

KÖNYVISMERTETÉSEK

Gary J. Miller

MENEDZSER- DILEMMÁK

A hierarchia politikai gazdaságtana

Aula Kiadó, Széchenyi István
Szakkollégium 2002

Hosszú távra tervezett együttműködés első eredményeként jelent meg a szervezeti gazdaságtan kérdéseit ismertető szakkönyv. Az Aula és a Széchenyi István Szakkollégium kiadványa olyan témakörbe nyújt betekintést, amely a szervezetek viselkedését kísérő gyakorlati problémák elméleti megértését teszi lehetővé.

A neoklasszikus ökonómia a vállalatot csak a termelési funkciók szervezeti kereteként tekint, s tulajdonképpen egyetlen intézmény, a piac létét tartja jogosnak. Mivel Gary J. Miller könyve az intézményi közgazdaságtan oldaláról fordul a szervezetek felé, azokra a kérdésekre is választ várhatunk, amelyekre a neoklasszikus iskola meg sem próbál választ adni. Miért létezik egyáltalán, hol vannak a határai és mi is történik a korábban feketének tartott dobozban, vagyis a vállalatban? Ezek az alapkérdések, amikre Miller olvasmányosan, de tudományos alaposan keres választ.

Ronald Coase már 1937-ben feltételezte, hogy a vállalat megkülönböztető jegye az, hogy létevel az ármechanizmust pótolja. Mivel a vállalkozó számára az ármechanizmusnak is vannak tranzakciós költségei, azok nagysága kifizetődővé teheti a piaci koordináció helyettesítését. A vállalat létét Coase szerint a hierarchikus irányítás előnyei indokolják a piaci tranzakciókkal szemben.

A hierarchikus vállalatok kialakulásának további okait a piac működésének kudarcai jelentik. A csoportos

termelésből fakadó externáliák, a piaci erőfölény, valamint az információszimmetria a piac hatékonyságát veszélyeztetik, ezért a hierarchia kialakulása a fentiekre történő racionális válaszként ismert. Miller könyvének érdeme, hogy bemutatja, ezek a jelenségek a hierarchián belül is léteznek, s hasonló problémákat okoznak.

A könyv első három fejezete a versenyzői piacokat, a kialakult szerződéseket és a demokratikus szavazási eljárásokat elemzi. A hierarchikus szervezetek létrejöttének magyarázatként vizsgálja, hogy a jóléti gazdaságtan alaptétele – a versenyzői piac hatékonyan osztja el az erőforrásokat – teljesül-e, s ha igen, milyen feltételek között működik.

A játékelméletet felhasználva megállapítja, hogy az egyéni szintű racionalitás a „láthatatlan kéz” típusú játékokban elegendő a társadalmi hatékonyság eléréséhez, de a „fogolydilemma” helyzetek társadalmi dilemmához vezetnek. Miller érvelésének érdekessége annak leírása, hogy létezik olyan hierarchikus intézmény (mégpedig a maffia), amely Pareto-optimális megoldást nyújt a foglyok dilemmájára.

A termelésben fellépő csapdahelyzeteket (társas lazsálás, a specializáció miatt kialakuló csoportos termelési függvény) bemutatva megállapítja, hogy bár nem is szükségszerű az ideális ösztönzőrendszer léte, ha az létezne, akkor sem állna feltétlenül az előljárók érdekében azt bevezetni.

Az önkéntes szerződésekről Ariel Rubinstein bizonyította be, hogy szimmetrikus informáltság esetén létezik olyan mechanizmus, ami garantálja a hatékony kimenet bekövetkezését. Miller az alkufolyamatokat elemezve leírja, hogy a tranzakciós költségek, a hiányos szerződések, a tulajdonjogok és az elosztás egyértelműségének hiánya megakadályozza az optimális tárgyalás létét, s így a

vállalat sem tekinthető önkéntes szerződések hálójának. A vállalaton belüli szerződéses vállalkozók, beszállítók és a vállalat közti alkuban a felek „politikai” hatalommal is bírnak, s mindkét fél érdekelt az információk elhallgatásában, torzításában.

Miller áttekinti azokat az elvárásokat, amelyeket egy hatalommal felruházott csoportos döntéshozói testületnek teljesítenie kellene. Az Arrow-féle lehetetlenségi tételből kiindulva arra a következtetésre jut, hogy külső gazdasági hatások és közjavak esetében a csoportos döntéshozatal csak diktatórikusan működhet kielégítő módon. Miller szerint a diktatórikus hatalom biztosítja a vállalaton belüli egységet, de saját maga akadályozza meg a bölcs döntések meghozatalához szükséges információk megszerzését.

A könyv második része a kialakult hierarchiák csúcán álló menedzserek dilemmáit elemzi. Miller legfőbb gondolata szerint az információszimmetriák és a csoportos termeléssel járó külső gazdasági hatások ugyanolyan típusú hatékonysági problémákhoz vezetnek a hierarchiákon belül, mint a piacokon. A felkészült menedzszernek nagyszámú beosztott speciális tudását kell úgy felhasználnia, hogy tisztában van azzal, a hierarchikus ösztönzőrendszerek elégtelenek az optimális működéshez. A dilemmák elemzését Miller paradox konklúzióval zárja: a menedzserek és az alkalmazottak viselkedését a vállalatot körülvevő piacról érkező ösztönzők irányítják, vagyis a piac működési problémái miatt létrehozott hierarchia kudarcait épp a piacok korrigálják.

A menedzserek dilemmáit horizontális (a szétszórt tudás hasznosítása, döntések átruházása) és vertikális (ösztönzés, elköteleződés) típusúakra osztva Miller megállapítja, hogy a hierarchiák csak az egyéni preferenciák befolyásolásával érhetik el

egyszerre a hatékonyság, a tranzitivitás és a minimális jogkörátruházás követelményét. Mivel a hierarchiában láthatatlan kézként működő ösztönzési rendszer a megbízó-ügynök elmélet alapján szükségszerűen „rejtett” cselekvésekhez, „rejtett” információkhoz vezet, az lehetetlenné teszi a racionális menedzseri, felsővezetői javadalmazás kialakítását. Miller a tulajdonosi és menedzseri funkciók szétválásának következményeként a profitmaximalizálás és hatékonyság feszültségét fedezi fel.

Miller ismerteti Bengt Holmström eredményeit, miszerint az ösztönzőrendszerek

három kívánatos jellemzője összeegyeztethetetlen egymással. Holmström szerint a Nash-egyensúly (senki sem jár jobban, ha mást választ mindaddig, amíg a többiek nem változtatnak), a költségvetés betartás (pontosan a bevételt kell szétosztani a szereplők között) és a Pareto-hatékonyság (nem létezik olyan kimenet, amivel mindenki jobban járna) logikailag kizárják egymást.

Holmström a csoportos lazsálás feloldására azt javasolja, hogy a vállalat tulajdonosának feladata az alkalmazottak által létrehozott reziduum (maradvány) elnyelése, mert így olyan ösztönzőket alkalmazhat, amelyek hatékonysághoz vezetnek.

A könyv utolsó részében a vezetés és kooperáció kapcsolata kerül terítékre. Egy társadalmi dilemmában kooperáció akkor jön létre, ha a szereplők olyan megoldásokat alkalmaznak, amelyeket a formális ösztönzőrendszer nem jutalmaz, de mégis Pareto-hatékony kimenethez vezetnek. Az elemzés az ismételt játékok néptételéből kiindulva azt írja le, hogy a hosszú időn át együttdolgozó csoportokban tevékenykedő racionális egyének kooperatív megoldásokat találhatnak a társadalmi dilemmákra.

A néptétel szerint egy ismételt játéknak végtelen számú egyensúlyi kimenete lehet, s az egymást erősítő pszichológiai várakozások miatt, ezek közül a hatékonyabbak valósulhatnak meg. A viselkedési normák, a szerve-

zeti kultúra játékelméleti vizsgálata különösen eredeti része Miller könyvének, ezek közgazdasági elemzése hitelt ad a menedzseri elköteleződés fontosságának.

A gyakorló és leendő menedzserek először, de az induló sorozatnak köszönhetően talán rövidesen egyre gyakrabban, olvashatnak magyar nyelven ilyen gondolatgazdag írást a szervezetek gazdaságtanáról. Miller könyve abban segít, hogy megértsük, miért viselkedünk másképp hierarchikus vállalatban és a piacon, valamint eszközt nyújt a vállalati döntések vizsgálatához. Mivel a játékelmélet racionális szereplőit jól egészítik ki a múlt század sikeres szervezeteinek (Du Pont, Ford, General Motors, Lincoln Electric, Sears, Volvo) gyakorlatából származó történetek, az elemzés egyszerre precíz és érdekesítő.

A dilemmák természete miatt a könyv nem adhat receptet a menedzserek néha előtűnő, ill. a piac láthatatlan keze közötti választásra. Mintha az idézet az olvasó feladatát is mutatná: „oda lehet vezetni egy lovat a vízhez, el is lehet vezetni onnan, de szörnyen nehéz megmondani neki, hogy mennyi vizet igyon, amíg ott van.”

Chris Westland

VALUING TECHNOLOGY

The New Science of Wealth in the Knowledge Economy

A TECHNOLÓGIA ÉRTÉKELÉSE

A gazdagság új tudománya a tudás gazdaságban

John Wiley & Sons, 2002
(angol nyelven)

A méltán nagy hírű szakkönyvkiadó új könyve korunk gazdaságának egyik igen nehéz és kiemelkedően nagy jelentőségű kérdéskörét járja körül: hogyan lehet helytálló módon megállapítani az ártermelés körében

hasznosítható tudásanyag pénzben mért értékét, de legalább is minél megbízhatóbb becslést adni arra. Akik valamelyest már járatosak ezen a téren, jól tudják, hogy e tárgy nagyon sikamlós, mert a szóbanforgó érték rendkívül változó, többértelmű, bonyolult és nehezen megragadható.

A világ az utóbbi öt-hat évben sokkoló nagyságú tandíjakat fizetett annak felismeréséért, hogy mekkora súlya van az élenjáró vagy annak remélt tudás hasznosításának, az ezzel létrehozott értékek felmérésének, és az ebben elkövetett hibáknak a gazdaságban. Ennek többé-kevésbé megrendítő hatását minden ország megérezte. Kiemelkedő példája ennek az internetbuborék, amelyet a szerző itt méltán nevez elnyolcezer milliárd dollárba került befektetési tanulságnak. Közel ekkora tőzsdei érték vált köddé nem egész egy év alatt, ennyivel csökkent az új információtechnológiákban rejlő lehetőségek kiaknázását célzó cégek tőzsdei értéke a nagy felívelést követő zuhanásban 2000 körül. Tegyük rögtön hozzá: ezt a zuhanást nem olyasfajta, az érintett cégek nagy részének belső értékétől független bizalmi válság okozta, mint amely most több nagy cég – Enron, WorldCom stb. – „kreatív könyvelési” botrányai nyomán pusztított a tőzsdéken. Itt a piac előbb hatalmas mértékben felértékelte ezeket a cégeket, bennük a részvényeik megvásárlásával szerethető tulajdoni részesedés pénzbeli értékét, majd pánikszzerűen elmenekült a saját korábbi értékítéletétől. E fordulatban az az igazán drámai, és az a legfőbb tanulság, hogy mindeközben a piacra nem érkezett olyan új információ, amely megalapozta volna a szóbanforgó cégekre vonatkozó értékítélet radikális megváltoztatását.

Az így kialakult zuhanás ugyanakkor nem is csak valamiféle eszmei értéket redukált annak töredékére, hiszen a cégek részvényeinek piaci árfolyama, és velük a cég bennük tükröződő értéke nagyon is mértékadóként szolgál az üzleti ügyletekben. A kíméletlenül valós pénzügyi következmények közvetlenül sújtották magukat a befektetőket, akik a felívelés