



Szepesi Balázs – Pogonyi Csaba Gábor

A közösségi versenyképesség elméleti keretei

TM 69 sz. műhelytanulmány



**BCE VÁLLALATGAZDASÁGTAN INTÉZET
VERSENYKÉPESSÉG KUTATÓ KÖZPONT**



A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Jelen műhelytanulmány *A versenyképesség társadalmi környezete* c. műhelyben készült.

Műhelyvezető: Szepesi Balázs

A tanulmány szakmai tartalma a forrás megjelölésével és a hivatkozási szokások betartásával felhasználható és hivatkozható.

TARTALOMJEGYZÉK

Tartalomjegyzék.....	3
Absztrakt.....	5
Abstract.....	8
Bevezető.....	10
I. Az egyéni viselkedés elemzési kerete.....	11
Bevezető.....	11
Az egyéni döntés kontextusa.....	11
Mi is az egyéni döntés?.....	11
Az egyéni döntést meghatározó tényezők.....	12
Az elemzési keret alkalmazási logikája.....	15
Néhány fontos megjegyzés.....	16
A döntés következményei.....	18
Szándékoltás.....	18
Tudatosság.....	19
Hatás.....	19
Értékteremtő vagy pozícióhasznosító tevékenységek.....	20
Az elemzési kerettel megválaszolható kérdések.....	20
II. A Közösségi környezet.....	22
Bevezető.....	22
A közösségi környezet elemei.....	22
Értékrend.....	23
Konvenció.....	23
Közösségi szabály.....	24
Hivatalos előírás.....	24
Egyének közötti megállapodások, szerződések.....	24
Egy intézményben a közösségi környezet elemei keveredhetnek.....	25
A Közösségi környezet változása.....	25
Az egyes elemek változására ható tényezők.....	25
A Közösségi környezet változásának dinamikája.....	30
III. A versenyképesség fogalmának elemzése a közösségi környezet aspektusából.....	34
Bevezető.....	34
A versenyképesség fogalmának ízekre szedése.....	35
Az interakciós térhez kapcsolódó intézményi, normatív tartalom.....	36
Interakció.....	36
Interakciók sorozata.....	36
Munkamegosztás.....	37
Gazdasági munkamegosztás.....	37
A közösségi környezetre vonatkozó tartalom az interakciós tér elemzése alapján.....	38
Értékteremtés.....	38
Az értékteremtés fogalmának alapjai.....	38
Az értékteremtés elosztási kérdései.....	39
Az értékteremtés meghatározásának praktikus vonatkozásai.....	40
Az interakciós hozamok szinten tartása.....	41

A versenyképesség definíciójából következő elvárások a közösségi környezettel szemben.....	42
Hivatkozások.....	44
I. Melléklet: A szakirodalom áttekintése	47
Az intézmények meghatározása	47
A rendszer változásáról.....	48
Jó és rossz intézmények	49
A szerződések kikényszeríthetősége	49
A megbízó-ügynök probléma intézményi keretben.....	50
A hatékony intézmény	51
A vállalkozókedvről és a vállalkozók tevékenységének fókuszáról	51
A versenyképességről	53
Magyarország versenyképessége	54
II. Melléklet – történelmi esettanulmányok	56
A XI. századi Földközi-tengeri kereskedők	56
Az alaphelyzet	56
A változás.....	57
A történet a keretrendszer szempontjából.....	59
A XIX. századi Amerikai Egyesült Államok	60
Az alaphelyzet	60
A változás.....	60
A történet a keretrendszer szempontjából	62
III. Melléklet – Módszertani javaslat az értékteremtő vállalkozásra bátorítás elvének alkalmazására	65

ABSZTRAKT

Tanulmányunk célja a versenyképesség közösségi beágyazottságának elemzéséhez alkalmas elemzési keretek bemutatása és a versenyképesség fogalmának elemzése a fogalom intézményi, normatív tartalma szempontjából.

Célunk a közösségi versenyképesség fogalmának és az ezt elemezni képes megközelítés kidolgozása.

A feladat kettős:

1. A versenyképesség értelmezése a döntések közösségi keretei szempontjából
2. A közösségi keretek versenyképességre gyakorolt hatásának elemzése

Ennek érdekében a tanulmány első fejezetében az egyéni döntést meghatározó tényezőket és az egyéni döntések jövőbeli interakciók környezetére gyakorolt hatását elemző keretet vázoljuk fel. Megközelítésünk szerint az egyéni döntést négy tényező határozza meg, a közösségi környezet, a természeti környezet, s személyes jellemzők és az interakciós partnerek. Az ez alapján születő döntések formálják a jövőbeli döntési környezetet.

A döntések hatásának elemzéséhez a környezetre gyakorolt hatások értékelését orientáló fogalomra van szükség. Elemzésünk esetében ez a fogalom az értékteremtés, amit a következőképp határozunk meg: az értékteremtő tevékenységek során valaki arra törekszik, hogy saját személyes céljait a másokkal való kölcsönösen előnyös együttműködések lehetőségeinek bővítésével, hozamainak növelésével szolgálja.

A második fejezetben az egyéni döntések közösségi kereteit és az egyéni döntések közösségre gyakorolt hatását elemezzük részletesen.

A formális és informális intézmények világát, a közösségi magatartásokat szabályozó normák és konvenciók rendszerét a következő öt – a valóságban gyakran keveredő - alapelemre bontjuk értékrend, konvenció, közösségi szabály, hivatalos előírás, egyének közötti megállapodás. Ezek közül a magánszereplők együttműködésének az érintett szereplők által módosítható intézményi elemeinek (konvenció, megállapodás) alkalmazkodása a leggyorsabb, a közösség egészét irányító formális intézmények a status quo iránti elfogultságuk miatt lomhábbak, míg a közösség életét informálisan befolyásoló normák a legstabilabb intézményi elemek.

A közösségek változása általában lassú, legtöbbször nem szándékolt hatások következménye. Mindezek mellett a közösségi intézmények tudatos alakításában komoly szerepe van (1) a konvenciókat megújító intézményi innovátoroknak, (2) a szerződéses formulákon módosító vállalkozóknak és (3) a hivatalos előírások formálásába bekapcsolódó politikai szereplőknek politikai vállalkozóként, tisztviselőként, vagy közéleti résztvevőként.

A harmadik fejezetben a versenyképesség fogalmát elemezzük, és ez alapján határozzuk meg a közösségi versenyképesség fogalmát. Megvizsgáljuk, milyen feltevésekkel él a fogalom a közösségi környezettel kapcsolatban, illetve milyen normatív elemei vannak a definíciónak. A vizsgálathoz a versenyképesség fogalmának egy lecsupaszított változatát használtuk. E szerint a versenyképesség valaki képessége értékteremtő módon bekapcsolódni a gazdasági munkamegosztásba úgy, hogy tevékenysége relatív hozama nem csökken. Az elemzés alapján a versenyképesség a közösségi környezet következő hét elemére épül:

1. A közösség tagjainak és a tagság tartalmának meghatározottsága;
2. a potenciális együttműködő felek közös múltja, jövője, konvenció- és normarendszere;
3. A gazdasági együttműködés intézményeinek (csere, vállalkozás, tulajdon, szerződés) működőképessége;
4. Az értékteremtés normatív koncepciója és az arra épülő részleteiben meghatározott, és részleteiben is közösségi legitimációval bíró szabályrendszer;
5. Az innovációt támogató és a kellően rugalmas értékrend és közösségi szabályok.
6. A gazdasági munkamegosztás igényeihez részleteiben és változásával is igazodó konvenciók, hivatalos előírások és szerződések;
7. A közösségi környezet tudatos alakításával foglalkozó szereplők (közösségi innovátorok, vállalkozók és politikai szereplők) motivációja és lehetősége a hozamok relatív szintjének tartását támogató intézményi környezet karbantartásában.

A versenyképesség fogalmának intézményi elemzése rámutat, hogy a fogalom gazdag értéktartalommal és határozott közösségi intézményrendszer-képpel rendelkezik. A közösségi versenyképesség ez alapján a versenyképesség fogalmába kódolt közösségi környezetként határozható meg.

A kutatás következő lépése a közösségi versenyképesség meghatározása, az azt befolyásoló mechanizmusok feltárása és javítását támogató elemzési eszközök, gyakorlati segédletek kidolgozása. Ezen feladatok előkészítése érdekében a tanulmány mellékletében két történelmi esettanulmányt mutatunk be, röviden áttekinjtük a téma szempontjából releváns irodalom főbb eredményeit és

bemutatunk egy praktikus alkalmazásra szánt normatív elemzési eszközt, mellyel az elemezhető, hogy az állami lépések mennyire bátorítják az értékteremtő vállalkozást.

ABSTRACT

Analytical framework to study competitiveness of communities

This paper (1) introduces an analytical framework to study the impact of the community on competitiveness and (2) analyses the institutional and normative content in the concept of competitiveness. The goal is to elaborate an approach that supports the definition and analysis of the 'competitiveness of community'.

This task has two main parts:

1. interpretation of competitiveness from social choice perspective
2. assessing the impact of social settings on the competitiveness of a community

The first chapter of the study draws up an analytical framework to study the social factors of individual decisions and their impact on the environment of future interactions. We focus on four main factors that shape setting of future interactions: social environment, natural environment, personal characteristics and partners in interactions. We use the concept of value creation to assess the impact of individual decisions on these factors.

The second chapter discusses the social factors of individual decisions and the impact of individual decisions on the community. Institutions are conceptualized as value systems, conventions, community rules, official rules and contracts in the study. The conventions and contracts can accommodate to the changes of environment more smoothly, formal institutions are less flexible due to their bias toward status quo. Informal rules and value systems resists change more frequently.

The formation of social environment is usually slow and based on unintended effects. Altogether (1) innovators who revise social conventions, (2) entrepreneurs who reshape contracts and (4) political entrepreneurs who formulate formal rules have influential roles on the institutional setting.

The third chapter discusses the social assumptions included into the definition of competitiveness and we give a definition for the competitiveness of communities.

A simplified definition of competitiveness is used for this analysis: competitiveness is someone's ability and motivation to participate in the economic division of labor in a way that is based on value creation and maintains the relative return of activities.

Our analysis reveals that competitiveness assumes the following features of the community:

8. Defined membership of community: who are the members and what does membership mean.

9. Common past, future, convention and norm system of the potential participants of interactions
10. Functionality of institutions that facilitate division of labor (exchange, entrepreneurship, property, contract)
11. Existing normative concept on value creation and social accepted rules that govern interactions
12. Value system and rules that promote innovation
13. Conventions, official norms and contracts that fits to economic division of labor in a detailed and dynamic way
14. Motivation and potential of actors who shape social environment consciously to maintain institutions in order to sustain the relative return of economic activities

This analysis shows that the concept of competitiveness assumes well established values and detailed expectations on institutional settings. Followingly, competitiveness of community can be defined with these criteria of social environment.

Two historical case studies and the draft of a policy oriented toolkit demonstrate the applicability of the introduced approach in the appendix. The core findings of the literature are also reviewed there.

BEVEZETŐ

Tanulmányunk célja a versenyképesség közösségi beágyazottságának elemzéséhez alkalmas elemzési keretek bemutatása és a versenyképesség fogalmának elemzése a fogalom intézményi, normatív tartalma szempontjából.

Célunk a közösségi versenyképesség fogalmának és az ezt elemezni képes megközelítés kidolgozása. A feladat kettős:

3. A versenyképesség értelmezése a döntések közösségi keretei szempontjából
4. A közösségi keretek versenyképességre gyakorolt hatásának elemzése

Ennek érdekében a tanulmány első fejezetében az egyéni döntést meghatározó tényezőket és az egyéni döntések jövőbeli interakciók környezetére gyakorolt hatását elemző keretet vázoljuk fel. A második fejezetben az egyéni döntések közösségi kereteit és az egyéni döntések közösségre gyakorolt hatását elemezzük részletesen. A harmadik fejezetben a versenyképesség fogalmát elemezzük és ez alapján határozzuk meg a közösségi versenyképesség fogalmát.

A kutatás következő lépése a közösségi versenyképesség meghatározása, az azt befolyásoló mechanizmusok feltárása és javítását támogató elemzési eszközök, gyakorlati segédletek kidolgozása. Ezen feladatok előkészítése érdekében a tanulmány mellékletében két történelmi esettanulmányt mutatunk be, röviden áttekinjtük a téma szempontjából releváns irodalom főbb eredményeit és bemutatunk egy praktikus alkalmazásra szánt normatív elemzési eszközt, mellyel az elemezhető, hogy az állami lépések mennyire bátorítják az értékteremtő vállalkozást.

I. AZ EGYÉNI VISELKEDÉS ELEMZÉSI KERETE

BEVEZETŐ

A közösségi versenyképesség javítását szolgáló lépések elemzési keretének megalkotása érdekében először az egyéni döntés közösségi kereteit és az egyéni döntések közösségre gyakorolt hatását elemző keret felállítására van szükség.

Ebben a fejezetben ennek a feladatnak az első felét teljesítjük, egy, az egyéni döntést elemző megközelítést vázolunk fel. Az elemzési keret célja kettős:

- Egyrészt el kívánjuk különíteni az egyéni cselekvés közösségi elemeit a döntések egyéb meghatározó tényezőitől;
- Másrészt egy olyan elemzési keretet kívánunk kidolgozni, ami expliciten épít arra az intézményi közgazdaságtani gondolatra, hogy a jelenbeli döntés kontextusát a múltbeli cselekedetek határozzák meg és a most meghozott döntések fogják kialakítani a jövőbeli döntések kereteit.

Elsőként az egyéni döntés kontextusát elemezzük. Felvázoljuk és röviden elemezzük a döntést meghatározó tényezőket, bemutatjuk az elemzési keret alkalmazási logikáját és az általa megválaszolandó kérdéseket. Másodikként az egyéni döntések hatásainak elemzési keretét mutatjuk be. A hatásokat szándékoltságuk és tudatosságuk alapján elemezhetjük, illetve valamilyen normatív szempont alapján kívánjuk vizsgálni. A további alkalmazás szempontjából kiemelkedő az egyéni döntések értékteremtő és pozícióhasznosító hatásának megkülönböztetése.

AZ EGYÉNI DÖNTÉS KONTEXTUSA

MI IS AZ EGYÉNI DÖNTÉS?

Az egyéni döntés lényegében egy adott pillanatban a környezeti tényezőkkel és a többi szereplővel kapcsolatos információk és várakozások változása, illetve az egyén lehetőségeinek változása alapján az egyén szándékainak, céljainak érvényesítése érdekében végrehajtott változtatás a korábbi interakciós stratégián.

Ennek a meghatározásnak három kulcsfontosságú elemére célszerű felhívni a figyelmet:

1. Feltesszük, hogy az egyén nem saját cselekedetéről, hanem a környezetével való interakcióról dönt. Ezt a környezetet más stratégiai szereplők és intelligens cselekvési képességgel nem rendelkező környezeti tényezők alkotják. Az egyén helyzetét nem döntéseivel, hanem a döntései révén a környezettel való viszonyában beállt változáson keresztül változtatja meg. Másképpen fogalmazva (az önfejlesztés speciális eseteit kivéve) az egyén a környezetével való viszony megváltoztatása következtében a környezetben bekövetkezett változtatással érvényesíti szándékait.
2. Feltesszük, hogy az egyéni döntés lényegében a korábban meghatározott stratégia módosítása a világban beállt változások következtében. Egy döntéshozó tevékenysége jellemzőit nem változtatná meg, ha a körülötte lévő környezet, illetve a többi szereplő magatartása nem változik. Így a cselekedet vagy döntés a korábban meghatározott cselekvési terv módosítása, a döntés nem más, mint a környezeti változások következtében végrehajtott újratervezés.
3. A döntés a környezet és a többi szereplő jellemzőiben bekövetkező változásokra vonatkozó percepciókra épít. Azaz nem az a meghatározó a döntés során, hogy a döntéshozó környezete hogyan változik, hanem az, hogy a döntéshozó mit gondol környezetének változásáról. Az egyén tudása, vélekedése, várakozásai akár statikus környezetben is változhatnak. Az is gyakori, hogy a percepciók változása a környezeti változásokkal nincsen összhangban. Erre jó példa Hirschman (1981.) illusztrációja, hogy amikor dugóban megindul a szomszéd kocsisor, valaki egyszerre gondolhatja, hogy lassan oldódik a dugó vagy azt is, hogy mások előre jutnak, ő meg jegyre jobban lemarad.

Az egyéni döntés értelmezése mindezek alapján: a környezet és személyes viszonyaim módosítása érdekében tett erőfeszítésekkel kapcsolatos terv módosítása a világban észlelt változásokra reagálva. Ez a megközelítés egyrészt a játékelméletben alkalmazott racionális cselekvésképből táplálkozik, másrészt nagyban segíti az egyéni cselekvés és a környezet közötti kölcsönhatás elemzését.

AZ EGYÉNI DÖNTÉST MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐK

Az egyéni cselekvést meghatározó tényezőket négy csoportra bontjuk: a természetes környezetre, az interakciós partnerekre, a közösségi környezetre és a személyes jellemzőkre.

Természetes környezet

A természetes környezet a döntéshozó számára létező fizikai valóság: az elérhető erőforrások, azok alkalmazhatóságának és manipulálásának lehetőségei. Ez Robinson világa, vagy azok a játékelméleti szituációk, amikor a másik játékos a természet.

A természetes környezet meghatározza az elérhető erőforrások és fizikai javak előállíthatóságát, elérhetőségét, felhasználhatóságát. A természeti környezet manipulálásával elérhető egyéni haszon, így a döntéshozó cselekedete változik a környezeti tényezők mennyiségével, az alkalmazásukhoz kapcsolódó erőfeszítések jellemzőivel, illetve a belőlük nyerhető haszonnal.

A környezetről való ismeretek bővülése, a természeti erőforrások mennyiségének változása, a természeti környezet hatásainak változása, a természeti erőforrások kombinálhatóságát biztosítható technológiák, az elérhetőségüket befolyásoló infrastruktúrák alakulása mind nagyban függ az emberi döntésektől.

Interakciós partnerek

A nagyon speciális eseteket kivéve az egyének döntései a többi szereplővel való interakciókban való lépésekre vonatkoznak. Az interakciós partnereket a környezettől az különbözteti meg, hogy a döntéshozó tudatában van annak (avagy úgy véli, hogy), a másik szereplők

1. célokkal rendelkeznek;
2. képesek a célok érdekében módosítani cselekvésükön;
3. döntéseiket azok következményeit mérlegelve hozzák meg.

Egy döntési helyzetben interakciós partner az, akinek az adott interakcióba való belépésre lehetősége van, és ez az érdekében állhat. Az interakciós helyzet kialakulása és felismerése így nagyban függ a szereplők vélekedéseitől és szándékaitól

Az interakciós partnerről alkotott vélekedések egyrészt ugyanúgy alakulnak, mint a természeti környezet esetében: vélekedéseit valaki a korábbi események tapasztalatai alapján alakítja, tanul a tapasztalatokból. Emellett belép a vélekedések alakításának két másik lehetősége is racionális szereplők esetében.

- Egyrészt az interakciós partnerektől feltehető, hogy választásaikat ők is módosítják a tapasztalatok alapján céljaik érdekében. Így az interakciós partnerek reakcióiról alkotott

vélekedéseket befolyásolja, mit gondol valaki a másik céljairól, tapasztalatai alakulásáról és a tapasztalatok feldolgozásának módjáról.

- Másrészt a racionális szereplők felismerve egymás racionális voltát, tudatosan törekedhetnek arra, hogy a másik róluk alkotott vélekedéseit befolyásolják, így megjelenik a kommunikáció, a hitelesség, azaz az interakciók hosszabb sorozatára vonatkozó kölcsönös egymásra hatások lehetősége és szándéka.

A másik stratégiai cselekvő voltának felismerése és a bonyolultabb interakciók megjelenése a szereplők közötti közös tudás létét feltételezi. A játékelméleti interakciók is vagy a szereplők egymás racionalitásának kölcsönös és kölcsönösen tudott elismerésére (common knowledge) vagy a szereplők stratégiaválasztását befolyásoló külső tényezők közös alkalmazásának ismeretére építenek (Aumann (1987.)). A közös tudás alapján pedig létrejönnek azok a sémák, amelyek lehetővé teszik az interakciók során az egyéni döntések összhangját erősítő, így hozamait növelő koordinációs, kooperációs magatartásokat.

A cselekvők interakciós partnereik körét és az interakciós szituációkat tudatosan befolyásolják. Ezt megtehetik a természeti környezet befolyásolásával is (pld. városfalak építése), az interakciós partnerek befolyásolásának legfőbb formája azonban a közösségi környezet alakítása.

Közösségi környezet

A közösségi környezetet az interakciók létrejöttét, szervezésük módját, a következményeikre adott reakciókat meghatározó magatartási szabályok, azaz az intézmények (North (1990)) alkotják. Ezek létét az a közös tudás teremti meg, ami alapján a felek

1. felismerik egymás racionális cselekvő voltát,
2. az interakció kölcsönös lehetőségét és
3. alkalmazzák és fejlesztik a cselekedeteik összhangját lehetővé tévő koordinációs és kooperációs eszközöket.

A közösség alapja, hogy

1. tagjai felismerik, hogy tagok, azaz a közösség interakciókkal kapcsolatos szabályai vonatkoznak rájuk;
2. a szabályokról tudnak
3. tudják, hogy a közösség többi tagja ezen szabályok tudatában hozza meg döntéseit.

A közösségi környezet teszi lehetővé, hogy az interakciók keretei hosszabb távra meghatározottá váljanak, ezáltal létrejöhetnek az egyes interakción túlmutató stratégiai együttműködések. A közösségi környezet és annak alakulása a közösségi versenyképesség elemzésének kulcseleme, ezért ezt a következő fejezetben részletesen elemezzük.

Személyes jellemzők

A természeti környezet, az interakciós partnerek és a közösségi környezet adják meg az egyéni döntés környezeti elemeit, a személyes jellemzők határozzák meg ezek hatását az egyéni döntésre. A személyes jellemzőket az egyén céljai, felismert lehetőségei, vélekedései, várakozásai, döntéshozatali algoritmusai alkotják. Azok a tényezők, amelyek az egyéni dolgoznak, amikor a környezeti változásokra adott reakcióját valaki meghatározza.

A személyes jellemzők alapeleme az egyén különböző opciói közötti választását meghatározó preferencia. A preferenciákat állandónak tekintjük, azonban a személyes jellemzők többi elemének változása miatt a személyes jellemzők is alakulhatnak, lehetséges, hogy valaki másmilyen döntést hoz két helyzetben, amikor a környezet ugyanolyan (Stigler-Becker (1977)). Egyrészt változik valaki tudása a környezeti tényezőkről, másrészt változhat az az algoritmus, ami alapján valaki a környezet nem ismert elemeiről kialakítja vélekedéseit. A személyes jellemzők harmadik eleme az egyén számára korábbi cselekedetei révén kialakuló, a környezettel való relációjában értelmezhető tulajdonságai (vagyon, társadalmi státusza, reputációja stb.).

AZ ELEMZÉSI KERET ALKALMAZÁSI LOGIKÁJA

A négy tényező együttese határozza meg az egyén döntését, azaz valamelyik tényező változása idézi elő a korábbi cselekvési pálya módosítását. Az egyének a természeti környezetről, interakciós partnerekről, közösségi környezetről való vélekedéseik alapján személyes jellemzőik alapján önállóan hozzák meg döntéseiket: a szándékaikat az adott vélekedések alapján az adott lehetőségek és korlátok mellett legjobban szolgáló választást. (A közös döntések esetén is minden szereplő maga dönt álláspontjáról és érvényesíti azt a közösségi döntéshozatali mechanizmus során).

Az egyéni döntések alapján alakulnak, változnak a szereplők közötti interakciók, így a külön-külön meghozott döntések nem önállóan, hanem együttesen hatnak a jövőbeli döntések tényezőire. Az együttes hatás egyrészt azt jelenti, hogy a játszmák kimenetét a résztvevők döntései együttesen befolyásolják, másrészt, hogy az egyes szereplők az egymásról és a világról való vélekedéseiket a döntési szituáció egészét megítélve vizsgálják felül.

NÉHÁNY FONTOS MEGJEGYZÉS

A fenti elemzési keret jövőbeli alkalmazását kívánjuk segíteni a következő öt megjegyzéssel.

1. A fentiekben bemutatott elemzési keret a játékelmélet és a racionális cselekvésemélet (rational choice) alapjain áll, megközelítése merít a közösségi környezet elemzési kereteit adó intézményi közgazdaságtan elméleteiből. Azonban nem univerzális alkalmazhatóságra törekszik, célja, hogy a közösségi versenyképesség elemzéséhez és a közösségi versenyképesség javítását segítő elemzési eszközök, javaslatok kialakításához nyújtson segítséget. A közösségi környezet lehatárolása és az egyéni döntések közösségi környezettel való kölcsönhatásának megvilágítása a célja.
2. Az egyéni döntést meghatározó négy tényező nem átfedésmentes. A tényezők diszjunkt halmazokra való felbontása nem kínál alkalmazási előnyöket, ennél célravezetőbb a tényezők elemzési szempontból praktikus csoportjainak meghatározása és ahol ez szükséges az átfedések elemzése. A versenyképesség közösségi hátterének elemzése szempontjából az egyes tényezők következő átfedéseit érdemes megemlíteni:
 - a. Közös tudás – Korábban már bemutattuk, hogy a szereplők közötti interakciók alapja az egymás léte és egymás működésére vonatkozó kölcsönös és konzisztens vélekedések léte. Nehéz meghúzni azt a határt, ahol ez a közös tudás már létezik, de még nem tekinthető a közösségi környezet részének. Amíg ez a közös tudás csak annyit jelent, hogy két fél felismeri egymás intelligens voltát (például két ismeretlen törzs konfliktusba keveredik), nyilvánvaló hogy nem beszélhetünk közösségi környezetről. Ugyancsak egyértelmű, hogy amikor két szereplő képes egymással kommunikálni (azaz úgy üzenetet megfogalmazni a másiknak, hogy az üzenet mindkét fél számára azonos jelentéssel bír és az egyik fél – legalább részben - épít a másik üzenetének hitelességére) már beszélhetünk közös intézményről. Azonban azt megmondani, hogy a közös tudás mikortól (1) van az interakciós felek hasznára úgy, hogy (2) annak bővítése közös érdekük, nem lehet pontosan.
 - b. Endogenizált normák – Vannak olyan társadalmi normák, amik beépülnek az egyének identitásába. Például egy tabu esetében (Lowie (1962)) hosszan vitatható, hogy valaki preferenciájának része, hogy bizonyos magatartásformákat elutasít, illetve előnyben részesít vagy pedig ez a társadalmi normához kapcsolódó stratégiai viselkedés. Ez a

vita elemzésünk szempontjából nem lényeges, így az endogenizált normákat egyszerre tekinthetjük a személyes jellemzők és a közösségi környezet részének.

3. Az elemzési keret a világról való tudást nem sorolja be egy kategóriába. Egy adott kontextuális tényezőhöz tartozó szellemi konstrukciókat az adott tényezőhöz kapcsolhatjuk, hiszen egy kontextuális tényező és annak az egyén döntéseiben megjelenő képe szorosan összetartozik. A természeti környezetről alkotott tapasztalatok, vélekedések, várakozások, a természeti tényezők kombinálhatóságára vonatkozó ismeretek (technológiák) a természeti környezet részének tekinthetőek. Valaki képességei, információfeldolgozási és döntéshozatali eljárásai, illetve az ezekre vonatkozó tudása a személyes jellemzők része. Az interakciós partnerekkel kapcsolatban tapasztalati úton kialakított vélekedések az interakciós partnerekhez sorolhatóak, míg a másokkal való kommunikáció révén szerzett ismeretek, vagy a közösségi együttműködésben való részvételre vonatkozó tudás a közösségi környezet része.

Elemzésünk szempontjából a természeti környezetre vonatkozó tudás és a közösségi környezetre vonatkozó tudás szerepe jelentős. Az előbbibe sorolható a környezet átalakítására vonatkozó ismeretek köre, azaz a termelési, termeszési technológiákra vonatkozó mérnöki tudás. Az utóbbi a közösség működésének és a közösségben való sikeres érvényesülésre vonatkozó tudást jelenti. A mérnöki tudás a termelés technikájára vonatkozik, a közösségi tudás a közösségi interakciók szervezésére és az interakciók hasznainak elosztására vonatkozó eljárásokra.

4. Az elemzési keret célja, hogy az egyéni döntések kontextusát és azok jövőbeli döntési környezetre gyakorolt hatását ragadja meg. Elemzésünk szempontjából kulcsfontosságú kérdés, hogy a döntések láncolata hogyan befolyásolja a közösségi környezet változását. Ezért az elemzés során eltekintünk egy fontos hatástól, attól, hogy a fizikai az egyéni döntések sorozatától függetlenül is változik.
5. Az elemzési keret egy adott interakciós játszmatérre vonatkozik – az egyének több interakciós játszmatérhez: közösséghez, szervezethez tartoznak – ezek egymáshoz való viszonyával és egymásra gyakorolt hatásával most nem foglalkozunk. Egy adott döntés elemzése során a környezeti tényezőket vizsgálatának elemeit mind mélységében mind szélességében az elemzés praktikus szempontjai határozzák meg. Az elemzési keret általános megközelítést kínál, ami másképpen alkalmazandó ha egy néhány szereplős történetet (például egy szervezet létrejöttét, működését és tagjai stratégiáit) vizsgálunk, vagy ha egy ország gazdaságtörténetének elemzéséhez kívánunk új narratívát kínálni.

A DÖNTÉS KÖVETKEZMÉNYEI

Elemzésünk szempontjából nem a döntések közvetlen és szándékolt hatásai az elsődlegesek. Ezek, a személyes aspektusok megváltoztatására irányuló célok motiválják az egyéni döntést, azonban a közösség tagjainak jövőbeli döntéseit az egyéni döntés egyéb tényezőire gyakorolt hatások befolyásolják jelentősen. A jövőbeli döntési környezetet befolyásoló hatásokat szándékoltságuk, tudatosságuk és hatásuk alapján vizsgáljuk.

SZÁNDÉKOLTSÁG

A döntések hatása részben szándékolt, részben szándékolatlan. A természeti, társadalmi környezetre, az interakciós partnerekre gyakorolt szándékos hatás vagy stratégiai jellegű vagy személyes motiváció vezérelte változtatásvágyra épül. A stratégiai jellegű döntések célja, hogy olyan változásokat érjenek el, amelyek a jövőbeli döntési helyzeteket (akár a döntéshozóét, akár az interakciós partnerekét) úgy alakítsa át, hogy azok kimeneteleként a döntéshozó személyes aspektusait (például vagyonát, veszélyérzetét) javító döntések valószínűsége, hozama nőjön vagy a jövőbeli veszteségeinek várható értéke csökkenjen. Az előbbi esetre példa a beruházás, a másik ellen indított támadás vagy a jövőbeli hála érdekében adott segítség. Az utóbbit példázzák a társadalmi elvárások motiválta lépések, amelyek esetében a retorzió elkerülése motiválja a közvetlen egyéni haszonnal nem járó döntést. A változásvágyra épülő szándékolt környezeti változtatásokat az egyén személyes jellemzőiből levezethető motivációk mozgatják. Az egyének többi közösségi szereplővel kapcsolatos preferenciái (pld. irigység, altruizmus) vagy a természeti, intézményi környezettel kapcsolatos, a személyes preferenciákba beépült (pld. vallási, ideológiai alapú) vágyai határozzák meg ezeket a szándékolt jövőalakító lépéseket.

A szándékolatlan hatások az externális hatások. Szerepük jelentős, hiszen a jövőbeli döntések kontextusát jelentősen befolyásolják. A szándékolatlan befolyás lehet közvetlen, ez a klasszikus technológiai externáliák esete (cigarettafüst, méhek és gyümölcsös stb.). Ilyenkor a többi szereplő helyzetét közvetlenül befolyásolja egy adott cselekedet. A közvetett hatások esetében egy cselekedet nem azonnal és közvetlenül hat a közösség többi tagjára, hanem a többi szereplő jövőbeli döntéseit meghatározó várakozásokra, lehetőségekre, költségeire gyakorolt hatáson keresztül. Az interakciós partnerekre gyakorolt közvetett hatás példája a piaci externália (lásd Scitovsky (1954)), az

agglomerációs vagy a multiplikátor hatás (lásd Krugman (1996)). A természeti környezetre gyakorolt hatásra példa a beruházások (pld. útépités, folyószabályozás) földrajzi adottságokat befolyásoló hatása (lásd Hirschman (1967)) vagy a természeti erőforrások kombinálására vonatkozó tudás, a termelési technológia tovagyűrűző hatása (lásd Mokyr (2004)). A közösségi környezete gyakorolt hatást később részletesen tárgyaljuk.

TUDATOSSÁG

A döntések hatása lehet olyan, aminek bekövetkeztével, illetve bekövetkezésének valószínűségével a döntéshozó előre kalkulálhatott. A szándékolt hatások esetében a tudatosság nyilvánvaló. A nem szándékolt hatások lehetnek tudatlanok, vagy a döntéshozó számára ismertek: ilyenkor a döntéshozó a hatások lehetőségét ismeri, azonban azokkal nem kalkulál. Vannak nehezen besorolható helyzetek, amikor egy döntéshozó direkt korlátozza magát cselekedetei nem szándékolt hatásainak megismerésében - ez általában stratégiai lépés, mert valaki ki akarja zárni, hogy a nem szándékolt hatások ismerete befolyásolja a döntést.

HATÁS

A döntések hatásainak normatív megítélése jól megfogalmazott értékelési kritériumra épülhet, a cselekedetek kára vagy haszna. Ez alapján megkülönböztethetjük a közvetlen hatást, ami azt vizsgálja, hogy a döntés eredményeképpen a világ a kívánt kritériumoknak megfelelően változott-e és a közvetett hatást, ami arra vonatkozik, hogy a döntés hatására a jövőbeli döntéseket meghatározó tényezők a normatív szempontok alapján káros vagy hasznos döntésekre ösztönöznek-e.

A közvetlen hatások értékelése általában költség-haszon elemzés szerű megközelítésre épít, ami a vizsgált döntés különböző következményeit vizsgálja sorra az értékelési szempont(ok) szerint, és összegzi ezek együttes hatását. Ennek vizsgálatára leggyakrabban a jóléti közgazdaságtan utilitáriánus alapú hatáselemzési apparátusát használják (fogyasztói többlet változása, holtteher-veszteség változása, az egyéni jövedelmi változások aggregált változása, megmentett életévek száma stb.).

A közvetett hatások értékelése általában arra fókuszál, hogy az elemzett döntés hogyan hat a közösség tagjainak jövőbeli ösztönzőire. Ez, az intézményi alapú megközelítés azt vizsgálja, hogy a döntési tényezőkben bekövetkezett változás mennyire készíti a közösség tagjait arra, hogy a jövőben a normatív szempont alapján kedvezőbb döntéseket hozzanak. Ennek egyik példája a mechanizmus-tervezés (mechanism design) alapú megközelítés, ami azt vizsgálja, hogy egy adott ösztönzési séma

mennyire sarkall valakit termelékenyebb működésre (Dixit (1996), Sappington (1991)) vagy preferenciái őszintébb feltárására (Sen (1995), Nurmi (1983)).

ÉRTÉKTEREMTŐ VAGY POZÍCIÓHASZNOSÍTÓ TEVÉKENYSÉGEK

A közvetett és a közvetlen megközelítést elegyíti az, az elemzésünk során a továbbiakban használatos koncepció, ami arra fókuszál, hogy egy adott helyzet mennyire ösztönöz valakit arra, hogy energiáit értékteremtő tevékenységekre fordítsa és a kölcsönösen előnyös együttműködések hozamának növekedésére törekedjen, a közösség által előállított jövedelemből megszerzhető rész növelését szolgáló erőfeszítések helyett.

Krueger (1974) és Tullock (1993) elmélete a járadékvadászatról arra fókuszál, hogy a járadékot (azaz a termelési költséget meghaladó árazás lehetőségét) biztosító pozíciók megszerzéséért folytatott harc felemésztí a pozícióból származó várható haszon értékét, így meddő erőfeszítésekre ösztönöz. Olson (1982) szerint a járadékot biztosító monopol- és politikai pozíciók megszerzésének lehetőségével rendelkező privilegizált csoportok olyan elosztási koalíciókat hoznak létre, amelyek pozíciójuk megőrzésével biztosítják anyagi és hatalmi előnyüket. Ezáltal csökkentik az értékteremtő tevékenységek hozamait és lelassítják a gazdaság növekedését. Baumol (1990) és Murphy-Schleirer-Vishney (1991) azt mutatják be, hogyan befolyásolja a társdalmi-gazdasági környezet az innovációra képes vállalkozókat abban, hogy újító szellemüket a nagyobb értéket előállítani képes termék, technológiák, kereskedelmi lehetőségek kidolgozása és terjesztése érdekében használják, vagy pedig a jövedelmi részesedésüket növelő jogi, politikai, piacmanipulációs kreatív technikák fejlesztésével foglalkozzanak.

Az értékteremtő tevékenységek során valaki arra törekszik, hogy saját személyes céljait a másokkal való kölcsönösen előnyös együttműködések lehetőségeinek, hozamainak szolgálja. A pozícióhasznosító tevékenységek arra irányulnak, hogy valaki a meglévő jövedelmekből, jövedelemtermelő tevékenységekből tudjon magának többet megszerezni céljai érdekében.

AZ ELEMZÉSI KERETTEL MEGVÁLASZOLANDÓ KÉRDÉSEK

A fentiekben bemutatott elemzési keretet arra kívánjuk használni, hogy megvizsgáljuk, mennyire lehetséges egy közösség tagjainak döntési tényezőit endogén módon változtatni egy adott irányba, hogyan képesek a közösség működését valamilyen szempont szerint megváltoztatni képes szereplők sikeresen fellépni. A normatív szempont, amelynek érvényesülési lehetőségeit vizsgálni kívánjuk a

versenyképesség, azaz az értékteremtő motivációjú cselekedetek túlsúlya a pozícióhasznosító tevékenységekkel szemben.

Elemzési keretünk alapján a továbbiakban, a közösségi környezet, a versenyképesség és a közösségi versenyképesség elemzése során a következő kérdésekre keressük a választ:

1. A tényezők milyen tulajdonságai segítik a várt irányba mutató döntéseket?

Azaz

A tényezők milyen együttállása mellett nő a megszülető döntések értékteremtő hatása?

2. A tényezők hogyan befolyásolják a döntések jövőbeli tényezőire gyakorolt hatását; ez a hatás milyen feltételek mellett mutat a várt irányba?

Azaz

Mikor születnek olyan döntések amik a döntési tényezők értékteremtésre való pozitív hatását erősítik?

3. A közösség működését, illetve a közösség tagjainak döntéseit egy adott irányba módosítani kívánó törekvések hogyan és milyen feltételek teljesülése esetén képesek céljaik szerint hatni a jövőbeli döntések tényezőire?

Azaz

Mikor és hogyan lehetnek sikeresek az értékteremtő tevékenységeket bátorító akciók?

II. A KÖZÖSSÉGI KÖRNYEZET

BEVEZETŐ

Ahogy korábban már írtuk, a közösségi környezetet az interakciók létrejöttét, szervezésük módját, a következményeikre adott reakciókat meghatározó magatartási szabályok, azaz az intézmények (North 1990) alkotják. Egy bonyolultabb társadalomban a természeti környezetre és az interakciós partnerekre vonatkozó információkat is intézmények közvetítik, a természeti környezet alakításának szabályait és hozamait társadalmi intézmények szabályozzák, a szereplők közötti interakciók intézményi szervezeti keretekben történnek. Mindez különös hangsúlyt ad a közösségi környezet elemzésének.

A fejezet során először a közösségi környezet elemeit tekintjük át, támaszkodva a Corvinus Egyetem Versenyképességi Központja keretében szervezett korábbi kutatásra (Szepesi et al. 2009.). Ezután a közösségi környezet elemeinek változásait, alkalmazkodóképességét elemezzük.

A KÖZÖSSÉGI KÖRNYEZET ELEMEI

Egy közösség intézményei megszabják a tevékenységüket a közösség kereteiben szervező aktorok (egyének, szervezetek) közötti interakciók szervezésének szabályait. Az interakciós partnerek megtalálását, az együttműködés kialakításának, lebonyolításának és az esetleges viták lefolytatásának tranzakciós költségeit csökkentő eljárásokat kínálnak. Meghatározzák az interakciókra vonatkozó tiltásokat és előírásokat, az ezek megszegése esetén életbe lépő retorziós mechanizmusokat. Garanciákat működtetnek az interakciók során keletkező érték hozamának biztosítására és megoldásokat kínálnak az együttműködés közös hozamának felosztására. Biztosítják a közösség egésze számára fontos szolgáltatások, infrastruktúrák működését. Újraelosztási sémákat működtetnek a közösség tagjainak a megállapodásuk, értékeik alapján segítségre jogosult állapotba kerülő, lévő szereplők támogatására.

A közösségi környezet elemeinek egy része kölcsönösen előnyös koordinációs sémákra, konvenciókra (Ulman-Marglit (1990)) vagy kölcsönösen előnyös megállapodások sémáira vagy tapasztalataira épül

(Williamson (2000), Greif, (2005)). Egy másik része a közösségen belüli együttműködés sikerét biztosító kötelező magatartási szabályok kialakulásának a következménye (Greif (2005), Ostrom (2000)).

ÉRTÉKREND

Egy közösségben a közösségi tagsággal együtt járó, az egyén által elfogadott cselekvési mód vagy cél. Az ettől való eltérést személyes veszteségként élik meg. Ezen értékeket a döntéshozatal személyes jellemzőinek közösség által formált részének is tekinthetjük.

Például a közösségi döntéshozatalban akkor is részt vesznek az emberek, ha ez az ő döntési lehetőségeiket nem befolyásolja pozitívan. Például az emberek a különböző elosztási játékokban akkor sem kívánják maguknak az együttműködés teljes hozamát, ha erre meglenne a lehetőségük. Például egy tabut egy törzs tagjai akkor sem szegnek meg, ha ezzel megmenthetnék életüket.

KONVENCIÓ

Egy közösségben a cselekvés célszerűnek tartott módjáról vallott közfelfogás. Az ettől eltérő viselkedés az egyén számára nem kifizetődő, mert hasznossága a koordinációs zavar miatt csökken.

A konvenciók alapja a kommunikáció. Ennek egyik eleme az interakciós felek mindegyike által ugyanúgy értett jelzés. A másik eleme, hogy a felek egymás számára adott jelzéseinek hitelességét bizonyos helyzetekben (pld. amikor erős a vélelem, hogy a másik félnek nincs személyes haszna a félrevezetésből) elfogadják, azaz a kapott információt beépítik vélekedéseikbe, anélkül hogy annak valóságtartalmáról megbizonyosodnának.

A szűk keresztmetszetek használati szokásainak be nem tartása hasonlóképpen kölcsönösen káros, mert torlódást, balesetet vagy más nehézségeket okoz: Ilyen koordinációs konvenció az autók úthasználata, vagy az, hogy egy megbeszélésen milyen sorrendben szólalnak fel a különböző rangú résztvevők.

Ugyancsak konvenciók a megállapodások, együttműködések során használt hüvelykujj szabályok. Amikor a korábbi együttműködések során alkalmazott elosztási, eljárási, garanciális mechanizmusok újratárgyalása nagyobb költséggel járna, mint az újratárgyalás várható haszna, a felek megtartják a korábbi együttműködések sémáit. Egy szervezetben is kialakult mintái vannak annak, hogy egy adott ügyben a különböző szereplők közötti munkamegosztás hogyan történjen, ha valaki ettől eltérne csak zavart okozna.

A konvenció bonyolultabb – a korrelációs egyensúly koncepciójára épülő - esete, amikor az elosztási viták megoldására az érintett felek valamilyen mindegyikjüknek hasonló esélyt nyújtó döntéstámogató mechanizmust használnak. Ezekben az esetekben a külső mechanizmus ajánlásának követése kölcsönösen előnyös kimenethez vezet, mert megteremti a felek lépéseinek koordinációját (Aumann (1987)).

KÖZÖSSÉGI SZABÁLY

Egy a közösség által elvárt cselekvési mód vagy cél. Az, aki ettől eltér, a közösség tagjainak retorziójára számíthat. A közösségi szabályok esetében megszegésük retorziója nem egy központi szereplő feladata, hanem azt a közösség tagjai önkéntesen fogatosítják.

A kereskedelem felfüggesztése a cég szabályait megszegő kereskedővel, vérbosszú, az árulók kiközösítése, a kiátkozottakkal való együttműködés megszakítása, az elvárásoktól eltérően viselkedőkre nehezedő közösségi nyomás mind ennek a példái. A norma maga lehet expliciten rögzített vagy informálisan megfogalmazott, a betartatás azonban informális, a közösség tagjaitól elvárt magatartásforma.

HIVATALOS ELŐÍRÁS

Egyértelműen rögzített, erre felhatalmazott szereplő által ellenőrzött, kikényszerített szabályok.

Ebben az esetben a közösségekben, szervezetekben külön erre felhatalmazott szereplő feladata, hogy a magatartási szabálytól eltérő viselkedést büntesse. A szabályok betartatására specializálódott szereplő jóvedelmét, reputációját kockáztatná azzal, ha nem megfelelően működtetné a retorziós rendszert. Ugyancsak érdeke, hogy az előírásokat, illetve az azok betartatását biztosító mechanizmuson módosítson, amennyiben ez pozíciója stabilitását, az előírások betartatásából származó bevételeit növeli.

EGYÉNEK KÖZÖTTI MEGÁLLAPODÁSOK, SZERZŐDÉSEK

Az egyének közötti megállapodások fő meghatározója, hogy az az érintett felek önkéntes szándékából jön létre. A szerződések sokszínű világának két klasszikus esete a csere és a közös cél érdekében történő együttes cselekvés. A csere esetében a szerződő felek javakat, információkat, lehetőségeket adnak át egymásnak, mert azok értéke az új birtokos számára nagyobb, mint az eredetié volt. Az együttes cselekvés esetén a szerződő felek cselekedeteinek összehangolása, erőforrásaik együttes használata teremti meg annak a lehetőségét, hogy mindegyik érintett profitáljon az együttműködésből.

EGY INTÉZMÉNYBEN A KÖZÖSSÉGI KÖRNYEZET ELEMEI KEVEREDHETNEK

Egy közösségben megfigyelhető magatartási szabály, intézmény esetében a mögöttes mozgatóerők gyakran keverednek. Egy szabály, intézmény erejét egyszerre biztosítják az érintettek értékrend, konvenciók, közösségi szabályok, hivatalos előírások és önkéntes szerződések.

Például egy szerződés megkötése során az érintett felek gyakran használnak a megállapodás költségeit csökkentő konvenciókat, a szerződés betartatása érdekében pedig közösségi szabályokra vagy hivatalos előírásokra támaszkodnak.

Ez fordítva is igaz, a konvenciók gyakran korábban kialakított, tárgyalások során tudatosan formált megállapodások gyakorlatát követik és közvetítik más hasonló döntési szituációk szervezéséhez..

A hivatalos előírások betartatóját gyakran a közösség tagjainak értékrendje illetve konvenciói korlátozzák abban, hogy a hatalmukkal visszaéljenek (Weingast (1993)).

A KÖZÖSSÉGI KÖRNYEZET VÁLTOZÁSA

AZ EGYES ELEMEK VÁLTOZÁSÁRA HATÓ TÉNYEZŐK

Az értékrend és a közösségi szabályok változása nehézkes

Az értékrend és a közösségi szabályok változása általában radikális környezeti változások esetén jellemző, amikor működésük már nagyon erősen korlátozza a közösség vagy annak egy elegendő súllyal bíró részének sikeres működését. Ennek okai a következők

1. A normák módosításának költsége jelentős, hiszen kialakításuk és elfogadásuk nem formális eljárásokra épül.
2. A normák megváltoztatása közjószág szerű, az ilyen lépések megszervezése a kollektív cselekvést akadályozó problémák megoldását (hiányzó hős probléma) igényli.
3. Azok a társadalmi normák, amelyek stabilitása megkérdőjelezhető, nem képesek szabályozni a közösség működését, ezért a normák módosítására vonatkozó kezdeményezések mindig gyanúsak.
4. Ex ante nehezen vagy egyáltalán nem bizonyítható, hogy a normákat vitatóknak igazuk van és egy új közösségi magatartási szabály komoly előnyökkel járna.
5. A közösség normái jelentősen befolyásolják az erőforrások és hasznaik elosztását, így a jelenlegi status quo haszonélvezőinek pozícióit veszélyeztetik az esetleges változások (Acemoglu at al. (2004).

Az új norma mellett elkötelezetteknek gyakran konfliktust kell felvállalni, amelynek költségét az új normák meghonosodásából származó értéktöbblet vagy a változás szükségessége melletti értékalapú elköteleződés kompenzálhatja.

Azokban az esetekben, ha olyan helyzet áll elő, amire korábban nem vonatkozott társadalmi norma, a közösség tagjai vagy más területek normáit kezdik alkalmazni, vagy pedig specifikus normák nélkül működik az adott interakciós tér, amíg azok valamilyen módon ki nem alakulnak és meg nem szilárdulnak. Az új területek normái általában hamar kialakulnak, amikor még viszonylag kevés szereplő vesz részt az új típusú együttműködésben. Idővel ezek a korai normák szilárdulnak meg a tevékenység elterjedése során is, hacsak a résztvevők jelentős bővülése nem destabilizálja a korai normákat.

Az új konvenciók kialakulásához újtókra van szükség

A konvenciók változása gyakoribb és gyorsabb a normákénál, mert itt a korábbi szabálytól való eltérést a közösség nem bünteti. Ezért, ha az új konvenció egy kisebb körben megszilárdul és alkalmazása nagyobb hozamot ígér a réginél, gyorsan elterjedhet. Erre példa a magyar nyelv gyors térhódítása a XIX. századi Budapesten vagy a kommunikáció új módjainak (pld. email) vagy platformjainak (pld. közösségi oldalak, blogok, operációs rendszerek) gyors terjedése napjainkban. Ugyancsak a konvenciók átalakulásaként értelmezhető az új üzleti modellek elterjedése. Ha egyes új szervezeti tevékenységek, azok újszerű szervezése, vagy az együttműködések biztosító megállapodások új formái sikeresnek bizonyulnak, azokat gyorsan átveszik a hasonló tevékenységet végzők vagy az új tevékenység kínálta lehetőségből részesülni kívánó szereplők.

Az új konvenciók megjelenésének előfeltétele, hogy valaki a korábban célszerűnek tartott együttműködési formától eltérjen. Ez akkor lehet sikeres, ha elég gyorsan eléri az új konvenció alkalmazási köre azt a méretet, amelyiknél az új, nagyobb hasznot biztosító vagy kisebb tranzakciós költséggel működő együttműködés hozamtöbblete ellensúlyozza az új konvenció átvételének költségét és az új konvencióhoz csatlakozók kezdeti alacsony számából fakadó skálahozadék hátrányt.

Az új konvenció lényegében egy új társadalomszervező technológia. Kidolgozása és elterjesztése innovációt igényel, ami akkor gyakoribb, ha az innováció várható haszna nagyobb. Ennek néhány lehetséges esete a következő:

- Az új konvenciót eredményező innováció hozama nagyobb, ha a természeti környezetben, vagy az interakciós partnerek körében jelentős változás következik be. Ezt példázza a mellékletben bemutatott esettanulmány a XIX. századi Egyesült Államokról, ahol a gyors technológiai fejlődés, a természeti erőforrások elérhetőségének javulása és a bevándorlás nagyban megnövelte mind a technológiai mind a társadalmi innovációk hozamát.

- Ha egy társadalomban az együttműködések formái sokrétűbbek, akkor az együttműködés célszerű módjainak változása egyszerre több területen lehetséges. Ilyenkor nem csak az interakciós terek sokfélesége növeli meg az innovációk lehetőségét. Ezt erősíti a társadalom és gazdaság különböző szegmensei közötti kapcsolatrendszer komplexebb volta is. A nagyobb komplexitás változatosabbá teszi az interakciók környezetét, és ez növeli a konvencióváltások várható hozamát.
- A társadalmi konvenciók megújulásának esélyét ugyancsak növeli a társadalom sokszínűsége, nyitottsága mert ebben az esetben a versengő konvenciók száma nagyobb, a konvenciók közötti versengés erősebb. Nem csak gazdasági vagy politikai példákra érdemes itt gondolni. A magyar konyha sokszínűsége nagyrészt a Kárpát-medence nemzeti heterogenitásának eredménye, az angol nyelv gazdagsága és rugalmassága részben a sokrétű kulturális behatások eredménye, a hollywoodi filmnyelv frissessége pedig az azt kialakító, különböző országokból bevándorló művészeknek (is) köszönhető).

A hivatalos előírások változását az azokért felelős szereplők szándékai mozgatják az előírások módosítására vonatkozó szabályok keretei között

A hivatalos előírásokat a közösség vagy szervezet arra hivatott szereplői alkotják meg, illetve módosítják az előírások alakítására vonatkozó szabályok között, saját szándékaik alapján. A hivatalos előírások módosulásának egyik formája, mikor maguk az előírások alakulnak át. A másik az, amikor a szabályok alkalmazásának, érvényesítésének módja változik meg. A szervezet, közösség irányításáért felelős apparátus különböző szereplői a hivatalos előírások alkotásának és alkalmazásának különböző elemeiért felelősek. A politikai vezetők pozíciójuk stabilitása és személyes céljaik elérése érdekében alakítják az előírásokat a társadalom és a politikai intézményrendszer által meghatározott keretek és kialakított ösztönzők alapján. Az előírások végrehajtásáért felelős bürokraták hasonlóképpen viselkednek, csak számukra a cselekvés kontextusát a politikai döntéshozók és más érintettek által meghatározott ösztönző sémák alakítják.

A hivatalos előírásokat a közszereplők, szervezeti emberek saját pozíciójuk, jövedelmük és közösségformáló eszményeik szerint módosítanak, amennyiben a társadalmi, gazdasági szereplők nem lépnének fel döntéseik befolyásolására. Ezáltal a hivatalos előírások és azok változása annál inkább a közszereplők szándékait követi, minél gyengébb a gazdasági, társadalmi szereplők társadalmi, intézményi nyomása.

A közösségi szempontok a következő csatornákon jelennek meg a hivatalos előírások alakítása során:

1. A közösség hivatalos szervein keresztül a közösség különböző csoportjai jogosítványokkal rendelkeznek (választójog, véleményezési jog, köztisztviselők jogosítványai stb.) a közszereplők működésének orientálására.
2. A közszereplők hatalmuk, legitimitásuk elvesztését veszélyeztetik, ha bizonyos szabályokban lefektetett vagy informális közösségi elvárásként megfogalmazott tilalmakat megszegnek. (Weingast (1997), Greif (2005)).
3. A közszereplők jövedelme és a pozíciójuk megtartásához szükséges erőfeszítések szintje összefüggésben van a közösség/szervezet működésével. Ez érdekeltséget teremt a hivatalos előírások karbantartására jövedelmi pozícióik megerősítése, illetve a közviszonyok helyzetüket veszélyeztető helyzetek kialakulásának megakadályozása érdekében. Windrobe (1998).
4. A közösség különböző csoportjai az érdekérvényesítés különböző technikái révén ösztönző sémákat alakítanak ki a közszereplők befolyásolására. A közszereplők így a különböző ösztönző sémák között optimalizálva több megbízós ügynökként foglalkozik a hivatalos előírások és alkalmazásuk formálásával. Dixit (1996) Stigler (1971)
5. A közszereplők társadalmi közegük, értékeik, volt és leendő közéleten kívüli tevékenységük alapján kötődnek a közösség egyes csoportjaihoz és azok hivatalos előírásokkal kapcsolatos elvárásaihoz.

A közösségi előírások alakulását a közszereplők számára ezen csatornákon keresztül megjelenő impulzusok alakítják. Általában akkor lépnek fel aktívan a hivatalos előírások módosítása érdekében, ha

1. az a közösség komoly gazdasági súllyal és érdekérvényesítő potenciállal rendelkező csoportjainak érdekében áll, azaz a hivatalos előírások módosítása ezen csoportok tevékenységének, együttműködéseinek hozamát növeli, tranzakciós költségét csökkenti.
2. a hivatalos előírások módosítása nélkül az állami, szervezeti működés vagy az ő pozíciójuk lenne veszélyben.

Mivel egy közösség leginkább befolyásos csoportjai a hivatalos előírások által is védett status quo letéteményesei, a hivatalos előírások komoly változása csak a 2. pontban leírt vészhelyzet vagy a politikai erőviszonyok földcsuszamlás szerű változása esetén valószínű, egyébként csak a politikai játszmákon keresztül folyó finomhangolás a jellemző.

Az egyének közötti megállapodások akkor változnak, amikor ebből azok tudatos alakítóinak előnye származik

Az egyének közötti megállapodások esetében az azok kialakításában részt vevő szereplők tudatos döntése módosíthat az intézményeken. Amikor egy tipikus együttműködési forma költségei meghaladják (várható haszna nem éri el) egy újonnan lehetővé váló tranzakciós formula költségeit, az előbbit kiszorítja az új technika. Így hódított teret a pénz az árucseré rovására vagy így szorítja ki az internetes repülőjegy -vásárlás a jegyirodákat.

Az egyének közötti megállapodások az azokban részt vevő felek – vállalkozók – tevékenységeként jönnek létre. Ezek a szerződések általában a megállapodás tranzakciós költségeinek alacsonyan tartása érdekében a korábban kialakult szokásokra, konvenciókra építenek. Hasonlóképpen stabilizálja szerkezetüket a megállapodások kikényszerítését biztosító intézményekkel való kompatibilitás igénye. Az egyének közötti megállapodások átalakulása akkor a leginkább valószínű, amikor az új lehetőségeket teremtő szerződéses formák vagy a szerződések tranzakciós költségeit csökkentő innovációk potenciális hozama megnő. Ennek esetei lehetnek a következők:

- A természeti környezet egyes elemei (pld. nyersanyagok hozzáférése, termelési technológiák, szállítási költségek) úgy változnak meg, hogy a szerződési formák átalakításával az együttműködések hozama nagyban növelhető, vagy a régi szerződéses formák között elérhető hozamok jelentősen esnek.
- Az együttműködő szereplők (interakciós partnerek) relatív pozíciója megváltozik, ezért valamelyik szereplőnek megéri az együttműködés korábbi konvencióinak követése helyett a szerződéses sémák alapos újratárgyalását kezdeményeznie.
- A szerződések kikényszerítésére hivatott közösségi környezet változása a garanciális mechanizmusok megváltoztatására ösztönöz, ami új korábban nem létező szerződéses formák kialakulását teszi lehetővé. Megváltozhat a kikényszerítést biztosító hivatalos előírások tartalma vagy érvényre juttatásuk tranzakciós költsége (például mert az állami igazságszolgáltatás gyorsabb vagy megbízhatóbb lesz). Megváltozhat a szerződésben rögzített elemek megfigyelhetősége (új technológiai eljárások pld. az árumozgások olcsóbb nyomon követhetőségét lehetővé tévő eljárások). Intézményi innovációkkal léphetnek elő a megállapodások támogatásában érdekelt szereplők (például új finanszírozási termékek, reputációbiztosító mechanizmusok megjelenése).
- Más együttműködések területén új konvenciók (szerződéskötési mintázatok) alakulnak ki, amelyek átvételével a tranzakciós költségek csökkenthetőek. (Például a hajózásban elterjedő biztosítási sémák új lehetőségeket jelentenek más, egyes elemeiben kockázatos együttműködés esetében).

- Az értékrend alakulása a szerződések elfogadott tartalmát vagy a szerződés mögötti garanciák elérhetőségét átalakítja. Erre példa a rabszolgaság vagy a faji megkülönböztetés társadalmi elfogadottságának csökkenése, illetve a nemi szerepekkel kapcsolatos társadalmi elvárások átalakulása világszerte. Egy közösség tagjai közötti bizalom és kohézió erősödése csökkentheti a kikényszerítés költségeit, míg a társadalmi retorziók alapjait jelentő értékrend gyengülése csökkenti a közösségi szabályok megállapodásokat garantáló erejét.

Az együttműködési formák átalakulása az abban érintettek számára a jogok és kötelezettségek újraszervezését jelenti. Ez az új formula a szerződésben nem érintett felek számára az együttműködések szervezésének egy új lehetséges sémája, azaz egy új konvenció. Emiatt amikor a megállapodások átalakításában rejlő lehetőségek köre bővül, a társadalmi konvenciók megújulása is intenzívebbé válik.

A KÖZÖSSÉGI KÖRNYEZET VÁLTOZÁSÁNAK DINAMIKÁJA

A közösségi környezet gyakran lassan alkalmazkodik

Az intézményi keretek átfogó változása ritka, a közösségi környezet általában lassan alkalmazkodik a döntési tényezők többi elemének változásához. A közösségi környezet átalakulása sokszor azokban az esetekben sem történik meg, amikor ez a változtatás az érintettek számára jelentős előnyökkel járna. Ennek az az oka, hogy

- Az együttműködési keretek megváltoztatására irányuló együttműködés esetén a várható következmények nehezen kalkulálhatóak, ezért az érintettek közötti megállapodás bonyolult;
- A változtatás érdekében sok szereplő összehangolt cselekvése szükséges;
- Nincsen a bonyolult, sokszereplős megállapodás szervezésére és betartására képes és hajlandó szereplő.

Gyakori, hogy egy technológia, intézmény felváltása egy másikkal minden érintett számára kiemelkedő haszonnal járna, de az említett problémák miatt ez nem valósul meg. Az útfüggőség problémájának is hívták jelenséget David (1985) mutatja be szemléletesen az írógép és számítógép-billentyűzet példáján. A manapság is domináns QWERTY billentyűzetet születésekor úgy alakították ki a korabeli anyaghasználati lehetőségek korlátai miatt, hogy a gépelés sebességét lassítsák az egymást követően gyakran előforduló betűk elhelyezésével. Pár évvel később már nem lett volna szükség arra, hogy a gépelési sebességet visszafogó billentyűzetet használjanak. A II. világháborúban ki is dolgoztak egy többszörösen gyorsabb gépelést lehetővé tévő billentyűzetet, ennek ellenére ez a DVORAK klaviatúra a számítógépes korszakban sem terjedt el.

A közösségi környezet tudatos alakítása a konvenciókra, hivatalos előírásokra, szerződésekre jellemző

A közösségi környezet elemei közül a konvenciók és az egyének közötti megállapodások esetében a változtatás költsége kisebb és azok haszna közvetlenül jelentkezik az érintettek számára. A hivatalos előírásokat alakító közszereplők számára sokkal gyengébben és közvetettebben jelentkeznek a közösségi környezet megváltozásából következő változások. Az értékrend és a közösségi szabályok változása a közösség meghatározó részének egyetértése vagy a korábbi normák összeomlása esetén lehetséges. Így a magánszereplők együttműködésének az érintett szereplők által módosítható intézményi elemeinek (konvenció, megállapodás) alkalmazkodása a leggyorsabb, a közösség egészét irányító formális intézmények a status quo iránti elfogultságuk miatt lomhábbak, míg a közösség életét informálisan befolyásoló normák a legstabilabb intézményi elemek.

Az értékrend és a közösségi szabályok módosításának költségei olyan jelentősek, hogy azok tudatos alakítása stratégiai alapon ritkán működik. A normák formálása általában értékalapú cselekvés, amit nem az eredményesség ígérete mozgat. Ezért a közösségi környezet befolyásolására törekvő tudatos cselekvés általában a konvenciók, a hivatalos előírások, és az egyének közötti megállapodások formálására fókuszálhat az eredményesség esélyével.

Az új konvenciók kidolgozásával és elterjesztésével az érintett felek közötti interakciók hozama javítható, ami gyakran a konvenció inspirálója számára is hasznot hajthat. Gondoljunk például a szabad forráskódú szoftverek íróira vagy az interakciók szabályozására törekvő egyházi személyekre: a kódot, szentenciát ingyen, a minél szélesebb alkalmazás reményében dolgozzák ki és erőfeszítéseik megtérülését az interakciós sémájuk elterjedése révén szerzett reputációra épülő szolgáltató tevékenységek biztosíthatják. A konvenciók megújításával foglalkozó embereket nevezhetjük intézményi innovátornak.

A szokásos szerződéses formula módosítását a szerződésben érintett szereplők valamelyike az együttműködés hozamának növelése, tranzakciós költségeinek csökkentése érdekében kezdeményezi. Ez klasszikusan a vállalkozók intézményformáló aktivitása. Ahogyan már említettük, a szerződéses formula módosítása más, hasonló együttműködések számára is mintát jelenthet, így a vállalkozói intézményformálás egyben szándékos vagy szándékolatlan intézményi innovációnak is tekinthető.

A hivatalos előírások módosítása, illetve a módosításuk elérése érdekében indított akciók a szervezeti, politikai cselekvések. Ez a tevékenység egyes szereplők esetén hivatásszerű: a politikusok,

hivatalnokok, lobbisták a hivatalos előírások formálásért kapják díjazásukat a magánszereplőktől valamilyen formában – ők a politikai szereplők. Tisztviselőként lehetnek más politikai szereplők ügynökei, vagy pedig politikai vállalkozóként a hivatalos előírások alakítására egyéni szempontjaik alapján törekszenek a közügyekben esetleg részt vevő magánszereplők támogatásának, szavazatának megszerzése érdekében.

Így a közösségi környezet tudatos alakításának szerepei (1) a konvenciókat megújító intézményi innovátor, (2) a szerződéses formulákon módosító vállalkozó és (3) a hivatalos előírások formálásába bekapcsolódó politikai szereplő politikai vállalkozóként, tisztviselőként, vagy közéleti résztvevőként.

A közösségi környezet alakulása nem mindig tudatos, a változás iránya nem mindig egyértelmű

A közösségi környezet változása nem mindig szándékos és tudatos. A konvenciók és a normák gyakran interakciók sorozatán keresztül spontán módon kialakuló magatartási minták megszilárdulásából jönnek létre. A szerződések, hivatalos előírások gyakran sok szereplő alkujának kimenetei olyan eredménnyel, ami nem egyezik meg egyik érintett eredeti szándékával sem. Az innováció révén létrejövő konvenciók is gyakran véletlen felfedezések eredményei, amelyek alkalmazásában annyi csak a tudatosság, hogy a közösség tagjai használják azokat, mert praktikusnak tűnnek. Emiatt a közösségi környezet változása sok elemében spontán folyamat.

A társadalmi környezetet lényegében az egyének közötti interakciók koordinációját, kooperációját szervező egyensúlyválasztási sémák alkotják, amelyek biztosítják, hogy a szereplők stratégiai kölcsönösen legjobb választások legyenek. Az hogy ez az egyensúly és az azt támogató vélekedések hogyan alakulnak ki, az gyakran nem egyértelmű, ahogyan az sem biztos, hogy az egymásra legjobb válaszként stabil kimenetet adó stratégiák Pareto optimálisak. A szereplők tapasztalatai, vélekedései, szándékai, spontán reakciói és véletlen tényezők együttesen alakítják a közösségi környezetet.

A közösségi környezet változásának iránya nem egyértelmű. A példák és az azokat motiváló irodalom általában a tranzakciós költségeket csökkentő, az együttműködési lehetőségek körét bővítő intézményi változásokról számolnak be. Az emberi tudás akkumulálódása, az ember jobbra törekvése és a nagyobb hozamot biztosító interakciós sémák életképesebb volta alapján vannak alapjai annak az optimista nézetnek, hogy a változások általában - így az intézményi környezet alakulása esetén is - összességében valamiféle jobb irányba mutatnak. Azonban ez alapján sem mondhatnánk egyértelműen, hogy a közösségi környezet változásai mindig az egyéni interakciók hozamának

növekedését támogatják – ahogy persze ennek az ellenkezőjét sem.

III. A VERSENYKÉPESSÉG FOGALMÁNAK ELEMZÉSE A KÖZÖSSÉGI KÖRNYEZET ASPEKTUSÁBÓL

BEVEZETŐ

A következőben a versenyképesség fogalmát elemezzük, hogy megvizsgálhassuk, milyen feltevésekkel él a fogalom a közösségi környezettel kapcsolatban, illetve milyen normatív elemei vannak a definíciónak.

Chikán (2009) szerint

A vállalatok versenyképessége abban áll, hogy a társadalmi normák betartásával úgy kínáljanak termékeket a fogyasztóknak, hogy azok hajlandók legyenek ezekért a versenytársakénál nagyobb jövedelemezőséget biztosító árat fizetni.

Az elemzéshez a definíciót lecsupaszítottuk. A csupaszítás lépései a következők:

1. vállalat helyett bármilyen aktorra, szervezetre használhatóan, azaz általában valaki versenyképességére fókuszáljunk. Ennek érdekében a konkrét vállalati funkcióhoz kapcsolódó fogalmakat (termék, fogyasztó, versenytárs, ár) is általánosabban fogalmazzuk meg. A 'versenytársakénál nagyobb jövedelemezőséget biztosító ár' helyett a 'relatív hozam' kifejezést használjuk. A 'fogyasztóknak árért cserébe termékeket kínáló tevékenység' koncepciója helyett 'a gazdasági munkamegosztásba való bekapcsolódás' fogalmát használjuk.
2. A társadalmi normákra vonatkozó kitételeket elhagyjuk, hiszen elemzésünk célja pont az, hogy megvizsgáljuk a versenyképesség fogalma mit tételez fel a közösségi környezetről

Az így kialakuló csupaszított definíció szerint egy aktor versenyképessége

valaki képessége értékteremtő módon bekapcsolódni a gazdasági munkamegosztásba úgy, hogy tevékenysége relatív hozama nem csökken.

Ezzel a csupaszítással a konkrét szervezeti és intézményi formákat, interakció típusokat általánosabbra cseréltük. Ennek a definíciónak később alkalmazásra is kerülő jellemzője, hogy a terméket versenypiacon kínáló vállalat mellett a gazdasági szereplők jóval szélesebb körére teszi alkalmazhatóvá a versenyképesség fogalmát. Ez azonban csak egy hasznos melléktermék. A konkrét intézményi ruházattól azért szabadítottuk meg a vállalati versenyképesség fogalmát, hogy azt a normatív és intézményi környezettel kapcsolatos elemek feltárása érdekében ízeire szedhessük.

A VERSENYKÉPESSÉG FOGALMÁNAK ÍZEKRE SZEDÉSE

A versenyképesség általános definícióját a következő lépésekben bonthatjuk elemi darabjaira:

Valaki képessége

értékteremtő módon			
bekapcsolódni			
a gazdasági munkamegosztásba	munkamegosztásba	interakciók sorozatába	interakcióba
úgy, hogy tevékenysége			
relatív hozama nem csökken	hozama nem csökken	hozamot hoz	

Ez alapján a versenyképesség fogalma három irányban gazdagodik az interakcióba való bekapcsolódáshoz képességéhez képest. Az első dimenzió arra vonatkozik, hogy a szereplő milyen interakciós térbe kapcsolódik be. A második dimenzió a bekapcsolódás értékteremtő voltára vonatkozik. A harmadik dimenzió arra vonatkozik, hogy a szereplő tevékenységből származó hozama hogyan alakul.

AZ INTERAKCIÓS TÉRHEZ KAPCSOLÓDÓ INTÉZMÉNYI, NORMATÍV TARTALOM

Az interakciós térhez kapcsolódó közösségi környezetre vonatkozó feltevések vizsgálatával tárhatjuk fel, hogy maga az együttműködés léte milyen alapfeltevéseket indukál.

INTERAKCIÓ

Az interakció létrejötte először is feltételezi, hogy a résztvevő felek felismerik, hogy nem a természettel, hanem másik stratégiai alapon cselekvő szereplőkkel állnak kapcsolatba. Az, hogy valaki felismerje, hogy bizonyos események mögött nem a természet erői állnak, hanem egy szereplő, aki döntéseit az ő (várható) cselekedeteire tekintettel hozza, lényegében annak felismerése, hogy nincs egyedül. Amíg valaki nem fedezi fel, hogy egy játszma szereplője, addig számára a játszma nincs is.

Az interakció létrejöttének másik feltétele, hogy a szereplők valamilyen kölcsönös vagy közös tudással (mutal knowledge, common knowledge) rendelkezzenek interakciójuk szerkezetéről, a lehetséges opciókról, kimenetekről és azok kifizetéseiről. Amíg a szereplők számára nem kölcsönösen egyértelmű, hogy mi is a játszma, addig kölcsönös akcióról beszélhetünk csak, nem interakcióról.

Egyszerűen fogalmazva, amíg egy interakció szereplői nem ismerik fel kölcsönösen egymást és nincsen valamilyen összhang a közös szituációra vonatkozó vélekedésük között, addig nem is beszélhetünk interakcióról.

Egymás felismerése és a közös szituációról való kölcsönös ismeret tekinthető a közösségi környezet egyik alapelemének.

A másik alapelem az interakciót létrehozó helyzet. Ez vagy valami külső körülmény, ami a feleket összezárja, valami olyan tényező, ami a szereplőket arra ösztönzi, hogy interakcióba lépjenek egymással. Ez az ösztönző általában valamilyen haszon elérésével kecsegtető lehetőség, amit egyik, másik vagy mindegyik potenciális interakciós partnert arra ösztönzi, hogy belépjenek a közös játszmába. Lényegében valami közös dolga vagy ügye van az érintetteknek.

Összességében az interakció alapja egymás és a szituáció felismerése, illetve az interakcióból származó haszon lehetősége a szereplők egy halmaza számára.

INTERAKCIÓK SOROZATA

Az, amikor a résztvevők interakciója ismétlődik az közösségi környezet újabb elemeit hozhatja létre.

1. A szereplők ismerik egymás interakciós múltját.
2. Ez alapján egyre gazdagabb feltevések vannak a másik által követett stratégiáról.
3. Az ismétlődések sorozata a jövőbeli ismétlődések valószínűségét növeli, azáltal nem csak közös múltja, hanem közös jövője is lesz a szereplőknek.
4. Az interakció ismétlődésessé válása a közös játszmát, a lehetséges kimenetek és elérhető egyensúlyok halmazát kibővíti.
5. Azzal, hogy a közös múlt bővíti a kölcsönös ismereteket, a közös jövő pedig a lehetséges egyensúlyok körét az érintettek között kialakulhatnak az interakció kifizetéseit javító koordinációs sémák, konvenciók.
6. Amennyibe a jövőbeli ismétlődések száma kellően nagy, megteremtődhet annak a feltétele, hogy kialakuljanak az interakciók hozamát tovább növelő normák.

MUNKAMEGOSZTÁS

Az interakciók sorozatát munkamegosztásra cserélve a definíció csak a kölcsönösen előnyös interakciókra szűkül. Míg az interakciók lehetnek valamelyik fél számára károsak, a munkamegosztás azt feltételezi, hogy minden érintett (legalábbis ex ante várható értékben) pozitív kifizetést, azaz hozamot vár az interakciók sorozatától. Az Interakciók és sorozataik esetén lehetséges konfliktusok potenciális köre szűkül. Munkamegosztás esetén minden résztvevő hozama pozitív, konfliktust a hozamok egymáshoz viszonyított mértéke okozhat.

GAZDASÁGI MUNKAMEGOSZTÁS

A munkamegosztás gazdasági jellegének hangsúlyozásával az együttműködések lehetséges körét azokra az interakciókra szűkítettük, amelyek a szereplők gazdasági cselekvéseire épülnek. Ezzel kizárjuk az identitás alapú (karitatív, önkifejező, értékalapú) együttműködések. ezek szóba jövő körét az egyéni motivációk alapján megsűrjük, az interakciók azon formáira fókuszálunk (csere, összefogás), ahol az együttműködő felek célja kölcsönösen és elismerten haszonnal zárni az együttműködést. Azzal, hogy a cselekedet és haszna szétválik, a cselekvés hozama időben elválaszthatóvá válik az interakciótól és megnyilvánulásában elválaszthatóvá válik az interakciós partnerektől. A gazdasági munkamegosztás ezáltal feltételezi a gazdasági együttműködések részleteit és garanciáit rögzítő szerződések, és a tulajdon létét, szükségessé teszi a tulajdon megőrizhetőségét és a szerződések betartását biztosító intézményi környezetet.

A KÖZÖSSÉGI KÖRNYEZETRE VONATKOZÓ TARTALOM AZ INTERAKCIÓS TÉR ELEMZÉSE ALAPJÁN

A fenti elemzés alapján a versenyképesség fogalma az együttműködések intézményi környezetével kapcsolatban komoly kritériumokat fogalmaz meg

- Egymás ismerete (kölsönösen konzisztens vélekedések egymás racionalitásáról, motivációjáról, múltbeli tevékenységéről, jövőbeli opcióiról és azok értékeléséről, stratégiájáról és az azt alakító tényezőkről)
- Közös tudás a szituációról (kölsönösen konzisztens vélekedések a környezetről, az interakció szabályairól és kimenetének várható következményeiről)
- Léteznek az együttműködés koordinációs és kooperációs sémái (konvenciói, normái)
- Egymásra utaltság avagy az interakció pozitív hozammal kecsegtet
- Az együttműködésnek van jövőbeli perspektívája
- Az együttműködés várható hozama a résztvevők számára pozitív
- A gazdasági célú cselekvés elkülönülése, intézményeinek - szerződés, csere, vállalkozás, tulajdon - léte

Mindebből arra következtethetünk, hogy a versenyképesség csak erős közösségi beágyazottságban értelmezhető fogalom. A gazdasági együttműködés elkülönülésének intézményeinek (csere, vállalkozás, tulajdon, szerződés) működőképessége, a potenciális együttműködő felek közös múltja, jövője, konvenció és normarendszere nélkül valós gazdasági munkamegosztásról nem beszélhetünk.

ÉRTÉKTEREMTÉS

AZ ÉRTÉKTEREMTÉS FOGALMÁNAK ALAPJAI

Ahogy korábban a döntések hatását elemezve írtuk, az értékteremtő tevékenységek során valaki arra törekszik, hogy saját személyes céljait a másokkal való kölsönösen előnyös együttműködések lehetőségeinek, hozamainak növelésével szolgálja.

Ez a meghatározás egy individualista normatív koncepcióra épít. Azt teszi fel, hogy az érték fogalmának alapját egyéni értékítéletek adják, azaz egy közösségben nem beszélhetünk értékteremtésről, ha azt a közösség tagjai (legalább azok egy része) nem éli meg pozitívan. Ebben a megközelítésben

alapkérdés, hogy kiknek a helyzete, helyzetváltozása hogyan számít, az egyéni hozamok változását mikor nevezhetjük értékteremtésnek.

Attól a kérdéstől, hogy az értékteremtés fogalmába az egyes érintettek által pozitívan megélt változások között hogyan tegyünk különbséget, eltekintünk. A politikai filozófia fontos kérdése, hogy milyen egyéni helyzetváltozások tekinthetők normatív szempontból relevánsnak, egy adott egyéni helyzetváltozás normatív megítélését hogyan befolyásolják az egyén egyéb tulajdonságai. A továbbiakban feltesszük, hogy egy közösség ezt a kérdést megválaszolta, azaz eldöntött, hogy az egyes egyének helyzetének változása az értékteremtés fogalma szempontjából. Ez fontos feltevés a közösségi környezetre nézve is. Akkor beszélhetünk értékteremtésről, ha egy adott közösségben ennek a fogalomnak a jelentéséről valamilyen közmegegyezés van, azaz a közösség rendelkezik értékfogalommal, van közös morálja.

AZ ÉRTÉKTEREMTÉS ELOSZTÁSI KÉRDÉSEI

Az egyéni helyzetváltozások értékének megítélése után a következő feladat az egyes egyéni helyzetváltozások egymáshoz való viszonyának megítélése. Egy adott helyzetváltozás, interakció a közösség tagjainak helyzetét különbözőképpen érinti, ezért az értékteremtés fogalmának egyértelmű meghatározása még egy kérdést felvet: az egyéni hozamváltozások mely eseteiben beszélhetünk értéknövekedésről, azaz milyen hozamváltozást indukáló akciók esetében beszélhetünk értékteremtésről.

A kérdés filozófiai és politikai mélységeinek ellenállva, de attól meg nem rettenve az értékteremtés négy elosztási aspektusát emelhetjük ki:

- Az együttműködésben résztvevők egymáshoz viszonyított hozamainak alakulása
Ebben az esetben az a fő kérdés, hogy az együttműködés értékteremtő voltának megítélése során az együttműködésben résztvevők összesített hozamának növekedését, mindegyik résztvevő hozamnövekedését vagy pedig a vizsgált szereplő hozamának növelését tartjuk irányadónak.
- A közösség adott interakcióban részt nem vevő tagjainak hozamaira gyakorolt hatás
Ebben az esetben az a fő kérdés, hogy a közösség együttműködéshez nem tartozó tagjainak hozamváltozását, például a környezeti externáliák hatását vagy pedig egyes piaci események árfolyamokra gyakorolt hatását milyen feltételek esetén és hogyan vegyük figyelembe.
- A közösség tagjai közötti viszonyokra gyakorolt hatás
Ebben az esetben az a fő kérdés, hogy a közösség tagjai között a hozamok, hozamtermelési lehetőségek terén létrejövő különbségeket hogyan ítéljük meg.

- A közösség tagjainak jövőbeli döntéseire gyakorolt hatás

Ebben az esetben az a fő kérdés, hogy egy adott cselekvés, együttműködés jövőbeli döntéseket befolyásoló hatásait hogyan értékeljük. Fontos megemlíteni, hogy az elméleti keretünk egyik fő tényezőjére, az interakciós partnerek jövőbeli helyzetére vonatkozó kérdés ebben az esetben nem ugyanaz, mint az előző három kérdés: azok a közösség tagjainak hozamát vizsgálják, ebben az esetben pedig a jövőbeli döntési lehetőségekre gyakorolt hatás van fókuszban.

A korábbi logikát követve az értékteremtő képesség definíciója a fogalomról való közmegegyezést feltételez. Ennek kapcsán a közösségi normarendszerrel kapcsolatos elvárások a hogyan értékeljük az egyéni hozamváltozásokat kérdés mellett, a hogyan értékeljük a hozamváltozások összességét kérdéssel egészül ki.

AZ ÉRTÉKTEREMTÉS MEGHATÁROZÁSÁNAK PRAKTIKUS VONATKOZÁSAI

Az értékteremtés normatív koncepciójának megléte nem csak intellektuális kérdés. Az értékteremtést szolgáló intézmények létrehozását, működtetését, kontrollját, változtatását a kérdésekre választ adó közösségi környezeti elemek befolyásolják, amennyiben ezek a közösségi elemek inkonzisztensek a gazdasági működés intézményi környezete is bizonytalanná válik. A fenti kérdésekre egyértelmű válaszokat csak részleteiben meghatározott, és részleteiben is közösségi legitimációval bíró szabályrendszerekben lehet leírni.

A fenti kérdések mindig vita tárgyai voltak és azok is maradnak. Nem általános és örök megválaszolásukat jelenti a megfelelő intézményi keretrendszer megléte, hanem azt, hogy

1. egy közösségnek legyen általános válasza fenti kérdésekre
2. legyenek egyértelmű szabályai annak, hogy a fenti kérdések speciális eseteiben hogyan születnek meg a döntések
3. a közösség általános válaszána és az azt speciális esetekre alkalmazó intézmények módosításának lehetősége legyen szabályozottan megteremtve.

Az utóbbi két feltétel megint az intézményrendszer működésével kapcsolatban fogalmaz meg kritériumokat. Az első feltétel valamilyen közmegegyezést igényel.

Ezen közmegegyezést a következőképpen írhatjuk körbe:

1. Egy együttműködés hozama minden résztvevő számára legyen pozitív.

2. Egy együttműködés hatásai az abban részt nem vevők számára ne legyenek túl nagy mértékben negatívak az együttműködésben résztvevők hozamához képest.
3. Egy együttműködés átalakítása során az együttműködésből származó hozamok összességében nőjenek.
4. Egy együttműködés jövőbeli interakciók hozamaira gyakorolt hatása ne legyen túl nagy mértékben negatív az együttműködésben résztvevők és nem résztvevők hozamaihoz képest.

Ez a négy pont egyes elemeiben tudatosan elnagyolt, az elosztási kérdések bizonyos elemeire pedig nem ad választ, ezek a válaszok interakció típusonként, közösségenként jelenősen eltérhetnek. Hozam nélkül nincs együttműködés, az interakció okozta károkra tekintettel kell lenni, az együttműködés fejlesztése ne járjon a hozamok csökkenésével sem az adott együttműködés jövője sem a közösségen belüli jövőbeli lehetőségek szempontjából.

AZ INTERAKCIÓS HOZAMOK SZINTEN TARTÁSA

Az értékteremtés fogalmának elemzésével már részben elvégeztük az interakciós hozammal kapcsolatos definíciós kritériumok vizsgálatát. Az interakciókkal szembeni hozamelvárás kérdéskörén túl a definíció az együttműködés hozamáról felteszi, hogy az nem csökken, illetve relatívan nem csökken. Az előbbi kritérium erősebb, ha a hozamok általában csökkenhetnek, az utóbbi pedig, ha van olyan hozam, ami nő.

Ezek a hozamokkal kapcsolatos felvetések fő jelentősége, hogy a végzett tevékenység szervezését dinamikus perspektívába helyezik. A körülmények változása esetén egy tevékenység hozama alkalmazkodás nélkül csökken. Ezáltal a hozamok csökkenésének elkerülése az interakcióban részt vevők folyamatos alkalmazkodását igényli ennek képességével, lehetőségével.

A relatív hozamcsökkenés elkerülése a hasonló tevékenységet végzőket kapcsolja be viszonyítási pontként. Ez persze lehet a hozamok szinten tartani képes alkalmazkodás kritériumát enyhítő tényező is olyan esetekben, ahol a hozamok általános esése tapasztalható. Ennél gyakoribb eset, hogy valahol a tevékenységek hozamát növelő újítást valósítottak meg és a relatív hozam megőrzése az újítás átvételét vagy más hasonló hatású hozamnövelő innovációt igényel.

A környezeti változások hozamcsökkentő hatását csökkentő alkalmazkodás és a hasonló tevékenységet végzők hozamnövelésére válaszoló innováció képessége a döntéshozatali környezettel kapcsolatban a következő elvárásokat támasztja:

1. A közösség tagjaiban legyen meg a képesség és a motiváció a hozamok (relatív) szinten tartása érdekében szükséges változtatások megtételéhez. Ez részben a személyes aspektusokra részben a közösségi környezetre, elsősorban a közösségi értékrendre vonatkoztatható kitétel.
2. A közösség intézményei ne nehezítsék meg az alkalmazkodást. Egyrészt az együttműködések módosítását ne korlátozzák túlságosan a formális és informális intézményi keretek, másrészt működjenek az átalakításukhoz szükséges egyeztetések, alkuk lebonyolításának tranzakciós költségeit csökkentő mechanizmusok.
3. A közösség intézményei maguk is legyenek képesek alkalmazkodni. Az alkalmazkodás és innováció során egyes intézmények feleslegessé, korláttá válnak az értékteremtő együttműködések szervezésében, más területeken pedig új konvenciók és normák kialakítására van szükség a tranzakciók lehetőségének megteremtése, költségeik csökkentése érdekében. Ehhez arra van szükség, hogy a közösség képes legyen intézményrendszerét folyamatosan az értékteremtő tevékenységek igényeihez igazítani.

Az együttműködések alkalmazkodását, megújítását támogató intézményekhez az innovációt támogató és a kellően rugalmas értékrend és közösségi szabályok, a gazdasági munkamegosztás igényeihez részleteiben és változásával is igazodó konvenciókra, hivatalos előírásokra és szerződésekre van szükség. Ez egyrészt adottság kérdése, másrészt az intézményrendszer beépített elemeitől függ, amelyek a nem szándékolt káros hatásokat képesek kiszűrni, harmadrészt pedig a közösségi környezet tudatos alakításával foglalkozó szereplők (közösségi innovátorok, vállalkozók és politikai szereplők) szándékain és lehetőségein múlik.

A VERSENYKÉPESSÉG DEFINÍCIÓJÁBÓL KÖVETKEZŐ ELVÁRÁSOK A KÖZÖSSÉGI KÖRNYEZETTEL SZEMBEN

A versenyképesség definíciója a közösségi környezetre vonatkozólag gazdag és konkrét tartalommal bír. A fogalom intézményi és normatív tartalma a gazdasági munkamegosztás, az értékteremtés és a hozamok relatív szinten tartásának kritériumával meghatározza a versenyképesség intézményi kritériumait.

1. A közösség tagjainak és a tagság tartalmának meghatározottsága.
2. a potenciális együttműködő felek közös múltja, jövője, konvenció- és normarendszer.

3. A gazdasági együttműködés intézményeinek (csere, vállalkozás, tulajdon, szerződés) működőképessége.
4. Az értékteremtés normatív koncepciója és az arra épülő részleteiben meghatározott, és részleteiben is közösségi legitimációval bíró szabályrendszerek.
5. Az innovációt támogató és a kellően rugalmas értékrend és közösségi szabályok.
6. A gazdasági munkamegosztás igényeihez részleteiben és változásával is igazodó konvenciók, hivatalos előírások és szerződések.
7. A közösségi környezet tudatos alakításával foglalkozó szereplők (közösségi innovátorok, vállalkozók és politikai szereplők) motivációja és lehetősége a hozamok relatív szintjének tartását támogató intézményi környezet karbantartásában.

A 2-7. pontok háttérét a korábbi elemzés során már bemutattuk. Az első pont a másik hat előfeltétele. Egy közösség intézményrendszere csak akkor működőképes, ha egyértelmű, hogy a magatartási szabályok kikre vonatkoznak és kik számára milyen jogokat, kötelezettségeket fogalmazznak meg.

A versenyképesség fogalmának intézményi elemzése rámutat, hogy a fogalom gazdag értéktartalommal és határozott közösségi intézményrendszer-képpel rendelkezik. A közösségi versenyképesség ez alapján a versenyképesség fogalmába kódolt közösségi környezetként határozható meg.

HIVATKOZÁSOK

Acemoglu, Daron; Johnson, Simon; Robinson, James A. (2004) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth *NBER* 10481.

Aumann, Robert J. (1987) Correlated Equilibrium as an Expression of Bayesian Rationality *Econometrica* Vol. 55. No 3.

Baumol W. J. (1990) Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive *Journal of Political Economy* VOL 98 No 5.

Chikán A. (1997) *Versenyképesség és a gazdasági szereplők közötti interakciók*. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest

Chikán A., Czakó E. (ed) (2009) *Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén* Akadémia Kiadó, Budapest

David, Paul A. (1985) Clio and the Economics of QWERTY *AER* Vol 75. No. 2.

Dixit, Avinash (1996) *The Making of Economic Policy: a Transaction-Cost Perspective* MIT Press, Cambridge, MASS

Elster J. (1995) *A társadalom fogaskerekei*. Osiris Kiadó, Budapest

Grand, Julian Le (1990) Equity Versus Efficiency: The Elusive Trade-Off. *Ethics* Vol. 100. No. 3.

Greif A. (1993) Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition *AER* VOL 83. No 3.

Greif, Avner (2005) Commitment, Coercion and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions supporting exchange In Menard, Claude; Shirley, Mary M (2005) *Handbook of New Institutional Economics* Springer, Dordrecht

Hirschman, Albert O. (1981) *Essays in Trespassing* - 3rd chapter: The changing course for income inequality in the course of economic development Cambridge University Press, Cambridge Mass.

Hirschman, Albert O. (1967) *Development Projects Observed* Brookings Institution Press, Washington D.C.

Krueger, Anne (1974) The Political Economy of the Rent-Seeking Society *AER* Vol 64. No 3.

Krugman, Paul (1996) *Geography Lost and Found* in Krugman, Paul (1996) *Development, Geography and Trade* The MIT Press Cambridge, Mass.

Lowie, Robert Harry (1962) *The origin of the state* Russel&Russel New York

Mokyr, Joel (2004) *A gazdaság gépezete - Technológiai kreativitás és gazdasági haladás* Budapest, Móra Kiadó

Murphy K. M., Shleifer A. és Vishny R. W. (1991) The Allocation of Talent: Implications for Growth *NBER Working Papers* No. 3530

North, Douglass C. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance* Cambridge University Press, Cambridge UK

Nurmi, Hannu (1983) Voting Procedures: A Summary Analysis *British Journal of Political Science*, VOL 13 No 2.

Olson, Mancur (1982) *The Rise and Decline of Nations* Yale University Press, New Heaven

Ostrom, Elinor (2000) Collective Action and the Evolution of Social Norms *JEP* Vol. 14. No 3.

Porter M. E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations* Free Press, New York

Sappington, David E.M. (1991): Incentives in Principal-Agent Relationships *JEP* Vol 5. No 2.

Scitovsky, Tibor (1954) Two Concepts of External Economies *JPE* Vol 62 p.143-p.151

Sen, Amartya (1995) Rationality and Social Choice *AER* VOL 85.No 1.

Stigler, George J. (1971) The theory of economic regulation *The Bell Journal of Management and Science* Vol 2. No 1.

Stigler, Joseph E., Becker, Gary S. (1977) De gustibus non est disputandum *AER* VOL 67 No 2.

Stiglitz, Joseph E. (1988) *Economics of the Public Sector* W. W. Norton New York

Szepesi B. (2009) Az állami szabályozással szembeni normatív kritériumokról in Szalai Á. (szerk) (2009) *Kapitalista Elvárások* Közjó és Kapitalizmus Intézet Bp.

Szepesi B. et al (2009) *Módszertani, elméleti keretek a magyar állam működés problémáinak elemzéséhez* PPH Csoport, Budapest

Tullock, Gordon (1993) *Rent Seeking* E. Elgar Aldershot, England.

Ulman-Margalit (1990) *Emergence of norms* Oxford University Press, Oxford

Weingast, Barry R. (1997) The Political Foundations of democracy and the Rule of Law *APSR* Vol 91. No 2.

Williamson, Oliver E. (2000) The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead *JEL* Vol. 38 No. 3.

Wintrobe, Ronald (1998) *The Political Economy of Dictatorship* Cambridge University Press, Cambridge, UK.

I. MELLÉKLET: A SZAKIRODALOM ÁTTEKINTÉSE

A következőkben a tanulmány alapjául szolgáló irodalom néhány fontosabb írását foglaljuk össze. Az áttekintés szükségszerűen eklektikus, az új intézményi iskola alapjait lerakó szerzők és a versenyképességgel foglalkozó kutatók munkái első ránézésre nehezen egyeztethetők össze. Azonban ahogy látni fogjuk, az intézmények által keretezett világban a versenyképesség és a közösségi versenyképesség fogalmi egymásba illeszthetők, képesek koherens módon egy megközelítésévé összeállni.

Az áttekintés átfogja az általunk érintett témákat, fő rendezőelve nem a szerzők egymásutánisága, hanem a különféle témák egymásra épülő sorrendje.

Nem célunk áttekintést adni a teljes új intézményi iskola vagy a versenyképesség irodalmáról, jelen fejezet inkább a tanulmányban használt fogalmak és érvelési rendszerek jobb megalapozására törekszik. Ennek következtében a teljesség igénye nélkül csak azokkal a szerzőkkel és művekkel foglalkozunk, amelyek közvetlenül kapcsolódnak a közösségi versenyképesség jelen tanulmányához.

AZ INTÉZMÉNYEK MEGHATÁROZÁSA

Először is fontos az intézményi keret komolyabb vizsgálata. Ehhez elsősorban D. C. North 1990-es, „Institutions, Institutional Change and Economic Performance” könyvét használtuk fel. North könyve az új intézményi iskola alapművének számít.

Fő kérdése, hogy az intézmények milyen kombinációja teszi lehetővé leginkább a kereskedelemről származó előnyök megragadását. Szerinte az intézmények fontosak az értékek érvényesítéséhez, a jogok védelméhez, a közpolitikák megvalósításához és a szerződések kikényszeríthetőségéhez. A történelmet is az intézmények evolúciójaként szemlélni.

Egy intézményt a következőképpen határoz meg: *„Az intézmények egy társadalom játékszabályai, vagy formálisabban, az emberek által kidolgozott korlátok amelyek alakítják az emberi interakciókat.”*

Az intézmények csökkentik a bizonytalanságot, mivel strukturálják a mindennapi életet. Utat mutatnak az emberi interakciókhoz, tanulhatóak, behatárolják a lehetséges választási lehetőségeket, tehát könnyebbé teszik a lehetséges alternatívák közti választást. Egy intézmény lehet formális és informális.

Formális intézmények alatt érte a szabályokat, míg informálisak alatt a konvenciókat, magatartási szokásokat. Intézményeket lehetséges csinálni (alkotmány), vagy maguktól alakulnak ki (common law).

Az intézmények tökéletesen analógok a szabályokkal egy sportban. Vannak írott és íratlan szabályok, illetve a csapatok lehetnek úgyis sikeresek, hogy áthágják ezeket a szabályokat ha nem elég erős a megtorlóerő vagy a büntetés, és itt is vannak fair play játékosok.

Fontos, hogy az intézmény nem egyenlő a szervezettel. Valamely törvény például intézmény, és ennek a végrehajtója a bíróság, amely pedig a szervezet. A fő vizsgált kérdés szerinte az intézmények és a szervezetek interakciója.

Az intézményeket emberek hozzák létre, ezért a kiindulópontnak is az embernek kell lennie. Az intézmények a technológiával együtt adják meg a tranzakciós és termelési költségeket, amelyek összeadják a teljes költséget. Az intézmények ugyan stabil környezetet nyújtanak az emberi interakcióknak, de ettől még időben is változnak, az emberek választásai alakítják őket. Ez annyira lassú persze, hogy csak történelmi léptékben lehetséges a megfigyelése.

A RENDSZER VÁLTOZÁSÁRÓL

A változás North (1990) szerint lehet a szabályok változása, az informális korlátok változása, a gazdasági vagy társadalmi fejlődés gyorsaságának a változása, vagy az intézmények kikényszerítő erejének változása. Általában folyamatos a változás, a formális szabályok könnyebb változtathatósága ellenére a szokások, hagyományok nem csak a múltat kötik össze a jelennel és a jövővel, hanem segítenek megérteni a történelmi változást is. A fő kérdés a történelmi változás divergenciáinak megértése: miért léteznek rossz intézmények? Szerinte ez az intézmények és szervezetek közti interakciókon múlik, ez van hatással az intézményi fejlődés irányára, ez határozza meg a gazdasági és társadalmi fejlődési lehetőségeket egy társadalomban.

A szervezetek azok a társadalmi létesítmények amelyek az intézményeket érvényesítő szereplőkként jelennek meg és arra jönnek létre, hogy ki lehessen használni az intézmények nyújtotta lehetőségeket, és ahogy a szervezetek fejlődnek, változnak az intézmények is. Az intézményi változás útját irányítja az intézmények és szervezetek együttélése és az emberek visszajelzései a lehetőségek változásairól.

A változás nem automatikus: a politikai és gazdasági szervezetek vállalkozóinak azon elképzeléséből ered, hogy ők jobban tudnak működni, ha a már meglévő kereteken módosítanak. Ezen törekvéseik nagyban függenek attól, hogy milyen információkat kapnak, és hogy ezeket hogyan használják fel.

JÓ ÉS ROSSZ INTÉZMÉNYEK

North szerint ha a politikai és gazdasági piacok hatékonyak (nulla tranzakciós költséggel működnének), akkor a döntések mindig hatékonyak lennének, tehát csak jól működő intézmények léteznének. Azonban ez nem így van: az aktoroknak nem teljes informáltság mellett kell dönteniük, és bizonyos mentális struktúrákon keresztül dolgozzák fel az információt, amelyek nem vezetnek szükségszerűen hatékony kimenetekhez.

Ezt megerősítendő példaként hozza fel a 19. századi Amerikai Egyesült Államokat. Az évszázad elején az alapvető intézményi struktúra kész volt (alkotmány és a kemény munka tisztelete) már az országban. Ez segítette a gazdasági és politikai szervezetek létrejöttét (Kongresszus, helyi szervezetek, családi farmok, kereskedőházak), akiknek maximalizáló tevékenysége nyomán nőtt a termelékenység és a gazdaság, ami pedig hajtotta az oktatási beruházásokat. Az oktatási beruházások segítették az ingyenes alapoktatás létrejöttét, és a mezőgazdasági produktivitást. Ahogy a gazdasági szervezetek fejlődtek, hogy kihasználják ezeket a lehetőségeket, nem csak még hatékonyabbá váltak, hanem fokozatosan megváltoztatták az intézményi keretrendszert is. Nem csak a politikai és bírósági keretrendszer és a magántulajdonjogok rendszere (Sherman Act) változott meg, hanem nagyon sok magatartás, norma és más informális keret is (attitűdbeli változásokban lehet érezni: nők szerepe, rabszolgaság, vérmérséklet, stb.).

A tranzakciós költségek változásának köszönhetően az aktorok olyan választásai váltak lehetséges opciókká, amelyek korábban nem voltak megvalósítható alternatívák. Látható, hogy sokszor nem szándékolt hatások fejtik ki a legnagyobb hatásokat.

Az intézmények között is vannak olyanok, amelyek növelik a termelékenységet és vannak amelyek csökkentik. Fontos, hogy azért volt az Egyesült Államok sikeres, mert az intézményi keret folyamatosan olyan ösztönzőket biztosított a szervezetek számára, amelyek a termelékenység és az aktivitás növelését díjazták.

Ugyanezt a keretrendszereket a másik irányba alkalmazva, sok mai harmadik világbeli ország helyzete magyarázható: nincsenek összhangban az intézmények, a szervezetek és az aktorok. Az aktor olyat akar, amit a szervezet és az intézmények nem tesznek lehetővé és vice versa.

A SZERZŐDÉSEK KIKÉNYSZERÍTHETŐSÉGE

North szerint az intézmények és a tranzakciós költségek határozzák meg a szerződések betartatásának költségeit (magántulajdonjog, szerződések kikényszeríthetősége), tehát az intézmények kulcsszerepet játszanak a termelési költségek alakulásában. A szabályok hierarchiája (alkotmány, törvények,

rendeletek) adja meg a jogok rendszerét egy adott cserénél, ezen felül egy szerződés a kikényszeríthetőség lehetőségeivel széles körben rendelkezik, a szóban kötött megállapodások ugyanilyen kötelező erővel rendelkeznek.

A kikényszeríthetőség tökéletlensége folytán a legtöbb szerződés nem tökéletes, tehát az informális korlátok nagy szerepet fognak játszani egy adott megállapodásnál. Ezek például a reputáció, általánosan elfogadott végrehajtási standardok és konvenciók, amelyek az ismételt interakciókból fejlődnek ki.

Az intézmények határozzák meg, hogy mennyire drága a csere. A költségek több irányból tevődnek össze: a tulajdon és a tulajdon feletti jogok értékének meghatározása, a szerződéskötés és kikényszerítésének költségei, valamint egy kockázati felár az előző kettő lépés várható hiányosságai miatt.

A MEGBÍZÓ-ÜGYNÖK PROBLÉMA INTÉZMÉNYI KERETBEN

Avner Greif 1993-as cikke „Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: the Maghribi Traders' Coalition” azt a gazdasági intézményt mutatja be, amely lehetővé tette a 11. századi kereskedőknek, hogy tengerentúli ügynököket vegyenek fel, kiküszöbölve a megbízó-ügynök problémát. Ezt az ügynökrendszert egy koalíció kormányozta, amelyben a várakozások, implicit szerződési kapcsolatok és egy specifikus információátadási forma segítette a reputációs mechanizmus működését. A cikk kiemeli a társadalmi összetartozás és a gazdasági együttműködés közti interakciókat, a gazdasági tevékenységek meghatározó erejét, a kereskedői törvények természetét és a piaci és nem piaci intézmények közötti interrelációkat.

Greif (1993) úgy kezdi cikkét, hogy azoknak az intézményeknek a történelmi fejlődéséről nem sokat tudunk, amelyek lehetővé tették a cserelehetőségek növekedését. Ezen intézmények egyik fontos tulajdonsága, hogy a megbízó-ügynök problémát képesek kiküszöbölni. Felteszi, hogy a megbízó-ügynök probléma nem merül fel, ha a megbízó és az ügynök egy helyen van, és ha a megbízó számára alacsony az ügynök ellenőrzésének költsége. Amikor azonban például a tenger túloldalán van az ügynök, akkor nagyon megnő ez a költség. Annyira megnőhet, hogy a vállalkozás el sem indul, hiszen nem éri meg a megbízónak akkora fizetséget adnia az ügynöknek, hogy annak ne érje meg becsapni őt. Erre nehézségre adtak sikeres válaszok a céhek, amelyek ezt a szerződésszegő viselkedés relatív költségeit növelték meg.

Ez a cikk egy olyan intézményt elemez, amely segít megoldani az elköteleződés problémáját a megbízó és a tengerentúli ügynöke között. Szerinte érdemes különválasztani a piaci és nem piaci intézményeket:

a maghrebi kereskedők koalíciója nem piaci intézmény volt, amely az ügynöki rendszert szabályozva hatással volt a nemzetközi piacok integrációjára. A nem piaci intézmények működése hatással van a költségekre, és a kereskedelem megvalósíthatóságára, és így hatással van a piaci integráció folyamatára.

Mivel a piaci integrációt tartjuk a gazdasági növekedés egyik kulcsának, a nem piaci intézmények történelmi vizsgálata, és kapcsolata a piaci integrációval sokat adhat a gazdasági növekedés mozgatóinak megértéséhez.

A HATÉKONY INTÉZMÉNY

North (1990) befejező fejezetében azt a kérdést vizsgálja, hogy ha az intézmények határozzák meg egy gazdaság teljesítményét, akkor mi hozza létre a hatékony intézményeket? Szerinte a rosszul működő gazdaságoknak komoly segítség lenne egy olyan intézmény, amely relatíve hatékony, és az eredményeiről kis költséggel szerezhető be információ.

Két dolgot tart a legfontosabbnak: az informális korlátokat és a politikai folyamatok tranzakciós költségeit. Az informális korlátok magukba foglalják azokat a tényezőket, amelyek meghatározzák egy társadalomban, hogy mit tartunk elfogadottnak. Ezeknek pedig együttesen hatnak a teljes intézményi szerkezetre.

A kemény munka, őszinteség és becsületesség hatékony hagyományai csökkentik a tranzakció költségét és lehetővé teszik a komplex, produktív cserét. Ezek a hagyományok mindig megvannak támogatva ideológiák által, amelyek erősítik ezeket az attitűdöket.

Honnan jönnek ezek az attitűdök és ideológiák? Az aktorok szubjektív percepciói nem csak a kultúrából erednek, hanem folyamatosan változnak az egyéni tapasztalatok, visszajelzések által, tehát a fundamentális változások a relatív árakban fokozatosan megváltoztatják a normákat és ideológiákat, és minél kisebb az információ költsége, annál gyorsabb a változás. Még a legtökéletesebb politikai piacon is relatíve magas a tranzakció költsége, ennek eredményeképpen a politikai aktornak gyakran van nagy szabadsága a döntéshozatalnál. A kulcs a politikus ösztönzése arra, hogy az „alkotmányt” (keretrendszert, szervezeteket) úgy alakítsa, hogy minél nagyobb fejlődést idézzon elő bennük.

A VÁLLALKOZÓKEDVRŐL ÉS A VÁLLALKOZÓK TEVÉKENYSÉGÉNEK FÓKUSZÁRÓL

Tanulmányunk egyik kulcsmozzanata, hogy elengedhetetlennek tartjuk a gazdasági döntéshozók vállalkozókedvét a hosszú távú gazdasági növekedéshez. A vállalkozókedv irodalmának egyik

legfontosabb cikke William J. Baumol nevéhez fűződik. 1990-es cikkében „Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive” azzal a kérdéssel foglalkozik, hogy mi határozza meg egy társadalomban az innovatív kapacitások eloszlását az értékteremtő és pozícióhasznosító tevékenységek fejlesztése között. A vállalkozót alapvetően a profit iránti vágy mozgatja, az értékteremtő innovációk gyakorisága azok hozamlehetőségeitől függenek.

Baumol szerint a vállalkozóknak nagyon nagy szerepük van a piacgazdaságok működésében, azonban el kell kerülni, hogy járadékvadászó szerepeket vegyenek fel. A szerepek felvétele pedig nagyban függ az adott országbeli játékszabályoktól és a két foglalkozásfajta közötti relatív kifizetékülönbségektől, amelyek megadják az adott gazdaságban a vállalkozók attitűdeloszlását a járadékvadászó és az innováló magatartás között.

Murphy, Shleifer és Vishny 1991-es cikkükben „The Allocation of Talent: Implications for Growth” Baumol elképzeléseit fejlesztik tovább és tesztelik empirikus módszerekkel. Feltételezésük szerint egy ország legtehetségesebb emberei a komparatív előnyüket úgy tudják a legjobban kiaknázni, ha csak az innovációval foglalkoznak, és a gazdaság konkrét szervezését másokra hagyják. Ha vállalkozást indítanak akkor innoválnak és segítik a növekedést, de ha járadékvadászá válnak, akkor csak újraosztják a vagyont, és csökkentik a növekedést. A választásuk a két lehetőség közötti hosszú távú várható nyereségen múlik. Ha a járadékvadászat a jó adottságú embereket jobban jutalmazza mint a vállalkozás, ez pedig stagnáláshoz vezet.

Több tényező adja egy foglalkozás attraktivitását meg, az egyik ezek közül a piacnagyság, hiszen a nagy piacon jobban megéri a tehetséget kamatoztani. A foglalkozásoknak csökkenő a határhaszna, míg ez a vállalkozói tevékenység esetében nem igaz. Tehát ha például valaki a labdarúgásban nagyon tehetséges, akkor csak a saját maga által elért hasznot kapja meg. Azonban ha egy tehetséges ember feltalál például egy új szerkezetet, akkor a szabadalom eladásával mások is elkezdik azt használni, ebből pedig várhatóan nagyobb nyereséget tud keresni, mint a példában szereplő sportoló. Emiatt keresnek a vállalkozók a jobban egy piacgazdaságban. Végül az is fontos tényező, hogy a tehetségéből szerzett haszon mennyi részét tudja magánál tartani az egyén. Ha nem erős a tulajdon védeleme, akkor egy jó adottságú ember nem áll vállalkozónak, illetve ha az adott foglalkozásnál nehéz az egyéni teljesítményt mérni, ott alacsony lesz a bér.

Tehát ha egy országban nagy a piac, és az embereknek képesek megtartani az innovációból származó hozamot, akkor a legtehetségesebb emberek vállalkozókká válnak. Máshol elmennek bürokratának, vagy katonának és pozícióhasznosító tevékenységekbe fognak, mert itt kapják a legnagyobb kifizetést. Az országban termelődő jövedelem termelését elosztását nagyban befolyásolja, hogy milyen foglalkozást választanak a tehetséges emberek. Ha vállalkozókká válnak akkor fejlesztik a technológiát

az iparágukban, ezzel növelve a produktivitást és a bevételek növekedését. Ha azonban járadékvadászokká válnak, a jólét újraelosztásából szerzik megélhetésüket. Ezzel nem javulnak a technológiai lehetőségek, és a gazdaság stagnálni fog. A termelés vonzerejét csökkenti, ha kisebb a belőle jövő bevétel, így a kevésbé tehetségesek fognak vállalkozásba, ezáltal a technológiai fejlődés is lassabb lesz.

Cikkükben megpróbálták empirikusan is mérni a tehetség allokációjával kapcsolatos feltevéseiket. A világ 55 országára vizsgáltak UNESCO adatokat, és alapvetően a feltevéseiknek megfelelő eredményeket kaptak, azonban nem túl nagy magyarázóerővel.

A VERSENYKÉPESSÉGRŐL

Michael E. Porter 1990-es cikkében, „The Competitive Advantage of Nations” az országok versenyképességével, ezen belül is az iparágak innovációs képességével foglalkozik.

Az hogy egy ország a verseny melyik területén sikeres, az alapvetően összefügg a nemzeti értékekkel, a kultúrával, a gazdasági struktúrák, az intézmények sajátosságaival és a történelmi adottságokkal. Szerinte egyetlen ország sem lehet minden iparágban versenyképes. A nemzeti versenyképességhez elsősorban makrotényezők vezetnek, mint például a munkaerő, a kormányzati politikai vagy a menedzsmentkultúra állapota.

Megközelítésében az versenyképesség meghatározója a termelékenység. Egy nemzet fő célja, hogy magas és növekvő életminőséget hozzon létre polgárainak, és ez a termelékenység függ: az áruk minősége és jellege, határozza meg az érték kérhető árat, ami meghatározza a gazdaság jövedelmezőségét és a termelés hatékonyságát. Az emberi tőke termelékenysége adja meg az alkalmazotti béreket, a tőke termelékenysége pedig a vállalkozói profitot, mindezek pedig a nemzet vállalatainak termelékenységétől függenek. Fontos, hogy a gazdaság folyamatosan megújítsa önmagát a minőség javításával, a kereslethez való alkalmazkodással és termelési technológiák fejlesztésével. A bonyolultabb termékek piacán nagyobb a termelékenység. A cél, hogy a legtermelékenyebb ágazatokba fektessenek minél több emberi és más erőforrásokat, így nem az egész gazdaság versenyképességével célszerű foglalkozni, hanem egyes iparágakéval.

Porter a vállalat versenyképességének meghatározásához a nemzeti előnyök gyémántmodelljét állítja fel. Ez a modell megadja azt a négy attribútumot, amely meghatározza egy ország versenyképességét. Az első a termelési tényezők állapota. Ebben olyan tényezők foglalnak helyet mint a humántőke, a nyersanyagok, a tudás, a tőke és az infrastruktúra. Látható, hogy itt találhatóak egy vállalat vagy ország gazdaságának klasszikus meghatározói. A második a keresleti körülmények tényezője, amely

tulajdonképpen a hazai kereslet kényszerítőerejének jellegét adja meg a vállalatra. A harmadik a kapcsolódó iparágak tényezője, amely azt mutatja meg, hogy többi iparág teljesítménye, versenyelőnye hogyan hat egy adott vállalat versenyképességére. A negyedik a vállalati stratégia, rendszer és rivalizálás tényező, amely egy nemzet állapotát jelenti arra nézve, hogy hogyan jönnek létre a vállalatok, hogyan szervezik, és menedzselik őket. A gyémánt négy sarka egymást erősíti, és általában nem egy versenyző iparágat hoz létre egy jól működő gyémánt, hanem versenyző iparágak klaszterjét. A gyémántok egymáshoz kapcsolódhatnak vertikálisan, horizontálisan vagy földrajzilag is.

Chikán Attila 1997-es versenyképességről szóló zárótanulmánya „Versenyképesség és a gazdasági szereplők közötti interakciók” egy nagy méretű, a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességét mikrogazdasági tényezőkön keresztül vizsgáló kutatási program összegző cikke.

Napjaink egyik világtrendje, hogy a különféle vállalatok közötti kapcsolati hálók folyamatosan erősödnek, sűrűsödnek. Így lehetővé válik olyan vállalatok egymáshoz kapcsolódása, amelyek korábban erre nem lettek volna képesek. Az így egyre bonyolultabbá és sokrétűbbé váló világ gazdaságban az erősödő nemzetközi verseny és a rugalmasság igénye oda vezetett, hogy a vállalatok közti kapcsolatrendszer a korábbiakhoz képest sokkal többretegűbbé vált, illetve a kapcsolatoknak új formái alakultak ki.

MAGYARORSZÁG VERSENYKÉPESSÉGE

Magyarország versenyképességéről elsősorban Chikán Attila 1997-es cikke alapján fogunk beszámolni. Szerinte a magyar gazdasági átmenet számára a korábban említett átalakulási folyamat nagyon nagy jelentőségű, mégpedig két okból kifolyólag. Az első szempont szerinte az, hogy ezen átalakulás során szükségszerűen szét fognak esni a már meglévő rendszerek, és hosszú távon meg fogja határozni a magyar gazdaság teljesítményét és versenyképességét az, hogy ezek a szétesett kapcsolatrendszerek hogyan tudnak újjászerveződni. *„Egy ország gazdaságát mélyen jellemzik a vállalatközi kapcsolatrendszerek formái, a gazdasági kapcsolatokat befolyásoló szervezeti, intézményi, szociológiai stb. tényezők. Nem jár különösebb kockázattal egy olyan kijelentés, hogy ennek a kapcsolatrendszernek a tartalma a gazdaság egész működését döntően befolyásolja”.*

Második szempontként azt említi, hogy a vállalatközi kapcsolatrendszer mennyire kompatibilis a nemzetközi tendenciákkal. A magyarországi helyzet megértésében segít a nemzetközi összehasonlítás, a világtrendekkel együtt mozgó vállalatok példáját követve lehet javítani a hazai rendszereket.

A kutatás négy nagy blokkból tevődik össze: a tulajdonosi kapcsolatok, az egyszerű szállító-vevő kapcsolaton túlmutató működési kapcsolatrendszer, a szakmai szervezetek szerepe és az önkormányzatok és a vállalatok kapcsolata.

A versenyképesség szempontjából alapvető a tulajdonosi kapcsolatok szerepe, hiszen a hosszú távú versenyképességgel kapcsolatos döntéseket a tulajdonosok hozzák meg (közvetlenül vagy a vállalkozás kormányzása rendszerén keresztül). Chikán (1997) nagyon fontosnak tartja a versenyképesség szempontjából, hogy a tulajdonosok között milyen súlya van a különböző gazdasági aktoroknak: az államnak, a bankoknak, a külföldieknek, a magánszemélyeknek, a társvállalatoknak, stb. Kiemeli, hogy az utóbbi években a privatizáció hatása kiemelkedő volt a tulajdonosi szerkezetre ható hatások közül, viszont a jövőben inkább a vállalati közvetlen befektetések, az érdekeltségszerzés tőkebefektetési formái fognak dominálni.

A szerző kiemeli, hogy a tulajdonlás és az egyszerű, egyedi szállító-vevő kapcsolatok között az elmúlt években egyre nagyobb jelentőségűek a stratégiai szövetségek. Ezek a rendszerek rugalmasabbak a vállalkozási szövetségek megoldásánál, viszont tartósabbak a piaci koordinációs lehetőségénél.

Az alprojektek közül a tulajdonosi kapcsolatok, az egyszerű szállító-vevő kapcsolaton túlmutató működési kapcsolatrendszer és a szakmai szervezetek szerepe között találtak összefüggést, az önkormányzatok és a vállalatok kapcsolatai gyakorlatilag függetlenül működtek ezektől.

II. MELLÉKLET – TÖRTÉNELMI ESETTANULMÁNYOK

A XI. SZÁZADI FÖLDKÖZI-TENGERI KERESKEDŐK

AZ ALAPHELYZET

A XI. századi Földközi-tengeren a kereskedelem rendkívül kockázatos vállalkozás volt. A tengereken és a kikötőkben rablók okoztak veszélyt, illetve a hajók is jobban ki voltak téve az időjárás viszontagságainak mint ma, aminek következtében az áru megromolhatott, elveszhetett vagy megkéshezt az út során. A tenger keleti, déli és nyugati részén arab államok éltek virágkorukat, míg északon az olasz kereskedővárosok tartották uralmuk alatt az egyre inkább fejlődő kereskedelmet. Európa is középkori fellendülését élte meg, a kontinensen belüli kereskedelem egyre nagyobb mértéket öltött. Ebben az évszázadban kezdett el Európa és az arab világ egyre szorosabb kereskedelmi kapcsolatokat kiépíteni, amelyet európai részről elsősorban Velence és Genova kereskedővárosai, míg arab részről a keleti Mediterráneum meghatározó hatalma, az ereje teljében lévő egyiptomi kalifátus bonyolított le.

Ekkoriban a kereskedelem Európában óriási változásokon ment keresztül. A megnövekedett kereslet a kereskedelem új formáinak kifejlődését tette kívánatossá. Korábban a kereskedők céhekbe tömörülve hozták létre védekező mechanizmust a hatalom vagy a külső kereskedők ellen. Azonban ezek a céhek nem voltak képesek akkora kapacitásbővítésre, mint amekkorát a megnövekedett igények szükségeltettek volna. Ezzel rosszul jártak a kereskedők, hiszen potenciális bevételtől estek el, és rosszul járt az egész gazdaság is, hiszen a létrejött kölcsönösen előnyös cserék gazdagították volna a társadalmat.

Egy kereskedőnek biztosítania kellett árukészlete utánpótlását. Ehhez körbe kellett utaznia a messzi kereskedőhelyeket. Időt és kockázatot tudott megspórolni, ha ügynököket küldött maga helyett az áruért. A bilaterális vagy koordinálatlan multilaterális reputációs mechanizmusok azonban nem voltak képesek megoldani a felmerülő megbízó-ügynök problémát, mivel hiányoztak ennek a leküzdését segítő közösségi intézmények. Nem tudott létrejönni ez a rendszer, mivel az ügynöknek megérte volna opportunistán lenni és visszaélni a kereskedő jószágaival.

A VÁLTOZÁS

A megnövekedett kereslet a két világrész áruira iránt megnövekedett kereskedelmi kapacitást követelt meg. Ez az igényelt kapacitás már nem tette lehetővé a tranzakciónál a korábban általános személyes cserét, a személytelen cserekapcsolatok váltak egyre inkább uralkodóvá. Ezek a kapcsolatok azonban ahogyan korábban említettük nem voltak kellően biztosítva az átverés ellen, így meghiúsították a nagyvolumenű kereskedelmi kapcsolatok létrejöttét.

Erre a problémára nyújtott megoldást az Egyiptom északi részén, Maghreb városában kialakult koalíció, amit Greif (2001) vizsgál. A hipotézis amit Greif feltesz a következő: „A maghrebi kereskedők közötti kapcsolatokat egy intézmény alakította, amit hívhatunk akár koalíciónak is. Várakozások, implicit szerződéses kapcsolatok és egy különleges információ-átadási technika segítette egy reputációs mechanizmus működését, amely lehetővé tette a kereskedőknek, hogy megoldják az elköteleződési problémákat. Ez a reputációs mechanizmus megerősítette azokat az elvárásokat, amelyeken a koalíció nyugodott, motiválta a kereskedőket az implicit szerződések betartására és bekerülési és kilépési korlátok növekedéséhez vezetett, amelyek biztosították a koalíció fenntarthatóságát.”

Tulajdonképpen az összes szerződés nem jogi úton kötött az ügynökök és a kereskedők között, alig van rá példa, hogy valamilyen ügyel a bírósághoz fordultak volna. A bíróság akkor drága volt és sok időt vett igénybe.

A különböző helyeken lakó kereskedők folyamatos kapcsolatban voltak egymással, ellátták egymást információval. Azonban ez nem működött tökéletesen, lassú, kiszámíthatatlan volt és előfordult, hogy hamis információhoz jutott a kereskedő az ügynökével kapcsolatban.

Ezt kiküszöbölendő, hatásos jogi rendszer hiányában valamely olyan megoldást kerestek, amely képes ismételt játékok és nem tökéletes megfigyelés mellett jól működni: ha elég sokat fizetünk egy ügynöknek, akkor hűséges lesz, mert a tisztességes viselkedés biztosította járadék nagyobb számára, mintha becsapná a kereskedőjét, mert az így megszerzhető egyszeri kifizetés jelenértéke kisebb mint az abból származó veszteség, hogy innentől a kereskedői közösség kirekeszti a járadékot biztosító további üzleti tevékenységből. Mivel ezt a megbízó előre tudja, meg fog bízni az ügynökben.

A reputáció nagyon fontos volt az ügynökök számára: hajlandóak voltak feladni nyereségüket azért, hogy fennmaradjon jó hírnevük a kereskedők között. A megbízó a múltbeli tevékenység alapján döntött az új megbízatásokról. A csalónak tartott ügynöknek sehol sem kellett kifizetni a pénzét, teljesen kiközösítették.

A maghrebi kereskedők létrehozták saját koalíciójukat. A tagok csak olyan ügynököket fogadhattak fel akik szintén tagjai voltak a koalíciónak. A belső levelezéseknek hála a tenger több partvidékén is megtalálható tagok számára a megfigyelés tökéletesedett és az összes megbízó tudomást szerzett a csalásról. A koalíción kívüli megbízások túl sok kockázattal jártak, tehát a kiközösített ügynökök nehezen találtak máshol megbízást.

A maghrebieknél az ügynök és a megbízó is befektetett az üzletbe, tehát a szállított áru mindkettejük közös tulajdona volt. Ez egy sokkal jobban biztosított rendszer volt, mint a genovai (itt csak a megbízó fektetett be az üzletbe, az ügynök csak a sikeres végrehajtás után kapott bért), és ennek a kisebb profit volt az ára.

Elméletileg a hierarchia (hatalmi reláció) használható ex ante szerződésként, amely minden későbbi döntést a megbízó kezébe helyez. Ehhez hasonlóan a kultúra is biztosíthatja az együttműködés garanciáit, meghatározva ex ante szervezeti szabályokat. Ezek a kulturális szabályok meghatározzák a tagok számára, hogy mi a teendő előre nem látott (szerződésben nem foglalt) helyzetekben.

A kultúrára és hierarchiára épülő kooperációs sémák közötti különbség az, hogy: míg a kultúra megköveteli a szabályok ex ante ismeretét, és ex post kommunikációt nem kíván, addig a hierarchiához nem szükséges a szabályok ex ante elsajátítása, viszont ex post információmegosztást tesz szükségessé a felek között.

Az akkori kommunikációs lehetőségeket nézve nem meglepő, hogy a maghrebiek nem használták a hierarchikus módszert. Helyette létrehoztak egy zárt kultúrát, amelyben meg volt határozva, hogy mit neveznek hűségnek, megfelelő cselekedetnek.

A koalíció csökkentette az ügynöki és egyéb tranzakciós költségeket, így növelte a hatékonyságot. Lehetővé tette az ügynökökben való bizalmat annak ellenére, hogy akkoriban egy ügynökrendszer kiépítésének költsége nagyon nagy volt, mivel a megfigyelés tökéletlenül működött.

A siker ellenére a koalíció működésének voltak korlátai: ugyanazok a tényezők, amelyek fenntarthatóvá tették, megakadályozták abban, hogy a tagok hosszú távon nagy vagyonokat halmozzanak fel. Ezenkívül a szabályrendszer túl merev volt, nem volt képes a változásra. Az is fontos probléma volt, hogy az ügynököknek sokszor fontosabb volt jóhírük megőrzése, mint a profit maximalizálása, ez pedig szintén csökkentette a megbízásból eredő várható profit értékét. A rendszer képes volt mindig újratereíteni önmagát, azonban nem volt képes a fejlődésre és így a jólét folyamatos, stabil növelésére. Végül a „genovai modell” győzött, és a maghrebi kereskedők koalíciója nagyjából száz évvel később szétesett.

A TÖRTÉNET A KERETRENDSZER SZEMPONTJÁBÓL

Ahogy látni fogjuk, ez az esettanulmány nem ad az Egyesült Államok példájához hasonlóan teljes tablót a keretrendszeréről, hiszen itt főként a gazdasági döntéshozók, és az által létrehozott intézményekről van szó.

A történet felfogható úgy, egy alapvetően sikeres rendszernek egy külső sokkhelyzetre kell választ adnia. A külső sokk okozta kihívást többféleképpen lehet megoldani, de mindegyik megoldás valamely új közösségi intézmény felállítását követeli meg. Esetünkben a külső sokk a Földközi-tengeri kereskedelem keresletének ugrásszerű bővülése, a megoldás pedig a maghrebi kereskedők koalíciója.

Elméleti keretünk szempontjából az első számú feladat az adott esetre vonatkozó közösség meghatározása. Itt a XI. századi Földközi-tengeri kereskedőket tekinthetjük közösségnek. Ez a közösség fejlett közösségi intézményrendszerrel rendelkezett. Támaszkodhatott a korabeli arab világ jól működő igazságszolgáltatására, illetve a maghrebi kereskedők homogén kulturális értékrendjére.

A változást a külső, fizikai környezet megváltozása váltotta ki a változást. A korábban jól működő bilaterális, személyes cserén alapuló kereskedelmi mechanizmusok nem voltak képesek kiszolgálni az egyre bővülő keresletet, amelyet csak valamely multilaterális, már személytelen cserével is működő mechanizmus volt képes megoldani. A maghrebi kereskedők létrehoztak tulajdonképpen egy megállapodást, amely aztán közösségi konvencióvá fejlődött. A kereskedők lényegében nagy mértékben megnövelték a koalíció tagjaival szembeni szerződészegő magatartás költségét koalíciójukkal.

Megfigyelhető egy másik érdekes jelenség is ebben a történetben. Láthatjuk, hogy egyes közösségi intézmények versenyhelyzetbe is kerülhetnek egymással. Az alapvetően jól működő maghrebi koalíció száz év működés után felbomlott, mert a genovai, kevésbé biztosított rendszer működőképesebbnek bizonyult. A két rendszer egy évszázadon keresztül egymás mellett létezett, de a kereskedelem iránti kereslet további bővülése végül ellehetetlenítette a maghrebi rendszer működését: a kereskedők vagy átálltak a hatékonyabb, genovai rendszerre, vagy kiléptek a piacról.

Összességében elmondhatjuk, hogy a XI. századi Földközi-tengeri maghrebi kereskedők koalíciója egy külső sokk hatására kulturális alapokra és erős reputációs mechanizmusokra épülő közösségi szabályrendszert hozott létre. Ez a koalíció csökkentette a megbízó-ügynök problémát és lehetővé tette a multilaterális személytelen csere létrejöttét a tengeri kereskedelemben. A maghrebi koalíciónak azonban akadt ugyanennek a problémának a megoldására egy versenytársa is, és a genovai rendszer

köszönhetően a kisebb fenntartási költségeinek a század végére felbontotta a maghrebi kereskedők koalícióját.

A XIX. SZÁZADI AMERIKAI EGYESÜLT ÁLLAMOK

A XIX. századi Amerikai Egyesült Államok az egyik legklasszikusabb példája a sikeres kapitalista fejlődésnek. A század elejére összeálló intézményrendszer támogatja a gazdasági növekedést, és ahogy ez a növekedés a század folyamán átalakítja az intézményrendszert, az tovább segíti az ország növekedési potenciálját. Az esettanulmányt North (1990) alapján állítottuk össze.

AZ ALAPHELYZET

Az Amerikai Egyesült Államok 13 állama a XVIII. század végén sikeresen függetlenedett Angliától, és a tőle örökölt alapintézményeket függetlenül alakították tovább. A XIX. századra megszilárdultak az 1780-as 90-es évek jogrendszeri és működési változtatásai. A demokratikus döntéshozatalban résztvevő állampolgárok száma elég magas volt, már az 1820-as évektől kezdve szinte minden fehér férfi szavazójogot kapott. A mai értelemben vett pártok is kialakultak már, a federalista párt (Federalist Party) elsősorban az üzletemberek érdekeit képviselte, míg a republikánus párt (Republican Party) az ültetvényeseket és farmereket. George Washington és John Adams federalista elnöksége után Thomas Jefferson republikánus irányítása következett. James Monroe elnöksége alatt, 1823-ban mondták ki a híres Monroe doktrínát, mely szerint az Államoknak függetlennek kell lennie mindenféle európai kolonizációtól és függetlennek maradnak az európai országok háborúi esetén is. Később kialakult a mai váltópárt-rendszer, a federalista párt eltűnése után az 1820-as években létrejött demokratikus párt (Democratic Party) vált a republikánusok váltópártjává. A század folyamán folyamatosan terjeszkedett az ország, újabb és újabb nyugati államokat vettek fel.

Fontos a társadalom általános attitűdje is. Az általános optimizmus mellett a korabeli közhangulat alakulásában komoly szerepe volt annak is, hogy egy korábbi, angol gyarmat függetlenedéséről volt szó. A kor Angliájának fejlett intézményeit átvették, ám sokkal kevesebb olyan évszázados szokással, ami hátráltatta volna ezek gyors fejlődését. A protestáns egyház hatása is lényeges, amely a társadalmi siker egyik jelének a munkában elért sikert tekintette, ezzel tulajdonképpen a korabeli ember példaképévé téve a saját munkája alapján sikert elérő vállalkozót.

A VÁLTOZÁS

A változás gyökerei a napóleoni háborúk után betörő ipari forradalomig vezetnek vissza. Ekkor jelentek meg az országban az új mezőgazdasági fejlesztések, ekkor indult meg a pénzügyi intézmények gyors fejlődése az Egyesült Államok északi részén. Az ország megindult azon az úton, amelynek következtében mezőgazdaságiból túlnyomórészt ipari társadalommá vált. Alexander Hamilton nevéhez fűződik az „American System” program, amely meghatározta a 19. század első felében az Egyesült Államok gazdasági politikáját. Ebben relatíve magas vámokkal támogatták az ipar fejlődését és növelték a központi kormányzat bevételeit, létrehozták a nemzeti bankot a kereskedelem segítésére, utak és csatornák építésével fejlesztették a közlekedést, ezzel segítve a mezőgazdaság fejlődését.

A második ipari forradalom óriási méretű gazdasági növekedést tett lehetővé az Egyesült Államokban. Az első világháború idejére a világ legnagyobb ipari hatalmává nőtte ki magát köszönhetően az ország természeti kincsei mellett a munkaerő és az intézményrendszer hatékonyságának. Az ipari forradalom új termékeket, tudást hozott, amelyek alapjaiban formálták át a kor emberének életét. A kommunikáció gyorsulásával és az ipari termelés mértékének növekedésével az Egyesült Államok egy decentralizált mezőgazdasági országból egy egyre inkább központosodó, ipari nagyhatalommá vált.

Mindeközben a már meglévő alapokon továbbfejlődtek az ország gazdasági és politikai szervezetei is. Egyre több családi farm jött létre az új területeken, illetve főként az ország észak-keleti részében az ipar és a kereskedelem fejlődött óriási mértékben. A század végére kialakultak mammutvállalatok, amelyek akár egymagukban is képesek voltak befolyásolni a piacot és monopóliumként viselkedni. Ez és a kartellek megjelenése vezetett 1890-ben a Sherman trösztellenes törvényhez (Sherman Act), amely a tiszta versenyt volt hivatott biztosítani a gazdaságban.

Óriási volt a társadalmi mobilitás. A lehetőségek között nagyon sok szegény családban született vállalkozó vált milliommossá, és az átlagos polgár is relatíve könnyen tudott felfelé mozdulni a társadalmi ranglétrán. Ezt a hatást tovább erősítette a kor szelleme, a „self-made man” attitűd, amely nagyra értékelte a saját erőből, kemény munkával elért anyagi jólétet. A század első felének társadalmában nem beszélhetünk nagy társadalmi különbségekről az országban. A fokozódó fejlődés és iparosítás azonban a század végére létrehozta a „kapitalisták” osztályát, akik azokat a főként vállalkozókat tömörítették és nagy hasznot húztak az amerikai gazdasági fejlődésből és létrehozták saját zárt körüket.

Az 1840-es 1850-es években indult az első nagy emigrációs hullám az Egyesült Államokba, amelyet aztán több másik is követett. A bevándorlók mind nemzetiségileg, mind társadalmi státuszilag, mind vallásilag változatos háttérűek voltak, de a gazdasági fejlődés szempontjából fontos volt a főként német, iskolázott emigránsok szerepe. A nők szerepe is megváltozott a század során, egyre elfogadottabbá vált munkavállalásuk és egyenjogúságuk, amit jól mutat az is, hogy már az 1860-as évektől pár nyugati területen szavazati jogot kaptak (Wyoming és Utah), és végül 1918-ban a kongresszusi választásokon

is szavazhattak. A század egyik legfontosabb belső ellentétét szülte a rabszolgaság. Az amerikai polgárháború egyik fontos kirobbantóokává váló rabszolgaságot végül 1864-ben, az unió győzelme után törölte el a Kongresszus. Az amerikai alkotmány 13. kiegészítése a rabszolgaság eltörlése mellett meghatározta a szabad és a nem szabad akaratból való munka fogalmát is, megtiltva az utóbbit.

A TÖRTÉNET A KERETRENDSZER SZEMPONTJÁBÓL

Az irodalom által egyik leggyakrabban vizsgált esete a XIX. századi Egyesült Államok fejlődése. Ebben az alfejezetben a kidolgozott elméleti keret eszközeivel értelmezzük a történeteket.

A közösségi intézményrendszer sokat változott az évszázad folyamán, amely változásokat két részre lehet bontani, külső és belső változásokra.

A közösségi intézmények belső változására nagy hatással volt az, hogy már a század elejétől kezdve az értékrend támogatta a vállalkozói attitűd elterjedését a társadalomban. Az elsősorban a keresztény-protestáns vallás, illetve az európai kultúrkörből származó értékrend határozta meg a legalapvetőbb értékeket. Ezek között fontos volt, hogy azt tartotta az adott társadalom sikeresnek, aki a saját erejéből, kemény munkával volt képes nagy vagyonra szert tenni. Míg a kor legtöbb európai államában a siker egyik fontos mérőeszköze volt valamely cím elnyerése, addig ebben a társadalomban egy egyén elfogadottsága elsősorban saját maga döntéseitől, rátermedtségétől függött. Ez erősebb ösztönzést biztosított a embereknek arra, hogy kockázatot vállaljanak és innováljanak.

A gazdasági döntéshozó útja a sikerhez azon múltott, hogy mekkora újítást képes létrehozni, hogy meglévő tudását hatékonyabban tudja-e kamatoztatni, azaz milyen sikeres a szerződéses sémák és az azokat megalapozó konvenciók megújításban. A társadalomban az innováció utáni kereslet megnőtt, ami pedig arra ösztönözte a vállalkozókat, hogy minél több energiát fektessenek innovatív tevékenységekbe. Ez a megerősödő innováció pedig az egyik legfőbb hajtóereje lett a gazdaságnak. A gazdasági döntéshozók törekedtek a hivatalos előírások befolyásolására is, együttműködve a politikai döntéshozókkal igyekeztek a keretrendszer a saját igényeikhez alakítani. Ez az együttműködés a gyors fejlődés miatt nem a pozíciószerző tevékenységek hozamainak védelmére és bővítésére irányult, hanem a meglévő értékteremtő lehetőségeket bővítésére, hozamának stabilizálására.

A politikai döntéshozó sikerességének fő mérőszáma egy demokráciában az, hogy újraválasztják-e őt a következő ciklusra. Ennek következtében érdeke volt a hivatalos előírásokat úgy változtatni, hogy azok a polgárok kedvében járjanak, ehhez pedig szüksége volt a gazdasági döntéshozók támogatására. Ennek a magatartásnak köszönhetőek olyan fontos események, mint a nők szerepének folyamatos átalakulása, vagy a rabszolgaság eltörlése.

A polgárnak a tizenkilencedik századi Amerikában rendkívül fontos szerepe volt. Olyan helyzetbe került, ahol az alapvető informális közösségi intézményekről konszenzus volt a társadalomban. Ez az alapjaiban az angol és francia berendezkedést mintának tekintő társadalom azonban erős, évszázados formális keretekkel nem rendelkezett. Ez megadta az esélyt a polgároknak arra, hogy neheztető körülmények nélkül saját igényeik szerint alakítsák ki formális intézményeket. Ez is egy meghatározó eleme lett a tizenkilencedik századi Amerikának, hiszen a polgárok teljesen magukénak érezték az intézményrendszert. A történelemben ez volt az egyik első példa arra, hogy a társadalom nagy része kinyilvánítja a véleményét négy évente megtartott választásokon. Ezzel lehetővé vált, hogy a társadalmi folyamatok gyorsan megjelenjenek a politikai döntéshozó szintjén is: míg korábban az ország irányításához csak nagyon lassan jutottak el a társadalom változásáról szóló hírek és a változtatás igénye, addig ebben a társadalomban a politikai döntéshozó rá volt kényszerítve, hogy kövesse a polgár változó igényeit. Ez gyors és hatékony változtatását tette lehetővé a hivatalos előírásoknak.

A fizikai környezet a tizenkilencedik század elején és a vége között sok szempontból is megváltozott. Az ipari forradalom egyik hatása volt, hogy természeti környezet átalakítására vonatkozó tudás nagy mértékben nőtt. A másik szempont pedig, hogy a század során ahogy az ország egyre több új, nyugati államot vett fel, folyamatosan nőtt a rendelkezésre álló, felhasználható természeti környezet.

Az második ipari forradalmat tehát úgy interpretálhatjuk, hogy a társadalomban megnőtt a természeti környezet átalakítására vonatkozó tudásszint, ami azzal egyenlő, hogy az egyes termelési módszerek hozamai megnöttek. Ez elsősorban a gazdasági döntéshozókra volt a legnagyobb hatással. A kezdeti, kívülről jövő találmányok hatására nőtt a vállalkozói kedv, több innováció keletkezett a társadalomban, ezzel növelve a gazdasági döntéshozók növekedési potenciálját. A hatás folytán óriási méretűvé vált a vállalkozások létrejövetelének üteme az országban, a század folyamán végbement gazdasági növekedés egyike a történelem legnagyobb mérvű gazdasági fejlődéseinek.

A második ipari forradalom megjelenésével párhuzamosan fontos külső hatás volt még az ország növekedése. Ezzel a növekedéssel az elérhető nyersanyagok mennyisége nőtt, illetve relatíve olcsóbbá is vált, ezzel jobb helyzetbe hozva a vállalkozókat. Fontos látni a két hatás – az ipari forradalom és az ország növekedése – kölcsönhatását is: egyrészt a már meglévő területeken is az új szabadalmaknak hála több nyersanyag vált kitermelhetővé, másrészt az új területeket is jobban kihasználhatóvá tette, harmadrészt pedig az ipari forradalom vívmányai és a nagy gazdasági fejlődés felgyorsította az új területek megszerzését.

A közösségi intézményrendszer által támogatott gazdasági döntéshozók érdekeit képviselték sokszor a politikai döntéshozók is. A politikai döntések meghozatalában megjelent szempontként sokszor a nagy

vállalkozók helyzete is, ugyanakkor a hivatalos előírások nem deformálódtak el, amelynek jó bizonyítéka a világ első trösztellenes törvénye 1890-ben (Sherman Act).

Összességében elmondhatjuk, hogy az Egyesült Államok tizenkilencedik századi fejlődése mögött a közösségi intézményrendszerbeli változások állnak. A század elejére létrejövő, a vállalkozói attitűdöt alapértéknek tartó intézményrendszer és a második ipari forradalom katalizáló hatása folytán a század folyamán az óriási méretű gazdasági fejlődéssel párhuzamosan a közösségi intézményrendszer is idomult, és ahelyett hogy gátjává vált volna a változásoknak, hatékony segítőjévé vált, illetve fenntartotta a társadalomban jelenlévő innovációkat elősegítő szellemiséget. Elmondhatjuk tehát, hogy a hatékony gazdasági növekedéshez és annak fenntartásához elengedhetetlen a közösségi intézményrendszer megfelelő állapota és annak folyamatos idomulása a változó környezethez.

III. MELLÉKLET – MÓDSZERTANI JAVASLAT AZ ÉRTÉKTEREMTŐ VÁLLALKOZÁSRA BÁTORÍTÁS ELVÉNEK ALKALMAZÁSÁRA

A HÉTFA Kutatóintézet Bizalom és Vállalkozás programját előkészítő munkálatok során került kidolgozásra az a módszertan (Szepesi (2009)), amely az értékteremtő vállalkozásra bátorítás elvének érvényesülését javasolja vizsgálni a hivatalos előírások módosítása esetén.

A javasolt módszer lényegében azt vizsgálja, hogy a szabályozásváltozás hatására módosuló ösztönzők hogyan alakítják át a gazdasági tevékenységek szerkezetét. A megközelítés arra a feltevésre épít, hogy ha egy hivatalos előírás új lehetőségeket nyit az embereknek, akkor a kölcsönösen előnyös együttműködésekben való részvételi kedv nő. Olyan kérdéseket kívánunk megválaszolni ezzel a megközelítéssel, hogy többen vagy kevesebben vállalnak munkát, kezdenek vállalkozást, vállalják a jövőbeli hozam érdekében történő befektetés kockázatát; növekszik-e az együttműködési hajlandóság, az együttműködések hozamát növelő újítási kedv; több vagy kevesebb erőforrást használnak-e a társadalmi, gazdasági szereplők az elosztási alkuk során használható hatalmi pozíciók kiépítésére.

Az eljárás során hat – sokszor összekapcsolódó – feladat megoldása szükséges. Ezek a következők:

1. az értékelt előírás által befolyásolt szereplők körének feltérképezése;
2. a szabályozás hatására az érintett szereplők ösztönzőiben bekövetkező változások feltárása;
3. az ösztönzők változásának hatására az érintettek döntéseiben, döntési stratégiáiban bekövetkező módosulások vizsgálata;
4. a döntések, döntési stratégiák változásának hatására a kölcsönösen előnyös együttműködések körében vagy azok érdekében megvalósuló tevékenységek relatív hozamában bekövetkező változások elemzése;
5. a hozamváltozások hatására a kölcsönösen előnyös együttműködések körében, vagy azok érdekében megvalósuló tevékenységek jövőbeli alakulása alapján a szabályozás ígéretes, kockázatos hatásainak meghatározása;
6. az ígéretes, kockázatos hatások alapján érvek és ellenérvek megfogalmazása, összefoglaló értékelés.

A szabályozásváltozások értékelése így a jövőbeli kölcsönösen előnyös cserékre gyakorolt hatást vizsgálja, és ez alapján fogalmaz meg támogató, ellenző érveket. Ez a megközelítés négy ponton tűnik előnyösebbnek, mint a társadalmi jóléti függvény alapú vizsgálatok (költség-haszon elemzés, fogyasztói többlet mérése, objektív jóléti index alapú megközelítések (Stiglitz (1988) stb.).

1. Szerényebb, mert jobban ellenáll az aggregációnak – A társadalmi jóléti függvényen alapuló megközelítések célja általában az, hogy egy számban kifejezzék az elemzett módosítás „jóságát”. Az impozáns technikai apparátus alapján meghozott értékítélet így a tudományosság, a szakértelem látszatát kelti. Ezért fennáll a kockázata annak, hogy, az ilyen eljárások alkalmazása utat engedhet a „jóléti függvény” nevében fellépők társadalomtervező ambícióinak. A tiszteletreméltó technológia elfedi, hogy ezek az eljárások értékalapú alapfeltevésekre épülnek, és az alkalmazott eljárások mindig erős feltevésekkel dolgoznak. Ezzel szemben a javasolt megközelítés egyértelművé teszi értékfeltevéseit, és nem egy sommás ítéletet, hanem csak a szabályozásról szóló vitában használható érveket kíván nyújtani a kölcsönösen előnyös együttműködések erősítésével egyetértők számára.
2. Figyelembe veszi, hogy a szabályozás változása hat a társadalmi, gazdasági szerkezetre – A társadalmi jóléten alapuló megközelítések az érintettek egyéni hasznosságainak valamilyen aggregátumára építenek. Az elemzések során az érintettek összetételének megváltozása komoly problémákat vet fel, ezért ezek az eljárások általában vállaltan statikus szerkezetet feltételeznek, és parciális (kicsi, csak egy tényezőre ható) változásokra koncentrálnak. Ezzel szemben a javasolt eljárás nem tekint el a szereplők és cselekedeteik változásától, hanem ezt emeli az elemzés középpontjába.
3. Kisebb a veszélye, hogy összekeverednek a méltányossági szempontok és a jövőbeli prosperitás szempontjai – Azok szabályok, amelyek az egyéni hasznosságot társadalmi jóléti függvényre aggregálják, elkerülhetetlenül magukban hordoznak valamilyen, a javak helyes társadalmi elosztására vonatkozó álláspontot. (LeGrand (1990)) A társadalmi jóléti függvény vizsgálata során így a „hatékonyság” és a „méltányosság” szempontja óhatatlanul összemosódik. A legtöbb esetben azonban a közösség értékrendje nem foglalható össze egyetlen képletbe. A jóléti függvény alkalmazása elvitatja a különböző értékek összevetését, figyelembevételük megfelelő súlyainak kialakítását a döntéshozatal résztvevőitől. Szempontok helyett megoldást akar nyújtani. A javasolt megközelítés ezzel szemben nem helyettesíteni, hanem támogatni kívánja a döntéshozók munkáját.
4. Az előrejelzendő hatások jobban megfigyelhetőek – A társadalmi jóléten alapuló megközelítések nem az egyéni jólétek aggregátumát maximalizálják, hanem egy annak

közelítésére alkalmazott értéket: a mérhető kár összegét minimalizálják, a valahogyan súlyozott emberélet éveket maximalizálják, a közlekedésből felszabaduló időt maximalizálják. Az, hogy ezek a becslő eljárások hogyan ragadják meg a mérni kívánt egyéni hasznosságokat, általában nem ellenőrizhető feltevéseken nyugszik. A kevesebb kár lehet, hogy annak következménye, hogy szabályozás elrettentő hatása miatt elmaradnak az egyébként szükséges vállalkozások, utazások, kísérletek. Nehezen mondható meg, hogy egy csecsemő életéve mennyit ér egy középkorúéhoz képest. Nehéz megmondani, hogy tizenöt perc autóban eltöltött idő többet vagy kevesebbet ér-e, mint öt perc egy villamoson. Ezért a társadalmi jólét előre jelzett változása nem csak azért nehezen ellenőrizhető utólag, mert az elemzett szabályozásváltozás hatásait ki kell szűrni más hatások közül (ez minden előrejelzés esetén probléma), hanem azért is, mert sohasem azt vizsgáljuk, amire kíváncsiak vagyunk, hanem annak valamilyen közelítő értékét. Ezzel szemben a javasolt eljárás bizonyos megfigyelhető tevékenységek gyakoriságára koncentrálnak, így az értékelés során megfogalmazott vélekedések szembesítése a valós következményekkel könnyebben elvégezhető.

Persze, vannak helyzetek, amikor a társadalmi jóléti függvényen alapuló megközelítésekre épülő vizsgálat tűnik kézenfekvőbbnek. Vannak helyzetek, amikor a döntési szituáció gyakran ismétlődik, vagy a gyors, olcsó döntéshozatal kényszere erős, a beavatkozás ösztönzőkre gyakorolt hatása pedig nem megítélhető. Ilyen helyzet például, amikor katasztrófa esetén kell a rendelkezésre álló eszközöket felhasználni a károk enyhítésére, a viszonyok normalizálására. Ilyenkor érdemes lehet a felmerülő szempontokat együttesen alkalmazó érvek helyett egységes értékítéletet megfogalmazni, eljárásokat alkalmazni a döntés támogatására. Más esetekben a közösség értékrendje egységes megközelítéssel is jól megragadható. Például amikor egy közösség minden tagja elfogadja, hogy az élet megóvására fordított közösségi erőforrások felhasználása szempontjából mindenki élete egyformán értékes, a megmentett életek számát maximalizáló megközelítések jól használhatóak.

Az alkalmazott módszerek ezekben az esetekben is a döntéstámogatás elvárásait kell, hogy kiszolgálják a rendelkezésre álló adatokra támaszkodva, a megadott idő és erőforráskorlátok között. Érveket, szempontokat kínálnak a döntéshozók számára, azonban nem hoznak helyettük döntést. A döntést az azzal megbízott emberek hozzák több szempontot mérlegelve.

Jelen tanulmány a VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁS MŰHELYTANULMÁNYSOROZAT kötetét képezi.
BCE Versenyképesség Kutató Központ
Kiadásért felelős: Chikán Attila igazgató
ISSN 1787-6915