolódóan megkövetelt óvatosság, ugyanakkor a kockázat itt nem egyértelműen negatív fogalom, mert nemcsak a veszteség, de a nagy nyereség lehetőségét is rejti.

Knighttől¹⁴² kezdve a vállalkozások eredményének, a profitnak a forrását látjuk benne, ezért a kockázatvállalást a vállalkozó attribútumának tekintjük, aki éppen a kockázatvállalás révén nyer elismert jogosultságot jövedelme, a profit realizálására.¹⁴³ „Bizonyosságról akkor beszélünk, ha a várakozások egyetlen bekövetkezés feltevésében öltének testet. A döntéshozó ekkor a jövőbeni profitot egyetlen értékkel, s nem alternatív kimenetek sorozatával határozza meg.”¹⁴⁴

A modern technicista kockázatfelfogás szerint a kockázat kalkulálható, menedzselhető, és menedzselendő is az üzleti kalkulációkban.¹⁴⁵ Bizonytalanságról ezzel szemben akkor beszélünk, ha az előfordulás valószínűsége ismeretlen, ezt tehát szükségszerűen ignoráljuk a közgazdasági elemzésekben.¹⁴⁶

Keynes felfogása e témában közel áll a klasszikus knighti értelmezéshez, de ő a bizonyosan ismert és a valószínű között nem tesz tartalmi különbséget; szerinte a bizonytalannak az ismeret hiányából bekövetkező állapota képez csak megkülönböztető kategóriát.¹⁴⁷ „A társadalmi, gazdasági és politikai feltételek – húszéves időszak alatt – oly mélyrehatóan megváltozhatnak, hogy a jelenbeli eseményekre támaszkodva lehetetlen jövőbeli események

142 KNIGHT, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*. Website edition: <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUPCover.html> (Letöltés ideje: 2018. 05. 25.)

143 Szöges ellentétben áll a Ricardo, illetve Marx munkáira alapozott munka-érték gyökerű, mára csak kisebb szigetként létező közgazdasági iskolák felfogásával, akik a profitban a kizsákmányolás eszközét látják.

144 BÉLYÁCS I. (2001): *Befektetéselmélet*. PTE, Pécs. 92.

145 Ez például W. Sharpe (1964) és J. Lintner (1965) értelmezése. Idézi: BÉLYÁCS I. (2001): i. m.

146 A közelítés részletes leírását adja Froud. FROUD (2003): i. m. Szintén ismerteti az irányzatot Bélyácz munkájában Sharpe-féle közelítésként. BÉLYÁCS (2001): i. m.

147 KEYNES, J. M. (1921): *Treatise on Probability*. Macmillan And Co., London.

extrapolálása.¹⁴⁸ Ha pedig az esemény valószínűsége nem kalkulálható, az a jövő elhanyagolására készíthet, vagy intuícióinkra, ösztöneinkre hagyatkozhatunk.¹⁴⁹

A posztkeynesiánusok továbbvitték azt a keynesi gondolatot, miszerint a döntések mögött nem feltétlenül állnak a becsült valószínűségekkel szorzott súlyozott hozamok, hanem sokszor csak ösztönös választások.¹⁵⁰

Politikai és gazdasági instabilitás állapotában, egyedi, vagy ritka döntésnél elégtelene a hagyományos kockázati számítások.¹⁵¹ A gazdaság és társadalom egyre növekvő dinamizmusa aláássa a hagyományos kalkuláció relevanciáját, ugyanakkor az interveniálásnak is lehetőséget nyit, az újonnan nyíló döntési lehetőségek pedig kedvező irányban befolyásolják a gazdaságot.

A kockázat szociológiai eredetű posztmodern értelmezése szerint a hagyományos értelmezések nem képesek kezelni a modernizáció következtében kialakult újfajta kockázatokat. Ezek ugyanis mind időben, mind térben kevésbé limitáltak, földrajzi és generációs határokat is átlépnek, globálisak és hatalmas károkat okozhatnak.¹⁵² Ezek a nem kalkulálható bizonytalanságok magánbiztosítással már nem kezelhetők, sőt az állami döntéshozás tradicionális mechanizmusai sem képesek megbirkózni ezzel; az egyedüli megoldás a polgárok minél szélesebb körének bevonása lehet a döntéshozatalba.¹⁵³ Ez esetben tehát egy institucionista megoldás, a kockázatkezelés makroszintű intézményesítése felé mutat a javaslat. Széles, intézményi perspektívában definiáljuk a kockázattal kapcsolatos viselkedést, ha azt tekintjük, „mennyire próbálja a társadalom kontroll alatt tartani a jövőt, vagy enged szabad folyást az eseményeknek.”¹⁵⁴

A kockázattelfogás legújabb irányát a modern szubjektívizáló irányzat jelenti, mely a kognitív pszichológia elméletét és empirikus eredményeit használja fel. A pszichológisták legismertebb képviselője Kahneman és Tversky, de kockázattelfogásuk Ramsey, Fisher és Good munkáira vezethető vissza.¹⁵⁵

A kockázat pszichológiai-szociológiai beágyazottságú értelmezése szerint a kockázat mértékét az informáltságon és döntési tapasztalaton túl számos egyéb szubjektív faktor is befolyásolja.¹⁵⁶ Ezzel lényegében az Értekezés a valószínűségekről című műben folozófikusan megfogalmazott keynesi gondolatot fejtik ki egzaktabb és körültekintőbb módon.¹⁵⁷ Ugyanebbe a trendbe illeszkednek Rabin, Laibson és Fehr munkái, amennyiben

148 Keynest idézi Bélyácz. BÉLYÁ CZ (2010): i. m. 660.

149 Ez utóbbi „technika” specifikusan a vállalkozókat jellemzi Keynes szerint.

150 DAVIDSON, P. (2006): *Keynes, Post Keynesian Analysis, and the Open Economies of the Twenty-first Century*. In: ARESTIS, P. – MCCOMBIE, J. S. L. – VICKERMAN, R. (eds.): *Growth and Economic Development: Essays in Honour of A. P. Thirlwall*. Edward Elgar, Cheltenham.

151 DAVIDSON, P. (1991): Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A Post Keynesian Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5. no. 1.

152 BECK, U. (2004): The Truth of Others: A Cosmopolitan Approach. *Common Knowledge*, vol. 10. iss. 3.

153 GIDDENS, A. (1999): Risk and Responsibility. *Modern Law Review*, vol. 62. no. 1.

154 HOFSTEDE, G. (1984): Cultural Dimensions In Management And Planning. *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 1. iss. 2. 84.

155 GOOD, I. J. (1962): How rational should a manager be? *Management Science*, vol. 8. iss. 4.

156 KAHNEMAN, D. – TVERSKY, A. (1974): Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, vol. 185. iss. 4157.

157 ZELLER Gy. (2003.): Keynes metodológiájáról. Keynes 120 Konferencia, Budapest. 13.

a Bernoulli-féle kockázatfelfogás kritikáját adják, elsősorban pszichológiai kísérletekre alapozva.¹⁵⁸

Az egyének és az általuk működtetett szervezetek bizonytalanság vagy kockázat hatására eltérően viselkednek, más döntésekre jutnak, más stratégiát követnek, mint bizonyosság esetén. Mindenre igaz azonban, hogy az információs szint növelése vagy a döntések használatának csökkentése csökkenti az alulinformáltságból eredő kockázatot. „Ahogy nő a rendelkezésünkre álló releváns bizonyíték, úgy csökkenhet vagy nőhet az érv valószínűségének nagysága, attól függően, hogy az új ismeret a kedvező vagy a kedvezőtlen bizonyítékot erősíti. [...] Az új bizonyíték néha csökkenti egy érv valószínűségét, de mindig növeli annak »súlyát«.”¹⁵⁹

A kockázatkezelés a szociológiai megközelítés szerinti globális kockázatokra vonatkozóan az üzleti szervezet számára nem releváns. Az üzleti döntések nagy része¹⁶⁰ számára egyébként a jogi szervezeti forma elviselhető mértékre szorítja le a negatív kimenet mértékét a korlátozott felelősség intézményével.¹⁶¹ A kockázati magatartást elemző pszichologizáló irányzat eredményeit azonban az üzleti szervezetek egyre több területen igyekeznek felhasználni.

A hivatal számára mást jelentenek a kockázatok, a bürokrácia másféle magatartást is követ. A közszféra döntéseinek egy része extrém magas pénzüsszegeket érint, igen hosszú távra szól, nagy embertömegekre, a társadalom széles rétegeire van hatással. A kockázat és bizonytalanság szociológiai vagy pszichológiai megközelítése olyan új tényezőket emel a kockázattertelmezésbe, melyek üzleti számításokban való beépítése gyakorlatilag lehetetlen, szervezeti szinten egyébként is kezelhetetlenek, ugyanakkor az államok szintjén semmilyen kockázat nem negligálható.

A hivatal kockázati magatartásának sajátos szervezeti és környezeti okai is vannak. A kockázati magatartás a nem piaci keresleti és kínálati viszonyokkal és a konkurencia hiányával magyarázható. Annak is jelentősége van, hogy a hivatalnak döntéshozó nem tulajdonos, kitétsége nem olyan direkt, mint az üzleti szervezetekben, ezért a pozíciója az ügynöknek megfelelő. A kockázatot inkább lehetőségként, mint veszélyként értelmező felfogás sem releváns a bürokráciára vonatkozóan, mert olyan tulajdonságokra épít, mint a döntéshozó flexibilitása, és a kockázatokkal szembeni averzió alacsony foka, melyek a közszférának nem sajátjai.¹⁶²

A szervezetek maguk is a kockázatok leredukálása végett jöttek létre, a további bizonytalanság csökkentésére rítusokat, szabályokat használnak. A bizonytalanságot kerülő szervezetekben a konfliktusokat is kerülnek, és a megegyezésre törekednek, kevésbé tolerálják a megszokottól eltérő véleményt és viselkedést, és helyette a konformitás lesz a követendő minta.¹⁶³ A hivatalszerű szervezetben való működés a magyar kulturális tradíciókba mélyebben beágyazott; a relatíve magas bizonytalanság kerülő attitűdnek a fix

158 RABIN, M. (2006): *Pszichológia és közgazdaságtan*. Alinea Kiadó, Budapest

159 Keynest idézi Zeller. ZELLER (2003): i. m. 3.

160 Európában a gazdasági szereplők jelentős része egyéni vállalkozóként és/vagy teljes körű vagyoni felelősség vállalásával működik, az ő döntésükre ez nem igaz. De a nagyobb cégek döntéseiben érintett pénzüsszegek zömére biztosan a korlátozott felelősség vonatkozik.

161 FÜLÖP (2011): i. m.

162 STIGLITZ (2000): i. m. 204.

163 JARJABKA Á. (2003): A magyar nemzeti-szervezeti kultúra pozíciója a hofstedei modellben. *Marketing & Menedzsment*, 37. évf. 1. sz.

szabályok között működő, bürokratikusabb szervezet felel meg, ahol a kockázatok szintje a lehető legalacsonyabb.

9. AZ ÚJ INTÉZMÉNYI VÁLLALKOZÁSOK

A kisonográfia műfaja kemény, de hasznos korlátot jelent a szerzőnek, hogy megfontoltan válasszon a lehetséges résztémák közül. A gazdasági magatartást nyilvánvalóan direkt és indirekt módon is befolyásolják az intézményes szabályok és szakpolitikák, a kultúra és a környezet tényezői. Ezek a tényezők egyben a gazdasági növekedés fundamentális meghatározói.¹⁶⁴ A gazdaságot nem lehet elválasztani a kultúrától, hiszen az mélyen beágyazott, ezért a magatartási kérdések húsz százalékával a hagyományos gazdasági közelítés nem is tud mit kezdeni.¹⁶⁵ A földrajzi, a kulturális, a jogi, a pszichológiai és szociálpszichológiai és számos egyéb intézményi meghatározottságnak mára tekintélyes irodalma kerekedett, és nagyon érdekes felvetéseket tartalmaznak, de a további intézményi magatartási dimenziók felsorolása helyett, e munka zárásaként, inkább egy új jelenségre, az intézményi vállalkozások problémájára térek még ki.

„A mai gazdaságot [...] egyfajta átmeneti rendszerként, tranzíciós gazdaságként írjuk le, a kapitalista ipari rendszer és a kibontakozóban lévő információgazdaság között.”¹⁶⁶ Az átalakulást az új információs technológiák okozzák, és tömeges új intézmény létrejötte jellemzi; egyelőre nincsenek megbízható eszközeink arra sem, hogy a változások mértékével tisztában legyünk. Csak az látható, hogy a konstruált intézmények – szabályrendszerek, mechanizmusok – a korábbiaknál sokkal gyorsabban teremnek, terjednek, módosulnak és halnak el, elsősorban az internetnek köszönhetően. „A tér és az idő összezsugorodik [...], a gazdasági tér virtualizálódik [...], a történések a globális térben zajlanak. [...] a korábban egyértelmű határvonalak elhalványulnak, relativizálódnak.”¹⁶⁷ Az állam hagyományos ellenőrzése ilyen körülmények között ellehetetlenül, mert az állami akcióknak hosszabb-rövidebb átfutási ideje van.

Az új intézményrendszer tehát hatékony külső kontroll, továbbá az idő és a kollektív tapasztalat sokszoros tesztjei nélkül működik. A jelent egyre inkább az intézményi vállalkozások¹⁶⁸ dominálják. Egyre nagyobb számban érhetőek tetten csoportok és szervezetek, akik tudatosan módosítanak, építenek új, vagy rombolnak le eddig működő intézményeket, ha érdekeiket ez szolgálja. Az intézményi közgazdaságtannak is szembesülnie kell azzal a jelenséggel, hogy a gazdasági szereplők számára az intézmények egyre kevésbé stabilak, és többek számára nem is exogén képződmények, melyek pusztán megfelelő alkalmazkodást kívánnak. Valójában a szemünk előtt alakulnak ki eddig ismeretlen, nagy léptékű struktúrák, melyek küldetése a nagy hatású újítás, mert „az intézményi vállalkozás teljes területeket

164 HALMAI P. (2018): Az európai növekedési modell kifulladásá. *Közgazdasági Szemle*, 65. évf. 2. sz. 124.

165 FUKUYAMA (2007): i. m. 28.

166 SZABÓ – HÁMORI (2006): i. m. 22.

167 SZABÓ – HÁMORI (2006): i. m. 24.

168 Az „institutional entrepreneurs” terminus technicus Paul J. DiMaggio nyomán terjedt el. DIMAGGIO, P. J. (1988): *Interest and agency in institutional theory*. In: ZUCKER, L. (ed.): *Institutional patterns and organizations: Culture and environment*. Ballinger Publishing, Massachusetts.

céloz meg, átfogó hálózatokat, kulturális-kognitív rendszereket, szervezeti archetípusokat és a szervezetek kollektív akcióinak repertoárját” teremt meg.¹⁶⁹

A változás politikai és kulturális folyamatokkal kapcsolódik össze, széles társadalmi bázist épít potenciális szövetségeseiből, például a meglévő intézmények sértettjeiből, és változatos stratégiákat alkalmaz, például egy ügyfélkörnek szimpatikus ideológiai keretezést, hogy a projektjét sikerre vigye.¹⁷⁰ Mindebből már következik, hogy az intézményi vállalkozás üzleti hatása mellett a mellékhatások is nagyok, és nem korlátozódnak a gazdaság terepére – gondoljunk csak a facebook-jelenség világformáló erejére. A régi intézmények eljelentéktelenedése, az újak tömeges konstruálása és az intézményi proliferáció,¹⁷¹ az információtechnológia robbanása, a harmadik ipari forradalom egyelőre beláthatatlan változásokat hoz, és kihívásokat jelent a gazdaság aktorainak és a bürokráciának is.

Egyes vélemények szerint az újfajta komplex és globális intézmények működése nem nélkülözhet valamilyen saját, belső szabályozást, így „azok az államok járnak el helyesen, amelyek meghagyják az önszabályozás lehetőségét, és csak a szükséges mértékben, az érintettekkel egyeztetve avatkoznak be, hogy kiküszöböljék az új intézmény vadhajításait, illetve gyermekbetegségeit.”¹⁷² Nem vitás, hogy az ágensek nem egyszerű technikai módosításokat visznek végbe az üzletvitelben, „hanem mélyreható tartalmi változásokat hoznak a gazdasági tranzakciókban, a tulajdonhoz való viszonyban és a társadalom egészének a működésében.”¹⁷³ Eközben csökkentik a tranzakciós költségeket, rugalmasságot, és a növekedés új forrását viszik a gazdaságokba.

Kevésbé megengedő, az intézményi megújulást csak az Acemoglu-féle befogadó intézmények tekintetében pártoló álláspont szerint a gazdasági intézmények körül szükség-szerűen kialakulnak viták és konfliktusok, mert a változásoknak mindig vannak nyertesei és vesztesei.¹⁷⁴ Ez a Schumpeter-féle teremtő rombolás vejejárója, és az új befogadó intézmények végső fokon a tulajdonjogoknak szereznek érvényt, befektetésre ösztönöznek, a gazdasági növekedést és a jólétet szolgálják.¹⁷⁵

Az új intézményeket létrehozó intézményi vállalkozásokkal szemben ugyanakkor számos esetben felmerül a legradikálisabb megoldás, az intézmény betiltása.¹⁷⁶ Úgy tűnik, esetenként az állam nem képes másként megfékezni az új intézmények újfajta extern hatásait és az új intézmények is elutasítják a tradicionális intézményeket, például az adózást vagy a fogyasztóvédelem játékszabályainak a betartását. Az adóztatás nehézségei, a felelősségvállalás hiánya,

169 BOCKHAVEN, W. – MATTHYSSENS, P. – VANDENBEMT, K. (2015): Empowering the Underdog: Soft Power in the Development of Collective Institutional Entrepreneurship in Business Markets. *Industrial Marketing Management*, vol.k 48. 175. Idézi: SZABÓ Katalin (2017): Intézményi vállalkozások. *Vezetéstudomány*, 48. évf. 3. sz. 3.

170 LECA, B. – BATTILANA, J. – BOXENBAUM, E. (2008): Agency and Institutions: A Review of Institutional Entrepreneurship. *HBS Working Papers*, 09-086. 11.

171 Az új intézmények gyors áttérjedését jelenti más szektorokra, más területekre és országokra. LECA – BATTILANA – BOXENBAUM (2008): i. m. 5.

172 LECA – BATTILANA – BOXENBAUM (2008): i. m. 11.

173 LECA – BATTILANA – BOXENBAUM (2008): i. m. 12.

174 ACEMOGLU – ROBINSON (2013): i. m. 88.

175 ACEMOGLU – ROBINSON (2013): i. m. 407.

176 Egy példa erre az Uber magyarországi kiltása, melyet az Európai Unió Bírósága is jóváhagyott, egyben elutasítva a sharing economy vállalkozás azon érvelését, hogy digitális szolgáltatóként nem köteles a személyszállítási szabályokra vonatkozó biztonsági követelményeknek eleget tenni.

a versenyszabályozás tehetetlensége, a tőzsdei buborékok képződése, az újfajta kockázatok és az ellenőrizhetetlenül tovagyűrűző, internalizálást nem tűrő egyéb extern hatások a legtöbb újfajta, globális vállalkozásnál felmerülnek, és ezzel azonnal meg is kérdőjeleződik az állítás, hogy az intézményi vállalkozások egyértelműen növelik a gazdasági teljesítményt és a jólétet.¹⁷⁷

A macska-egér harc, mely például az agresszív adótervezés miatt eddig is nagy energiákat emésztett fel a kormányzatok és a hagyományos tevékenységet végző, de multinationális módon szervezett vállalatokkal szemben, most új szintre kerül. Ha elfogadjuk, hogy „a posztindusztriális korban nagyra törő társadalmi átszervezésekkel nem érhetők el további eredmények”,¹⁷⁸ a kormányzatok többségének legfőbb makrogazdasági célja napjainkban csak az lehet, hogy ne okozzon kárt,¹⁷⁹ és „a liberális politikai és gazdasági intézmények életképessége a civil társadalmak egészségétől és dinamizmusától függ,”¹⁸⁰ tehát a bizalmi alapon működő karitatív egyesületekre, klubokra és felekezetre bízunk az új intézményi vállalkozások kontrollját, minimum kétes a társadalmi optimum megvalósulása.

A társadalmi jólét és a gazdasági jólét erősítésére törekvő állam aligha várhatja tétlenül, hogy majd az intézményi vállalkozások saját kontrolljaikkal megfékezik magukat, hiszen ez még a hagyományos iparágakban sem működik. A tiltásokkal a bürokrácia legfeljebb időt nyer, közben az érintettek érdeksérelme miatt esetleg még társadalmi elégedetlenséggel is számolni kell.

Megoldás az új intézményi vállalkozások hatékonyabb kontrollja érdekében az állami bürokrácia gyors intézkedése és az ellenőrzési innovativitás, de ennek a hagyományos jogrendbe, hivatali működésbe való illesztése legalábbis kérdéses. A nemzeti bürokrácia hatóköre is csak a politikai határokig terjed, miközben az új konstrukciók a szó szinte összes értelmében határtalanok. Jobbára csak elméleti lehetőség az új és régi intézmények harmonikus kapcsolata, párhuzamos működése vagy az újak sikeres beágyazása a fennálló intézményi hierarchiába,¹⁸¹ mert ennek az együttműködés szándéka lenne az előfeltétele. Ha az intézményi vállalkozás éppen a régi szabályok ellenében kreál új szabályrendszert, elkerülhetetlen a konfliktus. Ma sem a bürokrácia, sem a civil kontroll nincs egy súlycsoportban az intézményi vállalkozásokkal. A hagyományos nemzetközi intézmények működésével kapcsolatban nem alaptalanok a fenntartások; a bürokrácia összes hátrányát ötvözik, hatékony fellépés erről az oldalról nem várható. Lehetséges, hogy a jövőben innovatív, de a hagyományos intézményekkel lojális forprofit szervezetek jutnak majd nagyobb szerephez olyan tevékenységek megszervezésében, mint a fogyasztóvédelem vagy az adóbeszedés. Ezek folyamánként pedig bizonyosan egyre tágabb és tágabb tér nyílik a kutatók számára a kockázati és információs aszimmetriák újabb mélységeinek tanulmányozására.

177 ACS, Z. (2006): How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, vol. 1. iss. 1. 103.

178 FUKUYAMA (2007): i. m. 14.

179 FUKUYAMA (2007): i. m. 15.

180 FUKUYAMA (2007): i. m. 15.

181 RAVENHILL, J. (2005): *GLOBAL POLITICAL ECONOMY*, Oxford University Press, Oxford. 46.

10. ZÁRSZÓ

„Az új »közgazdaságtudomány« legfontosabb eredményei jelentős tömegben olyan empirikus eredmények, amelyek a hagyományos »egyensúlyi« közgazdaságtan paradigmájából levezethető következtetésekhez képest eltérések, devianciák, anomáliák.”¹⁸² „A probléma a közgazdászok által használt modellekkel van, azzal a modellel, amely behelyettesíti a homo sapienst egy fiktív kreatúrával, a homo economicus-szal.”¹⁸³ „A közgazdaságtannak nem kellene ránk automataként tekintenie, azt feltételezni, hogy csak a pénzügyek érdekelnek, vagy úgy kezelni minket, mint elszigetelt, élvhajász nárcisztikusokat. Belátható, hogy valójában egy társadalmi közegbe vagyunk beágyazva, és hitünk, kétségeink, reményeink, félelem, szeretet, gyűlölet, gyanakvás és az emberi természet egyéb »irracionális« tényezői hatással vannak ránk.”¹⁸⁴

Azt hiszem, az osztrák iskola fent idézett kritikája nagyrészt nyitott kapukat döngtet. A közgazdaságtan nem merev és statikus. Ellenkezőleg, a magatartási közgazdaságtudomány, az intézményi közgazdaságtan, az evolucionisták, az új politikai gazdaságtan vagy a történeti iskola képviselőinek munkáit a legmagasabb szinten elismeri a tudomány; a Nobel-díjasok igen nagy számban közülük kerültek ki.¹⁸⁵ Bár el kell ismerni, számosan vannak még, akik mereven ragaszkodnak a neoklasszikus alapvetéshez. A fősodor felől nézve ma még ezoterikusnak tűnnek az alternatív közgazdaságtanok, a boldogság közgazdaságtana,¹⁸⁶ a buddhista gazdaságtan,¹⁸⁷ vagy a neoskolasztikusok,¹⁸⁸ ámbar az etikai, vallási, filozófiai és a környezeti gondolkodás abszolút ott volt a közgazdaságtudomány bölcsőjénél, és sokat elárul az ilyen irányú gondolkodás kiterjesztésének igényéről a jó és a rossz közgazdaságtanának¹⁸⁹ hatalmas sikere, vagy a gazdaságfilozófiai intézetek sokasodása a világban. Nem kell osztani a véleményt, mely szerint „csak egyetlen társadalomtudomány van. [...] a közgazdaságtan pedig valójában a társadalomtudomány számára egy univerzális nyelvtant konstruált.”¹⁹⁰ De a tudományok határai ma sokkal képlékenyebbek, és a más diszciplínákból vagy a határterületekről való ismeretátszivárgás a jövőben is biztosan tovább színesíti a közgazdaságtudomány palettáját és inspiráló lesz mindannyiunk számára.

182 KRÉMER Balázs (2015): Az „új közgazdaságtanról” – Polányi Károly kölcsönbe vett szemüvegén keresztül. *Szociológiai Szemle*, 26. évf. 1. sz. 49–95., 50.

183 THALER, R. H. (2015): *Misbehaving – The Making of Behavioral Economics*. W. W. Norton&Company, New York–London. Idézi i. m. 58.

184 CALLAHAN, G. (2002): *Economics for Real People: An Introduction to the Austrian School*. Ludwig von Mises Institute Expanding, Auburn, Alabama.

185 A teljesség igénye nélkül Akerlof, Amartya Sen, Coase, Hurwicz, Kahneman, Myerson, Myrdal, North, Ostrom, Simon, Spence, Stigler, Stiglitz vagy Williamson mind az új közgazdaságtan képviselői vagy előkészítői. Ezért is szerepelnek hivatkozásként ebben a kötetben is csaknem valamennyien.

186 KRÉMER Balázs (2016): Az „új közgazdaságtanról” – Polányi Károly kölcsönbe vett szemüvegén keresztül. *Szociológiai Szemle*, 26. évf. 1. sz.: 49–95., 59.

187 SCHUMACHER, E. F. (1991): *A kicsi szép*. KJK, Budapest.

188 HALM Tamás (2017): Reformáció a közgazdaságtanban? *Közgazdasági Szemle*, 64. évf. 10. sz.

189 SEDLACEK, T. (2011): *A jó és a rossz közgazdaságtana*. HVG Kiadó, Budapest

190 HIRSHLEIFER, J. (1985): The Domain of Economics. *The American Economic Review*, vol. 75. iss. 6. 53.

Jó lenne, ha az új közgazdaságtan legfontosabb felfedezései bekerülnének a közgondolkodásba és az oktatásba is. Ez feltétlenül segítené abban, hogy kevesebben vádolják a tudományt például a homo oeconomicus viselkedésminta túlerőltetésével. A tudomány a gazdaság és társadalom jelenségeinek egyre nagyobb területére vonatkozóan tesz érvényes megállapításokat; ezt a mikroökonómia vonatkozásában kevesen vitatják. De azért a frissülő és bővülő közgazdaságtannak is kemény „illetőségi határai”¹⁹¹ vannak. Bár egyre több intézményi magatartási hatás van, melyet jól meg tudunk magyarázni, folyvást szaporodnak azon jelenségek is, melyek előtt egyelőre értetlenül állunk.

11. IRODALOMJEGYZÉK

- ACEMOGLU, D. – ROBINSON, J. A. (2013): *Miért buknak el a nemzetek?* HVG Kiadó, Budapest
- ACS, Z. (2006): How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, vol. 1. iss. 1.
- AKERLOF, G. A. – SCHILLER, R. J. (2011): *Animal Spirits*. Corvina Kiadó, Budapest.
- ASCH, S. E. (1956): Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, vol. 70. no. 9.
- BADDELEY, M. (2017): *Behavioural Economics*. Oxford University Press, Oxford.
- BAJARI, P. – TADELIS, S. (2001): Incentives versus transaction costs: a theory of procurement contracts. *Journal of Economics*, vol. 32. no. 3.
- BAKACSI GY. - DOBÁK M. - BALATON K. (1991): *Vezetés-szervezés I–II*. Aula, Budapest.
- BAKACSI GY. (2011): Egy újra felfedezett óriás: Chester Barnard (1886-1961). URL: <https://www.researchgate.net/publication/280632718> (Letöltés ideje: 2018. 05. 25.)
- BARR, N. (2004): *Economics of the Welfare State*. Oxford University Press, Oxford.
- BARTHA, Z. (2017): *A növekedés puha tényezőinek rendszere*. In: Veresné – Lipták (szerk.): „Mérleg és kihívások”. X. Nemzetközi Tudományos Konferencia Miskolc-Lillafüred. URL: <https://www.researchgate.net/publication/320558458> (Letöltés ideje: 2018. 05. 25.)
- BECK, U. (2004): The Truth of Others: A Cosmopolitan Approach. *Common Knowledge*, vol. 10. iss. 3.
- BECKER, G. S. (1988): „Family Economics and Macro Behavior”. *American Economic Review*, vol. 78. iss. 1.
- BÉLYÁCS I. (2001): *Befektetéselemélet*. PTE, Pécs
- BÉLYÁCS I. (2010): Kockázat vagy bizonytalanság? Elméletttörténeti töredék a régi dilemmáról. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. 7–8. sz.
- BOCKHAVEN, W. – MATTHYSSENS, P. – VANDENBEMT, K. (2015): Empowering the Underdog: Soft Power in the Development of Collective Institutional Entrepreneurship in Business Markets. *Industrial Marketing Management*, vol. 48.

BOZEMAN, B. – RAINEY, H. G. (2000): Comparing Public and Private Organizations: Empirical Research and the Power of the A Priori. *Journal of Administration Research and Theory*, vol. 10. no. 2.

BRAUNNÉ FÜLÖP K. (2011): *Kockázatmegosztás a magán- és közszféra kapcsolatrendszerében*. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Gazdálkodástani Doktori Iskola, Pécs.

BRAUNNÉ FÜLÖP K. (2013): A szervezet kockázati attitűdjének jelentősége a szerződéses kapcsolatokban. *Vezetéstudomány*, 44. évf. 2. sz.

BRENNAN, G. – BUCHANAN, J. M. (1980): *The Power to Tax: analytical foundations of a fiscal constitution*. Cambridge University Press, New York.

BUCHANAN, D. – HUCHYNSKI, A. A. (2010): *Organisational Behaviour*. Pearson Education Limited, Essex.

CALLAHAN, G. (2012): *Economics for Real People: An Introduction to the Austrian School*. Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.

CARNIS, L. A. H. (2009): The Economic Theory of Bueaucracy; *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 12. no. 3.

COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, vol. 4. no. 16.

CROIZIER, M. – FRIEDBERG, E. (1995): *Organizations and Collective Action: Our Contribution to Organizational Analysis*. In: BACHARACH, S. B. – GAGLIARDI, P. – MUNDELL, B. (eds.): *Research in the Sociology of Organizations, Vol. XIII: Studies of Organizations in the European Tradition*. JAI Press, Greenwich.

CULLIS, J.– JONES, P. (2003): *Közpénzügyek és közösségi döntések*. Aula Kiadó, Budapest

CSABA L. (2018): Az intézményi gazdaságtan és a főáram. *Közgazdasági Szemle*, 45. évf. 1. sz.

CSERNE P. (2000): Gary Stanley Becker, a preferenciák és a közgazdaságtan imperializmusa. *Szociológiai Szemle*, 10. évf. 1. sz.

CSONTOS L. (1995): Fiskális illúziók, döntéelmélet és az államháztartási rendszer reformja. *Közgazdasági Szemle*, 42. évf. 12. sz.

DAVIDSON, P. (1991): Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A Post Keynesian Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5. no. 1.

DAVIDSON, P. (2006): *Keynes, Post Keynesian Analysis, and the Open Economies of the Twenty-first Century*. In: ARESTIS, P. – McCOMBIE, J. S. L. – VICKERMAN, R. (eds.): *Growth and Economic Development: Essays in Honour of A. P. Thirlwall*. Edward Elgar, Cheltenham.

DE CARVALHO, C. F. J. (1988): Keynes on probability, uncertainty, and decision making. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 11. iss. 1.

DEAKIN, N. - WALSH, K. (1996). The enabling state: the role of markets and contracts. *Public Administration*, vol. 74. iss. 1.

DEHM, R. – WIGGER, B. U. (2009): A principal-agent approach to a self-administered organization with an elected principal. *Public Choice*, vol. 140. no. 3.

DIMAGGIO, P. J. (1988): *Interest and agency in institutional theory*. In: ZUCKER, L. (ed.): *Institutional patterns and organizations: Culture and environment*. Ballinger Publishing, Massachusetts.

DIXIT, A. K. (1996): *The Making of Economic Policy*, MIT Press, Cambridge

FARAGÓ K. – RADNÓTI I. (2010): A személyiségjegyek befolyása a vállalkozói kockázatvállalásra. *Pszichológia*, 30. évf. 2. sz.

FARKAS Z. (2007): Az intézmény fogalma, fedezete és formalitása. *Miskolci Jogi Szemle*, 2. évfolyam 2. szám

FISHER, I. (1928): *The Money Illusion*. Adelphi Company, New York.

FISKE, S. – MORLING, B. (1999): *A sztereotipizálás a személyes kontrollmotívum és a kapacitáskorlátok függvényében: a hatalom és a szorongás különös párosa*. In: HUNYADY Gy. – HAMILTON, D. L. – ANH, N. L. L. (szerk.): *A csoportok percepciója (Pszichológiai tanulmányok XVII.)*. Akadémiai Kiadó, Budapest.

FROUD, J. (2003): The Private Finance Initiative: risk, uncertainty and the state. *Accounting, Organisations and Society*, vol. 28. no. 6.

FUKUYAMA, F. (2007): *Bizalom*. Európa Kiadó, Budapest,

FÜLÖP M. (2009): A kultúrákőzi és a kulturális összehasonlító pszichológia Magyarországon. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 64. évf. 1. sz.

GHOSAL, V. – LOUNGANI, P. (2000): The differential impact of uncertainty on investment in small and large businesses. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 82. iss. 2.

GIDDENS, A.(1999): Risk and Responsibility. *Modern Law Review*, vol. 62. no. 1.

- GIGERENZER, G. (2008): Why Heuristics Work. *Perspectives on Psychological Science*, vol. 3. iss. 1.
- GLAESER, E. L. (2010): Paternalizmus és pszichológia. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás*, 4. évf. 1. sz.
- GOOD, I. J. (1962): How rational should a manager be? *Management Science*, vol. 8. iss. 4.
- GYÖRFFY D. (2014): *Bizalom és gazdaságpolitika: Fejezetek az euró történetéből*. Akadémiai doktori értekezés, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Budapest.
- HALM T. (2017): Reformáció a közgazdaságtanban? *Közgazdasági Szemle*, 64. évf. 10. sz.
- HALMAI P. (2018): Az európai növekedési modell kifulladására. *Közgazdasági Szemle*, 65. évf. 2. sz.
- HÁMORI B. – SZABÓ K. (2006): *Információgazdaság*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- HÁMORI B. (2003): Kísérletek és kilátások Daniel Kahneman. *Közgazdasági Szemle*, 50. évf. 9. sz.
- HANNA, S. – CHEN, P. (1997). Subjective and objective risk tolerance: Implications for optimal portfolios. *Journal of Financial Counseling and Planning*, vol. 8. no. 2.
- HAUSMANN P. (2007): Thorstein Veblen és az evolúciós közgazdaságtan – egy új emberkép megalapozásának kísérlete. *Közgazdasági Szemle*, 54. évf. 11. sz.
- HECKSCHER, C. (1994): *Defining the post-bureaucratic type*. In: HECKSCHER, C. – DONNELLON, A. (eds.): *The Post-Bureaucratic Organization: New perspectives on organizational change*. Sage Publications Inc., London.
- HERZBERG, F. (1968): One More Time: How Do You Motivate Employees? *Harvard Business Review*, vol. 46. no. 1.
- HIRSHLEIFER, J. (1985): The Expanding Domain of Economics. *The American Economic Review*, vol. 75. no. 6
- HOCH, S. J. – DEIGHTON, J. (1989): Managing what consumers learn from experience. *Journal of Marketing*, vol. 53. iss. 2.
- HOFSTEDE, G. (1984): Cultural Dimensions In Management And Planning. *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 1. iss. 2.
- HODGSON, G. M. (2006): What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, vol. 40. iss. 1.

HOOD, C. (2007): What happens when transparency meets blame-avoidance? *Public Management Review*, vol. 9. iss. 2.

JANIS, I. L. (1982): *Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes*. Houghton Mifflin, Boston.

JARJABKA Á. (2003): A magyar nemzeti-szervezeti kultúra pozíciója a hofstedei modellben. *Marketing & Menedzsment*, 37. évf. 1. sz.

JOLLS, C. – SUNSTEIN, C.R. – THALER, R. (1998): A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*, vol. 50. iss. 5.

KAHNEMAN, D. (2011): *Gyors és lassú gondolkodás*. HVG Kiadó, Budapest.

KAHNEMAN, D. – TVERSKY, A. (1974): Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, vol. 185. iss. 4157.

KATONA, G. (1942): *War Without Inflation: The Psychological Approach to Problems of War Economy*. Columbia University Press, New York.

KEYNES, J. M. (1921): *Treatise on Probability*. McMillan & Co Ltd., London

KLICK, J. – MITCHELL, G. (2006): Government Regulation of Irrationality: Moral and Cognitive Hazards. *Minnesota Law Review*, vol. 90. iss. 6.

KNIGHT, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit, Library of Economics and Liberty*. Website edition: <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUPCover.html> (Letöltés ideje: 2018. 05. 25.)

KORNAI J. (1983): Bürokratikus és piaci koordináció. *Közgazdasági Szemle*, 30. évf. 9. sz.

KORNAI J. (1999): A rendszerparadigma. *Közgazdasági Szemle*, 46. évf. 7–8. sz.

KRÉMER B. (2015): Az „új közgazdaságtanról” – Polányi Károly kölcsönbe vett szemüvegén keresztül. *Szociológiai Szemle*, 26. évf. 1. sz.

KRUEGER, N. F. – DICKSON, P. (1994). How Believing in Ourselves Increases Risk Taking: Self-efficacy and Perceptions of Opportunity and Threat. *Decision Sciences*, vol. 25. iss. 3.

LAFFONT J-J. – MARTIMORT, D. (2001): *The Theory of Incentives I: The Principal-Agent Model*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

LANE, J. E. (1999). Contractualism in the public sector: some theoretical consideration. *Public Management*, vol. 1. iss. 2.

LECA, B. - BATTILANA, J. - BOXENBAUM, E. (2008): Agency and Institutions: A Review of Institutional Entrepreneurship. *HBS Working Papers*, 09-086.

LIEBENSTEIN, H. (1979): A Branch of Economics Is Missing: Micro-Micro Theory. *Journal of Economic Literature*, vol. 17. no. 2.

LINTNER, J. (1965): The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock, Portfolios and Capital Budgets. *Review of Economics and Statistics*, vol. 47. no. 1.

LUMPKIN, G. T. – DESS, G. G. (1996): Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, vol. 21. no. 1.

MACCRIMMON, K. R. – WEHRUNG, D. A. (1986). *Taking risks: The management of uncertainty*. Free Press, New York.

MACNEIL, I. R. (1978): *Contracts: Exchange Transactions and Relations*. Foundation Press, Mineola.

MARCH, J. G. – SHAPIRA, Z. (1992): Variable risk preferences and the focus of attention. *Psychological Review*, vol. 99. no. 1.

MERTON, R. K. (2002): *Társadalomelmélet és társadalmi struktúra*. Budapest, Osiris Kiadó.

MUELLER, D. C. (2003): *Public Choice III*. Cambridge University Press, New York.

MYERS, D. G. (1978): Polarizing Effects of Social Comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 14. iss. 6.

NISKANEN (1971): *Bureaucracy and Representative Government*. Aldine-Atherton, Chicago.

NISKANEN, W. A. (1968): The Peculiar Economics of Bureaucracy. *American Economic Review*, vol. 58. no. 2.

NISKANEN, W. A. (1981): How to Give Government Managers Incentives to Cut Costs. *Economic Affairs*, vol. 1. iss. 4.

NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge–New York.

NORTH, D. C. (1994): "Economic Performance through Time." *American Economic Review*, vol. 84, no. 3.

OSBORN, R. N. – JACKSON, D. (1988): Leaders, River Boat Gamblers or Purposeful Unintended Consequences. *Academy of Management Journal*, vol. 31. no. 4.

OSTROM, E. (2005): *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press, Princeton.

PARSONS, T. (1951): *The Social System*. Free Press, Glencoe, Illinois.

RABIN, M. (2006): *Pszichológia és közgazdaságtan*. Alinea Kiadó, Budapest

RAVENHILL, J. (2005): *Global Political Economy*. Oxford University Press, Oxford. 46.

ROLAND, G. (2004): Understanding institutional change: Fast-moving and slow-moving institutions. *Studies in Comparative International Development*, vol. 38. iss. 4.

ROSEN, H. S. (2002): *Public Finance*. McGraw-Hill/Irvin, New York.

SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D. (2010): *Közgazdaságtan*. KJK, Budapest

SCHUMACHER, E. (1991): *A kicsi szép*. KJK, Budapest.

SEDLACEK, T. (2011): *A jó és a rossz közgazdaságtana*. HVG Kiadó, Budapest.

SHARPE, W. (1964): Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. . *The Journal of Finance*, vol. 19. iss. 1.

SHLEIFER, A. (1998): State versus Private Ownership. *Journal of Economic Perspectives*, vol.12. no. 4.

SIMON, H. A. (1971): *Designing Organizations for an Information-Rich World*. The Johns Hopkins Press, Baltimore, Maryland.

SIMON, H. A. (1986): Rationality in Psychology and Economics. *Journal of Business*, vol. 59. no. 4.

SMITH, V. L. (2003): Constructivist and Ecological Rationality in Economics. *American Economic Review*, vol. 93. iss. 3.

STIGLER, G. J. (1961): The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, vol. 69. no. 3.

STIGLER, G. J. (1962): *Information in the Labor Market*. Megjelent magyarul in: STIGLER, G. J. (1989): *Piac és állami szabályozás*. (Ford.: Csontos László.) KJK, Budapest.

STIGLER, G. J. (1967): *Imperfections in the Capital Market*. Megjelent magyarul in: STIGLER, G. J. (1989): *Piac és állami szabályozás*. (Ford.: Csontos László.) KJK, Budapest

A Nemzeti Közszolgálati Egyetem kiadványa



Kiadó:

Nemzeti Közszolgálati Egyetem;
Közigazgatási Továbbképzési Intézet
www.uni-nke.hu

Felelős kiadó:

Prof. Dr. Kis Norbert rektorhelyettes
Címe: 1083 Budapest, Üllői út 82.

Kiadói szerkesztő:

Kelemen Dóra

Tördelőszerkesztő:

Friebert Máté

ISBN 978-963-498-212-8 (elektronikus)