KAPÁS Judit

A TRANZAKCIÓS KÖLTSÉGEK TANA A VÁLLALATELMÉLETBEN

- Összefoglalás, kritika és új megközelítések -

A tanulmány a ma meghatározó vállalatelméletnek, a tranzakciós költségek elméletének az előzményeit, legfontosabb nézeteit, és a szakirodalomban fellelhető kritikáit mutatja be. Kitér azokra az új elméleti irányzatokra is, amelyek a tranzakciós költségek elméletének felhasználásával és/vagy kritikájával új utakat jelentenek a vállalatelméletben. A szerző szerint ezeket az új, egymással kapcsolatba nemigen került elméleteket a többdimenziós vállalatelmélet értékeli fel.

A tranzakciós költségek elméletét a szakirodalom Oliver Williamson elméletével szokta azonosítani,[1] mely nézetet én is követem. A tranzakciós költségek elmélete – mint az új intézményi közgazdaságtan egyik legjelentősebb elmélete[2] – a gazdasági intézmények, közöttük is a vállalat létét akarja megmagyarázni. Ebben az értelemben tehát a tranzakciós költségek elmélete a vállalatelméletek egyike. Ahhoz tehát, hogy a tranzakciós költségek elméletét elemezzük, el kell helyeznünk azt a vállalatelméletek között.

A modern vállalatelméletek két nagy ága különíthető el: a szerződéses vállalatelméletek, és az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélet.[3] A tranzakciós költségek elmélete a vállalat szerződéses elméleteinek az egyike:[4] „A tranzakciós költségek elmélete a gazdasági szervezetet szerződéses problémának tekinti." (Williamson 1985:20)

Az elmélet fő hipotézise az, hogy a vállalat explicit vagy implicit szerződéses jellege a specializált termelési tényezők közötti tranzakciós költségeket hivatott minimalizálni (Holmström és Tirole 1989), és így a vállalat optimális megoldást jelent különböző szerződéses szituációkban. A középpontban tehát a hatékony szerződések megtalálása áll, és a problémák ösztönzési problémaként jelennek meg.

Elméleti előzmény: Coase elmélete

A modern vállalatelmélet alapjait Ronald Coase rakta le azzal, hogy elsőként határozta meg (implicit módon), és válaszolta is meg azokat a kérdéseket, amelyeket ma a vállalatelmélet kulcskérdéseinek tekintünk. Coase 1937-es klasszikussá vált cikke, a „The Nature of the Firm" szerződéses alapon közelítette meg a vállalatot, amivel a szerződéses vállalatelméleteknek, így a tranzakciós költségek elméletének is általános referenciájává vált.

Coase mindhárom alapvető vállalatelméleti kérdést felvetette: 1) a „felfedezni, hogy miért is léteznek egyáltalán vállalatok a specializált cseregazdaságban" (ibid. p.20.) kérdés a vállalat létének az okára, 2) a „tanulmányozni azokat az erőket, amelyek meghatározzák a vállalat méretét" (idid. p.23.) probléma a vállalat határaira, 3) a „menedzsment csökkenő hozadéka" (ibid. p.23.) pedig a belső szervezetre vonatkozik.

Coase nagy érdeme, hogy megállapította: az árelmélet alapján a vállalat létének nincs oka. A neoklasszikus árelmélet szerint a tranzakciók lebonyolításának ideális mechanizmusa a piaci koordináció. Ha ez így van, akkor miért léteznek vállalatok – tette fel a kérdést Coase (ibid p.19.). Megállapította, hogy a piaci koordinációs mechanizmus (árrendszer) használatának költsége van. Ezzel megszületett a tranzakciós költség fogalma,

bár maga Coase 1937-es cikkében még nem használta ezt a kifejezést. Coase a tranzakciós költségek két fajtáját említette meg: (1) az a költség, amibe a releváns árak felfedezése kerül, (2) a tárgyalás és a szerződéskötés költségei. Coase szerint, ha bizonyos piaci tranzakciókat belsővé teszünk, azaz vállalaton belül szervezzük meg őket, ezen költségek csökkenthetőek (ibid p.21.).

A Coase által megfogalmazott teória szerint tehát, ha nem lennének tranzakciós költségek, akkor csak a piac koordinálna, a szervezetek (vállalatok) létének az oka így a tranzakciós költségekben keresendő. Coase szerint a piac és a szervezet alternatívák a tranzakciók megszervezésében. Ezzel szigorú különbséget tett a piac és a vállalat között, de más típusú koordinációs mechanizmusról nem szólt.

Coase szerint a vállalat a piactól abban különbözik, hogy a piacon az egyének között önkéntes tranzakciók történnek, a vállalaton belül pedig a tranzakciók az autoritás alapján történnek. Ezzel Coase csak a vállalat egyik fajtáját, a többszemélyes, hierarchián alapuló vállalatot tudta megragadni. (Pitelis 1998)

Coase nézetei több mint harminc évig nem fejlődtek tovább. Maga Coase (1972:63) is azt írta, hogy nézetei ismertek voltak ugyan, de nem használták azokat. Tulajdonképpen a Coase-i nyomokon a 70-es évekig nem történtek újabb lépések. Coase gondolatainak a továbbfejlesztése leginkább a Williamson nevével fémjelzett tranzakciós költségek elméletében történt meg.

A tranzakciós költségek williamsoni elmélete

Williamson Coase-i alapokra építkezve, a közgazdaságtan, a szervezetelmélet és a jog nézeteit felhasználva, jelentős elméletet hozott létre.

Williamson (1993a) szerint Coase 1937-es cikkéből három gondolat lényeges, ezekre építi saját elméletét: (1) A piac és a vállalat alternatív koordinációs mechanizmusok, ugyanazt a gazdasági célt szolgálják. (2) A tranzakciós költségek különbségei okozzák azt, hogy az aktorok az egyik vagy a másik koordinációs mechanizmust választják. (3) A piac és a vállalat szerződéses természete jelentősen különbözik, leginkább abban, hogy a munkaszerződések a vállalaton belül rugalmasabbak.

A tranzakciós költségek a szerződéses vállalatelméletek mindegyikében szerepet játszanak,[5] viszont – ahogy az elnevezés is jelzi – a tranzakciós költségek elméletében szerepük sokkal fontosabb. Williamson – legelőször elfogadva Coase (1937) meghatározását, majd Arrow (1974) definícióját[6] a tranzakciós költségekről – kétfajta tranzakciós költséget különböztet meg, a mérési[7] (measurement) és az irányítási[8] (governanace) költségeket (Williamson 1993a), melyek közül ő ez utóbbira koncentrál. A tranzakciós költségek természetének, okainak a bővebb elemzésével Williamson nem foglakozott, abból indult ki, hogy tranzakciók akkor lépnek fel „ha az áru vagy a szolgáltatás technológiailag elkülönült egységek között áramlik" (Williamson 1981:1544).[9]

Williamson szándékai szerint – a vállalat mint termelési függvény elmélettel szemben – a tranzakciós költségek elmélete a vállalat mint irányítási struktúra elméletet kívánja megteremteni. Elméletére erősen hatottak Barnard (1938) és a Carnegie-iskola (Simon, March) nézetei.

Williamson három új közgazdasági elemet emelt be elméletébe: a korlátozott racionalitást, az opportunizmust és az eszközspecifikusságot.[10] Az első kettő magatartási feltevés. Két olyan emberi tulajdonság emelhető ki, amelyek a szervezetre is jelentős hatással vannak: a kognitív képességek és az önérdekkövetés (Simon 1985). Williamsonnál a korlátozott racionalitás vonatkozik a kognitív feltételekre, az opportunizmus pedig az önérdekkövetésre. A korlátozott racionalitás elvét Simontól veszi át Williamson. Simon szerint:

> *„Az emberi agy képessége a komplex problémák megfogalmazása és megoldása terén nagyon kicsi azon problémák méretéhez képest, amelyeknek a megoldása a valós világban objektíven racionális megoldást kíván." (Simon 1957b:198)*

Williamson azt is kiemeli, hogy a magatartás „a szándékok szerint racionális, de a valóságban csak korlátozottan az" (Simon 1957a:xxiv). Ebből arra lehet következtetni, hogy Williamson szerint a korlátozottság nem magára a racionalitásra vonatkozik, hanem a kognitív képességekre. Williamson két konklúziót von le Simon nézeteiből: (1) A komplex szerződések nem teljesek. (2) A szervezet célja a korlátozott racionalitással való „gazdálkodás" (economizing). (Williamson 1990a)

A másik magatartási feltevés, az opportunizmus, az önérdekhajszolás egy erősebb formája, „az egyéni érdek csalárd módon való hajszolása" (1993b:102). Ez azt jelenti, hogy az egyén csal vagy szándékosan megtéveszti a másik felet. Ebből következően bizonyos mértékű óvatosságra és bizalmatlanságra szükség van a felek között.[11]

Az eszközspecifikusság arra vonatkozik, hogy egy adott eszköz milyen mértékben vihető át alternatív felhasználási területre anélkül, hogy az értéke csökkenne.[12]

Az említett három feltevés közül Williamsonnál az eszközspecifikusság válik kulcsfontosságú elemmé az elméletben – az eszközspecifikusság ad teret az opportunizmusnak (Foss 1994) –, bár maga Williamson a korlátozott racionalitást tartotta elmélete sarokkövének (Williamson 1988b:360). Az eszközspecifikusság jelentőségét az támasztja alá, hogy az opportunizmus alapvetően akkor jelent problémát, ha a felek valamelyike specifikus beruházást tett a tranzakció előtt.

Williamson elméletét meglehetősen nehéz röviden összefoglalni, többek között azért is, mert Williamson nézetei is jelentős fejlődésen és hangsúlybeli változásokon mentek át.[13] Ennek ellenére megkísérlem *összefoglalni* legfontosabb *nézeteit:*

(1) Az elemzés egysége a tranzakció.

(2) A tranzakciók megszervezésének az általános elve a hatékonyság (economizing), ami nem csak a termelési, hanem az irányítási költségekre is vonatkozik. Ennek megfelelően a különböző tranzakcióknak a tranzakció jellemzői szerint[14] különböző hatékony irányítási formák felelnek meg. Ezeket mutatja be (közepes mértékű bizonytalanságot feltételezve) az *1. táblázat.*

1. táblázat

Hatékony irányítási formák

		a beruházás specifikussága		
		nem specifikus	közepes	specifikus
			piaci irányítás	
a tranzakció gyakorisága	alkalmi	piaci irányítás	bilaterális irányítás (hosszú távú szerződés)	egységesített irányítás (vertikális integráció)
	ismétlődő			

Forrás: Williamson (1985)

(3) A szerződő feleket az előrelátó szerződéskötés jellemzi. Mivel a komplex szerződések nem teljesek, ezért a felek az opportunizmus miatt a szerződésbe Williamson terminológiája szerint „védvonalat" (safeguard) építenek be, azaz ex ante védekeznek a szerződésben az ex post opportunizmus ellen. A védelmet a tranzakció jellemzőinek megfelelő irányítási forma megválasztása jelenti (Williamson 1979, 1985, 1987).

(4) Minden irányítási struktúrának saját megkülönböztető logikája van, és a szerződéses jog meghatározott típusa támogatja (Williamson 1991a). A klasszikus szerződéses jog a piacra, a neoklasszikus szerződéses jog a hibrid formára, a „perek elkerülése" (forbearance)[15] a szervezetre vonatkozik (1988a, 1991a, 1993c).

(5) A vállalat azért létezik, mert a tranzakciós költségek miatt piaci kudarcok lépnek fel. A vállalat célja a tranzakciós költségek csökkentése. A szervezet nem más, mint olyan intézmény, amely a tranzakciós költségeket minimalizálja (economizing).

(6) „A hierarchia az a szervezeti forma, amit a legutolsó megoldásként kell választani" (Williamson 1993c:134). Ez a nézet „a kezdetekben volt a piac" (Williamson 1975:20) állításhoz kapcsolódik, amely már Coase (1937) cikkében is megtalálható volt. Williamson ezen azt érti, hogy:

> *„Helyénvaló feltételezni, hogy a tranzakciókat mindaddig a piacon szervezik meg, amíg a piaci csere komoly tranzakciós költségekkel nem jár. Az is mondható, hogy kezdetben volt a piac." (Williamson 1992:1547)*

Williamson legújabb írásaiban a *piac – hierarchia – hibrid formák* mellett egy negyedik forma, a *közintézmény* (public bureau) is megjelenik, amelyet a vállalatnál is kevesebb piaci elemet tartalmazó irányítási formának tekint a szerző (Williamson 1998).

(7) Williamson a 90-es években írt tanulmányaiban eltávolodik a „vállalat és a piac mint alternatív koordinációs mechanizmusok" nézettől. Határozottan azt állítja, hogy a vállalat nem a piac kiterjesztése, hanem egy másfajta eszköz (Williamson 1991b). A piac azért nem képes utánozni a vállalatot, mert nem alkalmazhatja a parancsot (fiat), és mert egy teljesen másfajta szerződéses jog támogatja. Mivel „a szervezet a legutolsó bíróság" (Williamson 1993a:46), a vállalat használhatja a parancsot (fiat), míg a piac nem.[16] Szerinte a hierarchiának a parancs (fiat) miatt előnye van a piaccal szemben.[17]

(8) Williamson (1993c, 1998) szerint a hierarchia és a piac között átváltás (trade-off) létezik. Ez a nézet azokból az új gondolatokból és új hangsúlyokból következik, amelyek Williamson 90-es évekbeli nézeteiben megjelentek. Újabban Williamson az irányítási formákat a változásra nyújtott megoldásuk alapján különíti el. Elfogadja Hayek (1945:523) megállapítását, hogy „...a gazdasági

problémák mindig és kizárólag valamely változás következtében lépnek fel." Az adaptációra adott válaszok között Williamson Barnard (1938) és Hayek (1945) javaslatát is helyénvalónak tekinti.[18] Williamson (1991b, 1993c) szerint a tranzakciók jellemzői határozzák azt meg, hogy az autonóm vagy a kooperatív adaptáció, esetleg a kettő keveréke-e a helyénvaló, de mindkettő fontos az egész gazdasági rendszer hatékonysága miatt. Williamson konklúziója az, hogy a különböző irányítási formák (piac, szervezet, hibrid forma) különbözőképpen alkalmasak az autonóm vagy a kooperatív adaptáció lefolytatására (Williamson 1993c): A piac jobb az autonóm adaptáció terén, nagy erejű ösztönzőket nyújt és kevésbé jellemzik a bürokratikus torzulások (Villiamson 1991b). A *2. táblázat* bemutatja, hogy a piac és a szervezet az alábbi öt jegy vonatkozásában különbözik egymástól: ösztönzők, adminisztratív kontroll, az autonóm, ill. kooperatív adaptáció mértéke, az alkalmazható szerződéses jog jellege.

2. táblázat

A különböző irányítási struktúrák jellemzői

	Irányítási struktúra		
Jellemző	Piac	Hibrid forma	Hierarchia
Ösztönzők	++	+	0
Adminisztratív kontroll	0	+	++
Autonóm adaptáció	++	+	0
Kooperatív adaptáció	0	+	++
Klasszikus szerződéses jog	++	+	0

++ erős/nagyon jellemző/azonos;
+ közepes/közepesen jellemző/bizonyos jegyekben azonos;
0 gyenge/nem jellemző/teljesen eltérő

Forrás: Williamson (1991a)

(9) Az irányítási intézmények beágyazódnak az intézményi környezetbe, a környezeti változások eltolódást okoznak a hatékony irányítási módokban (Williamson 1992). Az intézményi környezet paramétereit a szerződő feleknek figyelembe kell venniük az irányítási forma kiválasztásakor, mert azok befolyásolják a struktúra költségét (Williamson 1992). Ezzel Williamson elismeri, hogy Granovetter (1985, 1992) beágyazottság elméletéhez a vállalatelméletnek meg kell találnia a kapcsolatot.

A tranzakciós költségek elméletének kritikája a szakirodalomban

A williamsoni elmélettel szembeni kritika meglehetősen kiterjedt és az elmélet több aspektusára irányul. A következőkben ezeket veszem sorra.

Az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélet szerzői amiatt kritizálják Williamsont, hogy az elemzés egységének a tranzakciót tekinti. Szerintük az elemzés egysége a vállalat kell, hogy legyen (Nelson és Winter 1982, Chandler 1992).

Williamson „majdnem minden technológiai szempontot kizár az elemzésből: a technológiai determinizmust tranzakciósköltség-determinizmussal helyettesíti" (Englander 1988:339). Valójában Williamson nem zár ki minden technológiai aspektust elméletéből, csak adott technológia esetén vizsgálja az optimális irányítási struktúra kérdését. Ily módon az irányítási és a termelési költségek összességének a minimalizálása azonossá válik az irányítási költségek minimalizálásával.

Sokat kritizált elem Williamson elméletében az opportunizmus feltevése. Az emberi magatartás sokkal komplikáltabb annál, semmint hogy egyedül az opportunizmussal adekvát módon jellemezhető lenne, más tényezők is fontos szerepet játszanak az emberi magatartásban, úgy mint az emberi méltóság, a bizalom a kapcsolatokban, a hatalomvágy, az etika, a társadalmi nyomás és a kultúra – hangsúlyozza Moschandreas (1997). A tranzakciós költségek elmélete nem ismeri el, hogy az emberek magatartására a fenti tényezők is hatnak, és hogy az emberek segítenek egymásnak, akár saját kárukra is. Williamson elmélete szerint a vállalat azért létezik, mert a hierarchikus irányítás segítségével jobban tudja az opportunista emberi magatartást korlátozni, mint a piac. Williamson azt állítja, hogy ha az aktorok mindig őszintén viselkednének, akkor bizonytalanság, eszközspecifikusság és korlátozott racionalitás esetén sem lennének tranzakciós költségek. Az opportunizmus tehát a tranzakciós költségek elméletének a sine qua non-ja (Moschandreas 1997:41), opportunizmus hiányában nem lenne ok a szervezetek kialakulására.[19]

Ghoshal és Moran (1996) szerint a szervezet nemcsak hogy nem korlátozza az opportunizmust, hanem a hatás éppen fordított, mint ahogy azt Williamson gondolja: a hierarchia nem csökkenti, hanem erősíti az opportunizmust. Az opportunizmus önbeteljesítő próféciává válik, ugyanis az opportunizmus nő, ha a vele szemben alkal-

mazott szankciók szaporodnak, így még erősebb további szankciókra lesz szükség, azaz a hierarchia maga is az opportunizmus új formáit hozhatja létre. Ezzel nem számol Williamson.

További problémát jelent az opportunizmus feltevése terén, hogy Williamson nem írja le azt a mechanizmust, amely az opportunizmust létrehozza vagy csökkenti (Hart 1989:9), egyszerűen az emberi természetből fakadónak tekinti azt.[20]

Problémát okoz az is Williamson elméletében, hogy nem konzisztensen alkalmazza az opportunizmust, implicit módon azt feltételezi, hogy a felsővezetők nem viselkednek opportunista módon az alsóvezetőkkel szemben. Dow (1987) szerint a tranzakciós költségek elméletének a fő gyengeségét az jelenti, hogy az elmélet feltételezése szerint az egyének nem használják ki az autoritásból eredő opportunista magatartást, és így a felsővezetők csak a részvényesekkel szemben opportunisták. Williamson a felsővezetők tekintetében a profitmaximalizálást tételezi fel, ami Dow (1987) szerint éppen az opportunizmus ellen szól.

Az opportunizmus feltevését tehát a legtöbb kritikus túl erős feltevésnek tekinti.[21] Nem szabad tehát azt gondolni, hogy a szervezet azért létezik, mert csökkenti az opportunizmust, de nincs bizonyíték arra sem, hogy a vállalat létéhez piaci kudarcok szükségesek[22] (Pitelis 1998). Ennek a nézetnek a továbbgondolása a vállalat versus piac problémának egy nagyon fontos új aspektusát vetíti előre: a szervezet nem az az intézmény, amely a piaci kudarcok esetén a tranzakciókat hatékonyan megszervezi, hanem egyedi előnnyel rendelkezik bizonyos tranzakciók megszervezése terén, a piactól eltérő logikát képvisel. Ez a gondolat a szervezet és a piac komplementaritását veti fel.[23] Míg a Coase (1937) által megfogalmazott nézet, miszerint a vállalat és a piac alternatív mechanizmusok, a két intézmény rivalizálására tette a hangsúlyt, addig Williamson felveti a komplementaritás lehetőségét.

Az viszont elvitathatatlan, hogy Williamson új dimenziókkal bővítette az információs aszimmetria problémáját, amelyre a többi szerződéses elmélet is épül. Williamson szerint az információs aszimmetria nem ad független magyarázatot a vállalat létének az okára, szerinte az opportunizmus a kulcstényező a magyarázatban: az információs aszimmetria ugyanis nem jelent problémát, ha nincs opportunizmus (Fransman 1994).

A williamsoni elméletben meghúzódó feszültségekre utal az, hogy újabban maga Williamson is azt hangsúlyozza – egyre jobban eltávolodva a piaci kudarcok kerettől –: a szervezet egyik előnye, hogy a megértés kódjait hatékonyabban tudja kifejleszteni a piacnál. Ez a gondolat pedig közel áll az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélet nézeteihez. Más vonatkozásban is kitapintható, hogy Williamson elmélete fél lábbal már kilépett a neoklasszikus hagyományokból, és a Coase (1937) elméletében meglévő „ontológiai feszültséget"[24] viszi tovább (Foss 1994). Williamson több helyen is utal az opportunizmus és a nem várt változás kapcsolatára. Foss (1994) értékelése szerint a korlátozott racionalitás és az opportunizmus nem képzelhető el zárt világban, ezek kívül esnek a neoklasszikus elmélet keretein, azaz a nem várt változás a williamsoni elmélethez szükséges: nincs értelme a szerződés utáni intézményeknek, ha nem feltételezzük a nem várt változást. A változások tehát beépíthetőek a tranzakciós költségek elméletébe, ami bizonyíték a két vállalatelméleti ág komplementaritására. Ettől Williamson még nem heterodox, hiszen a nyitottságot adottnak veszi: Foss (1994) szerint Williamson egyik lábbal a neoklasszikus Coase nyomában áll, a másikkal a heterodox elméletek (evolúciós elmélet) talaján. Ez ugyanolyan ontológiai feszültséget okoz, mint amivel Coase esetében találkoztunk (Foss 1994).

Ghoshal és Moran (1996) egyenesen „a gyakorlat számára rossz elméletnek" minősíti Williamson elméletét: a vállalati vezetők számára rossz és veszélyes azt a logikát használni, amit a tranzakciós költségek elmélete ajánl.[25] Ez komoly kritika a williamsoni elmélet vállalatvezetésben való alkalmazhatósága terén. A probléma kapcsolatos a hatékonyság rövid és hosszú távú értelmezésével. Williamson nem ismeri fel, hogy a hatékonyságnak statikus és dinamikus aspektusai is vannak (Noteboom 1992). „Economy is the best strategy" – állapítja meg Williamson (Williamson 1991c:76), és ezzel a statikus (rövid távú) hatékonyságot hangsúlyozza, amely szerinte a megfelelő irányítási forma kiválasztását jelenti. Ezzel szemben ma már általánosan elfogadott, hogy ami rövid távon hatékony, az nem feltétlenül az hosszú távon is.[26] Williamson eltekint az innovációhoz kapcsolódó tevékenységektől, amelyek csakis dinamikus értelemben lehetnek hatékonyak,[27] és így megreked a statikus hatékonyságnál. Noteboom (1992) alapján elméletének ez az egyik legkomolyabb hiányossága.

Maga Williamson is több helyen hangsúlyozza, hogy elmélete az irányítási struktúrák komparatív statikán alapuló elemzését adja. Ezzel kapcsolatban Dow (1987:14) komoly problémát vet fel. Elfogadja, hogy a tranzakciós

költségek elmélete az egyes irányítási struktúrák normatív összehasonlításának jó eszköze, de – Williamson véleményével ellentétben – szerinte az elmélet nem ad magyarázatot arra, hogy miért az adott struktúrák alakultak ki: Az az állítás, hogy X tranzakciót Y irányítási struktúrában kell megszervezni tautológia, ugyanis ha a tranzakció jellemzői nem maradnak változatlanok miközben egy irányítási struktúrát egy másikkal felcserélünk, akkor a tranzakciós költség fogalma elveszti értelemét. Tehát a williamsoni elmélet nem képes ex ante megokolni, hogy miért éppen az adott irányítási struktúra valósul meg. Dow (1987) ezzel a tranzakciós költségek elméletének a prediktív jellegét kérdőjelezi meg.

A két vállalatelméleti ág komplementaritását hangsúlyozó szerzők részéről általános kritika a tranzakciós költségek elméletével szemben, hogy az nem számol az irányítási forma előnyeivel. Nem csak azért valósul meg egy adott irányítási forma, mert az minimalizálja a tranzakciós költségeket, hanem mert a vállalat endogén módon olyan dinamikus értéket tud létrehozni, amely piaci szerződésekkel nem lenne elérhető (Madhok 1996), a vállalat tehát olyan képességekkel rendelkezik, amelyek egyedi értéket képesek létrehozni.

Problémát okoz Williamson elméletében a bizonytalanságra vonatkozó nézete is. Már szó volt arról, hogy Foss (1994) megállapítása szerint Williamson elmélete nem tisztán neoklasszikus elmélet, alapvetően azért, mert kilép a zárt neoklasszikus világból. Explicit módon ugyan nem utal Williamson a knighti bizonytalanságra (Knight 1921), de implicit módon erre kell gondolnia elmélete felépítésekor, ugyanis nincs értelme a szerződés utáni intézményeknek – amelyekre Williamson figyel –, ha nem feltételezzük a nem várt változást.

Ellentmondásos a williamsoni elméletben a korlátozott racionalitás és a profitmaximalizálás egyidejű feltevése is. Williamson szerint a felek a korlátozott racionalitás miatt nem tudnak teljes szerződéseket kötni. Ha ezt elfogadjuk, akkor hogyan tudnak előre hatékony döntési mechanizmust kiválasztani – kérdezi Dow (1987:27). A felek nem tudhatják előre, hogy milyen tranzakciós költségek fognak fellépni, mert ennek a tudása feltételezné azt, hogy teljes szerződéseket is lehetne kötni, amit viszont a legelején már kizártunk.

Jelentős kritika éri a tranzakciós költségek elméletét amiatt is, hogy hiányzik belőle a történelmi-evolúciós szemlélet. Újabban maga Williamson (1991b, 1993c) is hangsúlyozza a beágyazottság és a történelmi út (path-dependency) jelentőségét, és elismeri, hogy ezek a nézetek a tranzakciós költségek elmélete számára is fontosak, sőt azt állítja, hogy megtalálhatóak elméletében (Williamson 1993a). Pratten (1997) szerint csak korlátozottan sikerült Williamsonnak az intézményi környezetet beépítenie elméletébe: Williamson elméletében az irányítási struktúra választása az intézményi környezettől függetlenül és elválasztva történik, és nincs elemezve a közöttük lévő hatás. Ez azt jelenti, hogy Williamson az egész társadalmi-történelmi környezetet adottnak feltételezi. Elismeri ugyan, hogy az intézményi környezet, amelybe az irányítási formák beágyazódnak, a történelem terméke (Williamson 1993c), de bármennyire is hangsúlyozza az utóbbi években a beágyazottság szerepét, valójában elmélete nem kerül szerves kapcsolatba Granovetter elméletével. Ugyanis, ha adottságként kezeljük a társadalmi közeget, akkor tagadjuk azt a dinamikus és kölcsönös kapcsolatot, amely a szervezet és társadalmi környezete között fennáll. A társadalmi struktúra nem csak előfeltételét jelenti az emberi akcióknak, hanem azok magát a társadalmi struktúrát is reprodukálják és alakítják.

Komoly kritika fogalmazódik meg Williamsonnal szemben a téren is, hogy a szervezeti jellemzőkre nem fordít figyelmet. Nézete szerint a hierarchia az utolsó helyen alkalmazandó eszköz, és a szervezetnek annyi piaci jellemzőt kell magában foglalnia, amennyit csak lehet az ösztönzési veszteség minimalizálása érdekében (Ghoshal és Moran 1996). Williamson tehát a szervezetet alsóbbrendűnek tekinti a piacnál, és elsősorban a szervezet hiányosságaira, és nem az erényeire koncentrál. Nem ismeri fel a szervezetek erejét tagjaik motiválásában, értékeik, és az egész gazdaság fejlődési folyamatának és irányának a befolyásolásában.

A tranzakciós költségek elméletének a legnagyobb érdemet a vertikális integráció („make or buy") okainak a megmagyarázása terén tulajdonítanak a szerzők (Ghoshal és Moran 1996, Pitelis 1998), de jól használható az elmélet a termékdifferenciálás, a nagyvállalatok multidivizionális jellege, és a természetes monopólium szabályozási problémái megértése terén (Dow 1987), valamint az elosztási stratégia, nemzetközi expanzió, stratégiai szövetségek, finanszírozási struktúra, az ösztönzési rendszer kérdései elemzésében is.

A fenti összefoglalás alapján megállapítható, hogy a tranzakciós költségek elméletével szemben sokféle kritika fogalmazható meg. Nézetem szerint a bemutatott kritikák egyoldalúak abban az értelemben, hogy az elméletnek csak egy-egy elemét veszik górcső alá, amely alapon a kritikák sora akár folytatható is lenne. Véleményem szerint más megközelítésben kell kritizálni (értékelni) a

tranzakciós költségek elméletét. Ez az újfajta kritika az elmélet legalapvetőbb fogyatékosságát tárja fel, és ebből eredezteti a többi kritikát. Nézetem szerint csak ez az újfajta kritika ad alapot arra, hogy olyan vállalatelméletet dolgozzunk ki, amely a valóságot nagyobb relevanciával írja le, mint a létező elméletek.

Egy újfajta kritika

Tanulságos felidézni magának Coasénak az önkritikáját, amit fél évszázaddal 1937-es cikke megjelenése után írt:

„Azt hiszem, hogy cikkem legfőbb gyengesége abból fakad, hogy a munkaadó – munkavállaló kapcsolatot a vállalat alaptípusaként kezeltem. Ez nem ad teljes képet a vállalat lényegéről. De még ennél is fontosabb azt hiszem, hogy félrevezeti figyelmünket ... az a mód, ahogy gondolataimat kifejtettem, azt hiszem, a vállalat szerepének nem megfelelő nézetéhez – amely szerint a vállalat termelési tényezők szolgáltatásait vásárolja meg – vezetett, valamint ahhoz a nézethez, hogy a vállalat választ a szerződéses formák között. Annak következtében, hogy a vállalatra a közgazdászok úgy tekintettek mint a felhasználandó inputok vásárlójára, elhanyagolták a vállalat legfontosabb tevékenységét, az üzlet vitelét (running a business)." (Coase 1988:37-38)

Az én olvasatomban Coase ezzel elismeri, hogy a vállalat szerződéses elméletei nem adják a vállalat adekvát megközelítését. Hasonló probléma merül fel az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélettel szemben is, ennek az elméletnek is számos fogyatékossága van.[28] A modern vállalatelméletek, és köztük a tranzakciós költségek elméletének a problémáit a fent ismertetett kritikákkal szemben én más alapon közelítem meg. Nézetem szerint a két vállalatelméleti ág legfontosabb problémái nem küszöbölhetőek ki az elméletek kizárólag saját medrükben történő további fejlődése/fejlesztése által. A vállalatelméleti kérdések általánosabb érvényű megválaszolásához új megközelítés szükséges. Ez az új megközelítés, amit többdimenziós vállalatelméletnek nevezek, a modern vállalatelméletek újfajta kritikáján alapul.

Teóriám szerint a tranzakciós költség (szerződéses) és az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelméletek legnagyobb fogyatékossága, hogy „egydimenziós" elméletek. Ezen azt értem, hogy a vállalatelmélet által megválaszolandó kérdésekre csak egy nézőpontból keresik a választ. Nézetem szerint minden további kritika ezen elméletekkel szemben egyenesen következik ebből a megállapításból, és csak az alapkritika részletezését jelenti.

A modern vállalatelméletek egyetlen dimenzió mentén adnak választ a három vállalatelméleti kérdésre.[29] Ezt a dimenziót „mag" dimenziónak nevezem, mert a vállalat lényegi aspektusára vonatkozik. A tranzakciós költségek elméletében ez a központi „mag" a tranzakciós költség, az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelméletben pedig a kompetencia (tudás). Más dimenzió nem szerepel az elméletekben, pedig a hiányosságok és zavarok ezek hiányából fakadnak.

A tranzakciós költségek elmélete rövid távú vállalatelmélet, azaz nincs idő dimenziója. Vizsgáljuk meg, hogy miért! Rövid távon a környezeti változások előre jelezhetőek, azaz a szereplők nem tudják ugyan, hogy melyik állapot fog a jövőben bekövetkezni, de valószínűségeket tudnak párosítani az egyes állapotok bekövetkezéséhez. Ebből a valószínűségi bizonytalanságból következik, hogy a maximalizáló magatartás releváns feltételezés – rövid távon. A maximalizálás pedig lehetővé teszi a hatékony, egyensúlyi megoldás kiválasztását. A tranzakciós költségek elméletének hatékonysági és statikus (egyensúlyi) megközelítése, a vállalkozó szerepének a totális kiiktatása (vállalkozási dimenzió hiánya) tulajdonképpen az egydimenziós szemléletből fakad.

Nézetem szerint az általánosabb vállalatelmélet szükségszerűen többdimenziós kell, hogy legyen, azaz a modern vállalatelméletek „mag" dimenziós megközelítésén kívül, amely a vállalat lényegére vonatkozik, más, egymással kölcsönhatásban álló dimenziók mentén is szemlélnie kell a vállalatot. A többdimenziós vállalatelmélet kísérlet egy általánosabb vállalatelmélet megfogalmazására.[30] A vállalatot az alábbi dimenziók mentén tekintem:

(1) Mag dimenzió

Arra ad választ, hogy milyen mértékben jelent a vállalat megoldást a tranzakciós költségek csökkentésére, illetve a tudás használatára és az új tudás (kompetencia) kifejlesztésére.

(2) Vállalkozási dimenzió

Azt vizsgálja, hogy a vállalatnak milyen körülmények esetén lényeges és szükségszerű tevékenysége a vállalkozás. (A vállalkozás csak bizonyos esetekben jelenti a magatartás adekvát formáját.)

(3) Idő dimenzió

A vállalatelmélet kérdéseire olyan válaszokat kell adni, amelyek rövid és hosszú távon is megmagyarázhatóvá teszik a vállalatot.

(4) Piaci dimenzió

Arra vonatkozik, hogy milyen mértékben rendelkezik szervezeti illetve piaci jellemzőkkel a vállalat, ugyanis feltehető az az anti-Coase-i kérdés is, hogy miért létezik a piac. Minden vállalat „tartalmaz" piaci jegyeket is. Lényeges kérdés tehát, hogy a vállalat milyen mértékben testesít meg piaci jegyeket.

Másutt (Kapás 1999) már bemutattam, hogy az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélet szintén egydimenziós vállalatelmélet, vagyis egyik vállalatelméleti ág sem tudja a vállalatot saját apparátusával rövid és hosszú távon is megmagyarázni, beépítve ezzel a vállalkozási és a piaci dimenziót is. Ez a tény a vállalatelméletek komplementaritásának az elismerését is jelenti.[31] Az egydimenziós jelleg egyben azt is jelenti, hogy az elméletek további saját medrükben történő „finomításai" sem tudnak változtatni ezen, jóllehet bizonyos részletkérdésekben hozzájárulnak a vállalatra vonatkozó tudásunk gazdagodásához.

A vállalatelmélet további fejlődésében a legígéretesebb útnak tehát nem a két vállalatelméleti ág különutas fejlődése mutatkozik, hanem egy attól eltérő, általam többdimenziósnak nevezett irányba történő fejlődés. Nézetem szerint ez az általános vállalatelmélet nem egy új, harmadik vállalatelmélet, azaz nincs szükség gyökeresen új vállalatelméletre ahhoz, hogy általánosabb válaszokat tudjunk adni a vállalatelmélet kérdéseire. Véleményem szerint lehetséges a tranzakciós költségek (tágabban a szerződéses) és az evolúciós vállalatelméletek integrálása egy általánosabb (többdimenziós) vállalatelmélet keretében. A közgazdasági elméletben az utóbbi időben születtek olyan elméletek, amelyek – bár egymástól elszigeteltek, és önmagukban nem jelentenek áttörést a vállalatelméletben – támogatják a többdimenziós vállalatelmélet kidolgozását. Ezeket az elméleteket éppen a többdimenziós vállalatelmélet értékelheti fel azáltal, hogy összekapcsolja őket egy általánosabb elmélet keretében. A következőkben ezek közül azokat az új gondolatokat, elméleteket tekintem át, amelyek a tranzakciós költség megközelítést viszik tovább.

A tranzakciós költségek elmélete a többdimenziós vállalatelméletben

• *A vállalati kompetencia fogalmának a kitágítása*

A két vállalatelméleti ág integritása azzal is megteremthető, ha belátjuk, hogy egyik elmélet magában foglalja a másikat. Ezen az úton indultak el azok a szerzők, akik a szerződéses és az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelméletek komplementaritását azáltal próbálják igazolni, hogy a kompetenciát szélesebb fogalomnak tekintik, és azokra az elemekre is vonatkoztatják, amelyekkel a szerződéses elméletek magyaráznak. Pitelis (1998) szerint a tranzakciós költségek csökkentésének a képessége is a vállalati kompetenciák egyikének tekinthető. Hasonló gondolatot fogalmaz meg Dow (1987) is, amikor összekapcsolja a piaci szelekciót a tranzakciós költségek elméletének fő nézetével: Williamson szerint a piaci versenyben mint szelekciós folyamatban a hatékony irányítási struktúra alapján történik a szelekció. Az irányítási hatékonyság tehát csak egy a lehetséges szelekciós kritériumok között, úgy is felfogható, mint egyfajta túlélési képesség (kompetencia).

• *A szerződéses elméletek magyarázó apparátusának a kiterjesztése új területekre*

(1) A Williamson által olyannyira hangsúlyozott eszközspecifikusság nagyobb körben válhat a magyarázatokban kulcselemmé, ha hangsúlyosabban gondolunk a humán tőke specifikusságra.[32] Tudásintenzív vállalatoknál, ahol az eszközspecifikusság mint humántőke-specifikusság jelenik meg, fokozott jelentősége van ennek (Mahnke 1997).

(2) Dahlmann (1979) tranzakciós költségre vonatkozó definíciója[33] alapján a tranzakciós költség fogalma átvezethető az evolúciós – kompetencia-alapú vállalatelméletbe is. Dahlmann alapján minden tranzakciós költség tulajdonképpen tudásköltség, mert tudáshiányból fakad Foss (1997). Ezzel a tranzakciós költségek elméletébe is beültethető a tudás jelentősége.

• *A dinamikus tranzakciós költségek elmélete*

Langlois (1992), valamint Langlois és Robertson (1995) dolgozták ki és vezették be a dinamikus tranzakciós költségek fogalmát, amely jelentős mértékben hozzájárult a vállalatelmélet fejlődéséhez. Véleményem szerint a dinamikus tranzakciós költségek elmélete képviseli az eddigi legígéretesebb utat a vállalatelmélet fejlődésének új mederbe terelése terén. Az elmélet sikeresen kapcsolja össze a tranzakciós költségek elméletét az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélettel, a két vállalatelméleti ág integritásának a kidolgozása terén ez tekinthető a legkidolgozottabb elméletnek. A többdimenziós vállalatelméletnek is jelentős mértékben támaszkodnia kell erre az elméletre.

Langlois (1992), valamint Langlois és Robertson (1995) elmélete elsősorban a vállalat határainak a magyarázatát helyezi új megközelítésbe: a vállalat határait az idő múlásának a kontextusában kívánja megmagyarázni. Langlois (1992) bekapcsolja az idő múlását, reális időt[34] feltételez az O'Driscoll és Rizzo (1985) által kidolgozott értelemben. Hangsúlyozza, hogy az idő múlásával a képességek is változnak a tanulás miatt, ezért a képességek, a tudás átadása során is költségek lépnek fel. Ezt a költséget nevezi Langlois (1992) dinamikus tranzakciós (irányítási) költségnek. Ezek a költségek különböznek a hagyományos tranzakciós költségektől. Az alapvető eltérés abban áll, hogy nem az ösztönzési vagy a kommunikációs probléma hívja őket életre, hanem az új képességek megszerzése során felmerülő koordinációs probléma: a dinamikus tranzakciós költség az a költség, amely a termelési tudás megszerzése és koordinálása miatt létezik. Tulajdonképpen annak a költsége, hogy a vállalat nem rendelkezik azokkal a képességekkel, amelyekre szüksége lenne egy adott időpontban. Dinamikus tranzakciós költség például a licenc vagy a franchise partner betanításának, vagy a szállító felkészítésének a költsége. A következő módon látható ez be.

A saját termeléssel szemben mindig alternatívát jelent az, ha egy másik céget győzünk meg arról, hogy termeljen egy adott terméket, és meg is tanítjuk erre. Természetesen a partner meggyőzésének és betanításának is vannak költségei, de ezek a költségek nem tranzakciós költségek (Langlois és Robertson 1995). Az viszont kétségtelen, hogy ezek a költségek információs vagy tudásköltségek. Ha nincsenek tranzakciós költségek, és a vállalat egyedüli előnye az, hogy termelési költségei alacsonyabbak a többiekéhez képest, akkor nincs oka annak, hogy a vállalat saját maga megtartsa az adott tevékenységet, ugyanis költségmentesen licencszerződést kötve eladhatná a tudását másoknak. Ha mégis megtartja az adott tevékenységet, az azt jelenti, hogy a licencszerződés költségbe kerül, azaz mégiscsak létezik valamilyen tranzakciós költség. Ezt a tranzakciós költséget nevezi dinamikus tranzakciós költségnek Langlois és Robertson (1995:35). Ezek olyan költségek, amelyet a vállalat határaira vonatkozó korábbi magyarázatok teljesen figyelmen kívül hagytak.

A vállalat határai a dinamikus tranzakciós költségek alapján

Langlois és Robertson (1995) olyan elméletet dolgozott ki, amely rövid és hosszú távon is megmagyarázza a vállalat határait integrálva a tranzakciós költségek elméletének és az evolúciós – kompetenciaalapú elméletnek a nézeteit.

A két szerző kiindulópontja a következő: A vállalat képességeit két elkülönülő, változó részre osztják: (1) az a rész, amely specifikus, szinergikus, nem imitálható és a piacon nem megszerezhető képességekből áll (intrinsic core), (2) az a rész, amely nem egyedi és a piacon is megszerezhető kiegészítő képességekből (ancillary core) áll. A vállalat határa – az a mérték, amennyire a kiegészítő (ancillary) képességeket internalizálja, vagy a piacon szerzi meg a vállalat – két tényezőtől függ: (1) relatíve mennyire erősek a vállalat képességei azokhoz a képességekhez képest, amelyek megvásárolhatóak a piacon (például a termelési költségek tekintetében), (2) a képességek megvásárlása, illetve a képességek vállalat általi kifejlesztése terén milyenek a tranzakciós (irányítási) költségek.

A képesség (kompetencia)-alapú vállalatelmélet szerint a vállalat határait az határozza meg, hogy relatíve milyen költségekkel tudja a kiegészítő (ancillary) képességeket belsőleg kifejleszteni vagy külsőleg, más vállalatokkal való szerződés révén megszerezni. Ez tisztán képesség alapú megokolása a vállalat határainak. De Langlois és Robertson (1995) azt is kiemeli, hogy a vállalat akkor is belsővé tehet bizonyos tevékenységeket, ha azok ugyanolyan költségekkel szerezhetők meg a piacon, mint ha belsőleg fejlesztenék ki őket. Ilyen esetben azért internalizálja a tevékenységet a vállalat, mert a piac használatának költségei vannak. Ez utóbbi tisztán tranzakciós költség alapú magyarázat a vállalat határaira. A szerzők újítása éppen az, hogy e két, egymástól független magyarázat között megteremtik a kapcsolatot.

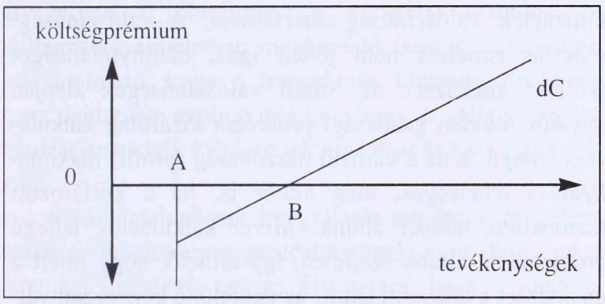
Az *1. ábra* X tengelyén a tevékenységek köre szerepel, az Y tengelyen pedig a költségprémium. A dC függvény azt mutatja meg, hogy mekkora költségprémium jut egy outputegységre, ha a vállalat integrál egy adott tevékenységet. (A költségprémiumot az outputpiacon történő megvásárlásához képest kell érteni.) Ha ez a prémium negatív, akkor a belső szervezet költségelőnnyel rendelkezik. A vállalat addig tesz belsővé eltérő (dissimilar) tevékenységeket, amíg a költségprémium zérussá nem válik, ez a B pontban következik be. Az OB szakaszon lévő tevékenységek tehát a vállalat határain belül helyezkednek el, a többi a piacon. Bizonyos tevékenységek esetében a belső szervezet költségelőnye végtelen abban az értelemben, hogy legalábbis rövid távon ezek a tevékenységek a piacon nem imitálhatóak. Ezek azok a specifikus képességek, amelyek a piacon nem szerezhe-

tőek meg, és a vállalat belső magját (intrinsic core) alkotják. Ezt a belső magot az ábrán az OA szakasz reprezentálja.

A költségprémium és így a B pont helye több tényezőtől is függ. A tranzakciós költségek elmélete szerint a belső szervezet bürokratikus (irányítási) költségeitől és a piaci kapcsolatok tranzakciós költségétől függ. De a dC görbe elhelyezkedése a vállalat belső képességeitől és a piacon megszerezhető képességektől is függ. Vagyis a költségprémium irányítási és termelési költség különbségeket is magában foglal.

1. ábra

A vállalat belső magja



Forrás: Langlois és Robertson (1995)

Az ábráról leolvasható, hogy ha változatlannak tekintjük a piacon megszerezhető képességek körét, akkor a marginális bürokratikus (irányítási) költségek csökkenése az integráció irányában, a piaci tranzakciós költségek csökkenése pedig az integráció ellenében hat. Ha a képességek korlátlanok lennének, akkor az irányítási költségek egymagukban is meghatároznák a vállalat határait.

A szerzők kiemelik, hogy a tranzakciós költségek elvesztik a jelentőségüket hosszú távon. Idővel ugyanis az aktorok, akik mindig hasonló tranzakciókat bonyolítanak le, megtanulják a tranzakciók tipikus kimeneteit. Ha a tranzakciók ismétlődnek: (1) a szerződések „önkikényszerítővé" válnak a reputáció miatt, (2) a kizsákmányolás (hold up) és az erkölcsi kockázat csökken a kölcsönösség és a kooperáció miatt. (Langlois és Robertson 1995) A magyarázatnak egy másik aspektusa is létezik: ha a környezetben a változás lassul, a magatartás egyre inkább rutinszerűvé válik, a rutin tevékenységet pedig sokkal könnyebb ellenőrizni és mérni. A fenti okok miatt a két szerző szerint hosszú távon a tranzakciós költségek nem játszanak szerepet. De nem csak a tranzakciós költségek tűnnek el hosszú távon, hanem az irányítási költségek is. A tevékenységek rutinszerűvé válásával csökkennek a szerződés költségei – nem abban az értelemben, hogy csökkennek a szerződésírás költségei –, mert a szerződések szükségtelenné válnak: „holnap mindent úgy csinálnak, mint tegnap" (Langlois és Robertson 1995:33). Ebben az értelemben hosszú távon a belső menedzsment költségei is mérséklődnek, hiszen csökken a döntéshozatal költsége. Ezért hosszú távon a vállalat határait kizárólag a vállalat piachoz viszonyított képességei határozzák meg.

A fentieket összefoglalva megállapítható, hogy a képesség és a tranzakciós költség megközelítés együttesen alkalmazható a vállalat időben változó jellemzőinek a megmagyarázására. Rövid távon a vállalat magját (intrinsic core) a specifikus és szinergikus képességek alkotják, a belső mag tehát olyan tudásból és magatartási mintákból áll, amelyek nem kommunikálhatóak külső cégek felé. A maghoz további tevékenységek hozzáadása az internalizálás és a piacon történő vásárlás relatív költségétől függ. Hosszú távon a tudás elterjedése eltünteti a specifikusságot és csökkenti a tranzakciós költségeket. Lehetséges, hogy a vállalat belső magja erodál amiatt, hogy azok a képességek, amelyek valaha implicit (tacit) tudáson alapultak és utánozhatatlanok voltak, a többiek számára is elérhetővé váltak az idő múlásával. A kiegészítő tevékenységek (ancillary core) – amelyek mindig is megszerezhetőek voltak a piacon – esetében a tudás elterjedésével a tranzakciós költségek csökkennek, így vonzóbbá válik e képességek piacon történő beszerzése az internalizálással szemben.

A két szerző végkövetkeztetése az, hogy hosszú távon a vállalat határait a képességei határozzák meg, de maguk ezek a képességek is változnak hosszú távon. A *3. táblázat* összefoglalja a fenti megállapításokat.

A vállalat létének az oka a dinamikus tranzakciós költségek elmélete alapján

A dinamikus tranzakciós költségek elmélete a három vállalatelméleti kérdés közül a vállalat határainak a megmagyarázása terén hozott szemléletváltást a vállalatelméletben. A vállalat létének a megokolására nem fordít figyelmet az elmélet, de néhány következtetés azért e téren is levonható Langlois és társa elméletéből.

A vállalat bizonyos esetekben felsőbbrendű a piaccal szemben, azaz nem alternatívája a piacnak. A képességek centralizált ellenőrzésének a felsőbbrendűsége abban áll, hogy képessé teszi a vállalatot arra, hogy a vállalkozói lehetőségek érdekében kifejtse azokat a képességeket, amelyeket egyébként csak magas költségekkel tudna

3. táblázat

A tudás elterjedésének hatása a vállalat határaira

	a specifikusság mértéke	tranzakciós költségek	adott képesség elérhetősége	adott képesség használata	az internalizálás relatív költsége	a vertikális integráció mértéke
rövid táv	magas	magas	koncentrált	kevés	alacsony	magas
hosszú táv	alacsony	alacsony	elterjedt	sok	magas	alacsony

Forrás: Langlois és Robertson (1995)

kifejteni, vagyis a vállalat legyőzi a dinamikus tranzakciós költségeket. Langlois és Robertson (1995) szerint a vállalat az alábbi esetekben felsőbbrendű a képességek kifejtése, koordinálása és létrehozása terén: (1) a vállalkozói lehetőségek a rendszer minden elemében innovációt igényelnek,[35] (2) a szükséges új képességek a létező decentralizált piacon olcsón nem szerezhetőek meg. Viszont ha a fenti két feltétel valamelyike, (vagy mindkettő) nem áll fent, akkor a vállalat előnye és létének a jogossága a piaccal szemben már nem igaz.

Következtetéseim az új fajta kritika alapján

Kritikai pozícióm lényege, hogy a tranzakciós költségek elmélete alapvetően rövid távú, míg az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélet hosszú távú vállalatelmélet. A modern vállalatelméletek további kritikája logikailag közvetlenül következik ezekből a megállapításból. Az *4. táblázatban* látható, hogy az egydimenziós megközelítésből milyen más problémák fogalmazhatók meg a tranzakciós költségek elméletével kapcsolatban.

Az a mód, ahogyan a tranzakciós költségek elmélete a bizonytalanságot, a koordinációs problémát, a tudást, a tanulást kezeli ; amilyen magatartási és egyensúlyi feltevéssel él; ahogy a vállalatot és a piacot koncepcionálja; amilyen külső és belső környezetet feltételez; amilyennek a központi aktort leírja; és amilyen elméleti „stílust" alkalmaz; mind a vállalat rövid távú szemléletéből adódik. Ezek a nézetek egyenesen következnek az egydimenziós szemléletből, és egymással kölcsönhatásban állnak. Vizsgáljuk meg ezt kölcsönhatást!

Rövid távon a környezetben átmeneti jellegű sokkhatások[36] történnek. Semmilyen sokkhatást nem lehet közvetlenül megfigyelni, így a piaci helyzetre vonatkozó értékelések szükségszerűen mindig szubjektívek, de az átmeneti jellegű sokkhatások megfigyelése relatíve több objektív elemet tartalmaz (Casson 1997). Ezekből a relatíve objektív megfigyelésből a sokkhatások ismétlődő jellege miatt az következik, hogy a megfigyelő – kellően nagyszámú eset nyomán – rendelkezik a kimenetek valószínűség-eloszlásával. A valószínűség-eloszlás ismerete nem jelent igazi bizonytalanságot (knighti kockázat), az ismert valószínűségek alapján ugyanis minden gazdasági probléma kizárólag kalkulációs jellegű, azaz a várható hasznosság (profit) maximalizálása lehetséges, még akkor is, ha a korlátozott racionalitás talaján állunk. Mivel kalkulációs jellegű problémával állunk szemben, így érthető, hogy miért a menedzser a központi aktor: az ismétlődő környezeti változásokra vonatkozó információk gyűjtése és értékelése, valamint ezek alapján a döntések meghozatala nem más, mint egy szakma, a menedzseri szakma. Mivel a menedzser nem rendelkezik minden információval a sokkhatásra vonatkozóan, ezért ösztönözni kell arra, hogy optimális szintű erőfeszítéseket tegyen az információk megszerzésére (search), – tehát az ösztönzés jelenti az egyetlen koordinációs problémát – de a megfelelő ösztönzési rendszer esetén a hatékony állapot és az egyensúly elérhető. A tranzakciós költségek elmélete (szerződéses elméletek) néhány változó kivételével mindenről azt feltételezi, hogy azokat mindenki tudja (common knowledge), ezzel kizárja azt, hogy a tudás privát is lehet.[37] Nem gondolja ugyan azt, hogy az ágensek tökéletes tudással rendelkeznek, de feltételezi, hogy tökéletesen tisztában vannak azzal, hogy a tudásuk nem teljes, ezért például erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy a tudás-hiányuk (ignorance) csökkenjen. Ebben az adott cél-eszköz struktúrában történő információkeresési tevékenységben nincs szükség tanulásra, az egyedüli probléma az információk beszerzése (keresés), új keretek felállításának az igénye (vállalkozás) fel sem merül. A fentiekből következően a vállalattal szemben – amely hatékony megoldást jelent bizonyos tranzakciók megszervezésére – a piac alternatív koordinációs mechanizmus, azaz alapvetően ugyanazt a feladatot látja el,

mint a vállalat, csak más típusú tranz-akciók esetén biztosítja a hatékonyságot.

Tekintettel arra, hogy azok a feltevések, amelyekkel a tranzakciós költségek elmélete él, rövid távon plauzibilis feltevések, el kell ismernünk, hogy az adott kereteken belül ez az elmélet a vállalat jó elmélete. A problémát a kritikák azzal okozzák, hogy olyan dolgokat próbálnak számon kérni az elméleten, amelyek az adott elmélet logikájába nem illeszkednek, így például dinamikus elemeket és a vállalkozást hiányolják a tranzakciós költségek elméletében. Nézetem szerint az olyan próbálkozások, amelyek a tranzakciós költségek elméletébe hosszú távú jelenségeket (pl. tanulás) akarnak beépíteni, nem maradhatnak meg az elmélet eredeti keretében, hanem átvezetnek a többdimenziós vizsgálat keretébe. A williamsoni elméletben meghúzódó feszültség is annak tulajdonítható, hogy a tranzakciós költségek elmélete nem deklarálja explicit módon, hogy a vállalatelmélet kérdéseire melyik időtávot tekintve akar és tud válaszokat adni.

A vállalatelméletek integrálását mindezek fényében másképp gondolom megvalósíthatónak, mint ahogy azt a jelenlegi kísérletek teszik: Elismerem, hogy a modern vállalatelméletek egyes elemei átvihetőek a másik a vállalatelméleti ágba, és ezek jelentősen hozzájárulnak a vállalatelmélet fejlődéséhez, de ez nem lehet az az út, amely az általánosabb vállalatelmélet felé visz. Az általános vállalatelméletnek a vállalatot a már említett dimenziók (mag, idő, vállalkozási, piaci dimenziók) mentén kell leírnia. A *4. táblázatból* is kiderül, hogy ha a magatartási feltevéseket, a bizonytalanságot, és a többi táblázatban szereplő elemet is úgy értelmezzük, hogy abba a rövid és hosszú táv kezelése is beleférjen, akkor az idő dimenzión túl a többi dimenzió mentén is magyarázatot kapunk a vállalat lényegére. Nincs szükség tehát gyökeresen új megközelítésre ahhoz, hogy a vállalatelméleti kérdésekről általánosabb keretben gondolkodjunk, a modern vállalatelmélet nézetei egy más struktúrába (többdimenziós keret) helyezve jó alapot nyújtanak az általánosabb vállalatelmélet számára is.

4. táblázat

Az idődimenzió hiányának következményei a tranzakciós költségek elméletében

időtáv	**rövid táv**
bizonytalanság	parametrikus bizonytalanság (kockázat)
koordinációs probléma	ösztönzés
tudás	tökéletlen, de nem privát tudás (csak információsprobléma)
tanulás	nem lehetséges
magatartási feltevés	a korlátozott racionalitás maximalizálása
egyensúly	fennáll
a vállalat lényege	hatékonyság keresése (tranzakciós költségek minimalizálása)
a piac koncepciója	a piac alternatívája a vállalatnak
vállalaton belüli környezet	a vállalati rendszer egyetlen elemében történik változás (autonóm változások)
környezeti változások	átmeneti sokkhatások (ismétlődőek)
központi aktor	menedzser
vállalkozás	nincs értelme
az elmélet jellege	orthodox
az információs/tudás-probléma következménye	keresés (search)

Felhasznált irodalom

Alchian, A. A.–Demsetz, H. (1972) Production, Information Cost, and Economic Organization. American Economic Review 62:777-795.

Alchian, A. A.–Woodward, S. (1988) The Firm is Dead, Long Live the Firm. A Review of Oliver Williamson's The Economic Institution of Capitalism. Journal of Economic Literature XXVI:65-79.

Arrow, K. J. (1974) The Limits of Organization. Norton. New York

Barnard, C. (1938) The Functions of the Executive. Cambridge MA: Harvard University Press. 1962

Barzel, Y. (1982) Measurement Cost and the Organization of Markets. Journal of Law and Economics 25:27-48.

Baudry, B. (1999) L'apport de la théorie des organisations a la conception néo-institutionelle de la firme. Une relecture des travaux de O. E. Williamson. Revue économique 50. 1:45-69.

Casson, M. (1997) Information and Organization. Oxford: Oxford University Press

Chandler, A. D. (1992) What is a Firm? A Historical Perspective. European Economic Review 36:483-492.

Cheung, S. N. S. (1983) The Contractual Nature of the Firm. Journal of Law and Economics 26:1-21.

Coase, R. H. (1937) The Nature of the Firm. Megjelent: Williamson, O. E. – Winter, S. G. (szerk.): The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development. Oxford University Press, New York, Oxford. 1991

Coase, R. H. (1972) Industrial Organization: A Proposal for Research. Megjelent: V. R. Fuchs (szerk.): Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization. New York. National Bureau of Economic Research. p. 59-73. Reprint: Coase, R. H.: The Firm, the Market and the Law. University of Chicago Press.1988. p. 57-74.

Coase, R. H. (1988) The Nature of the Firm: Influence. Journal of Law, Economics and Organization 4. 1:33-47.

Dahlmann, C. J. (1979) The Problem of Externality. Journal of Law and Economics 22. 1:140-162.

Dow, G. (1987) The Function of Authority in Transaction Cost Economics. Journal of Economic Behavior and Organization 8.13-38.

Englander, E. J. (1988) Technology and Oliver Williamson's Transaction Cost Economics. Journal of Economic Behavior and Organization 10:339-354.

Foss, N. J. (1994) The Two Coasian Traditions. Review of Political Economy 6. 1:37-61.

Foss, N. J. (1997) The Classical Theory of Production and the Capabilities View of the Firm. Journal of Economic Studies 24. 5:307-323.

Fransman, M. (1994) Information, Knowledge, Vision and Theories of the Firm. Industrial and Corporate Change 3. 3:713-757.

Ghoshal, S.–Moran, P. (1996) Bad for Practice: A Critique of Transaction Cost Theory. Academy of Management Review 21:13-47.

Granovetter, M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology 91:481-510.

Granovetter, M. (1992) Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. Acta Sociologica 35:3-11.

Grossman, S.–Hart, O. (1986) The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical Integration. Journal of Political Economy 94. 4:691-719.

Hart, O. (1989) An Economist's Perspective on the Theory of the Firm. Megjelent: O. E. Williamson (szerk.): Organization Theory. New York: Oxford University Press. 1990.

Hart, O. (1995) Firms, Contracts, and Financial Structure. Oxford University Press. New York. Oxford

Hayek, F. A. (1945) The Use of Knowledge in Society. Megjelent: Individualism and Economic Order. London: Routledge and Kegan Paul. 1976

Hill, V. W. L. (1990) Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory. Academy of Management Review 15:500-513.

Holmström, B.–Milgrom, P. (1994) The Firm as an Incentive System. American Economic Review 84. 4: 972-991.

Holmström, B.– Tirole, J. (1989) The Theory of the Firm. Megjelent: Schmalensee, R. – Willig, R. (szerk.): Handbook of Industrial Organization, Vol. 1. Amsterdam: North-Holland

Jensen, M. C.–Meckling, W. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics 3:305-360.

Kapás, J. (1999) Szükséges-e többdimenziós vállalatelmélet? Az evolúciós vállalatelmélet kritikai összefoglalása. Közgazdasági Szemle 9:823-841.

Klein, B.–Crawford, R. G.–Alchian, A. A. (1978) Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. Journal of Law and Economics 21. 1:297-326.

Knight, F. H. (1921) Risk, Uncertainty, and Profit. Reprint 1964. New York: Augusts M. Kelley

Langlois, R. N. (1992) Transaction Cost in Real Time. Industrial and Corporate Change 1. 1:99-127.

Langlois, R. N.–Robertson, P. (1995) Firms, Markets, and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions. London: Routledge

Loasby, B. J. (1999) Knowledge, Institutions and Evolution in Economics. Routledge. London and New York

Madhok, A. (1996) The Organization of Economic Activity: Transaction Costs, Firm Capabilities, and the Nature of Governance. Organization Science 7:577-590.

Mahnke, V. (1997) Can Contractual Theories of the Firm Explain the Existence of Knowledge-Intensive Firms? Copenhagen Business School, IVS Working Paper No. 97-11.

March, J. G. (1991) Exploration and Exploitation in Organizational Learning. Organization Science 2. 1:71-87.

Moschandreas, M. (1997) The Role of Opportunism in Transaction Cost Economics. Journal of Economic Issues 31. 1:39-57.

Nelson, R. R.–Winter, S. G. (1982) An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard University Press. Cambridge. London

Noteboom, (1992) Towards a Dynamic Theory of Transacting. Journal of Evolutionary Economics 2. 4:281-299.

O'Driscoll, G. P.–Rizzo, M. (1985) The Economics of Time and Ignorance. Oxford: Blackwell

Pitelis, C. N. (1998) Transaction Costs and Historical Evolution of the Capitalist Firm. Journal of Economic Issues 32. 4:999-1017.

Pratten, S. (1997) The Nature of Transaction Cost Economics. Journal of Economic Issues 31. 3:781-803.

Simon, H. A. (1957a) Administrative Behavior. New York: Macmillan. 1961. 2nd edition

Simon, H. A. (1957b) Models of Man. New York: Wiley

Simon, H. A. (1985) Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science. American Political Science Review 79:293-304.

Teece, D. J. (1986) Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing, and Public Policy. Research Policy 15:285-305.

Williamson, O. E. (1975) Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press

Williamson, O. E. (1979) Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. Journal of Law and Economics 22. 3:233-261.

Williamson, O. E. (1981) The Modern Corporation: Origin, Evolution, Attributes. Journal of Economic Literature 19:1537-1568.

Williamson, O. E. (1985) The Economic Institutions of Capitalism. New York: Free Press

Williamson, O. E. (1987) Transaction Cost Economics: The Comparative Contracting Perspective. Journal of Economic Behavior and Organization 8:617-625.

Williamson, O. E. (1988a) The Logic of Economic Organization. Journal of Law, Economics and Organization 41. 1:65-94.

Williamson, O. E. (1988b) Technology and Transaction Cost Economics. A Reply. Journal of Economic Behavior and Organization 10:355-363.

Williamson, O. E. (1990a) Chester Barnard and the Incipient Science of Organization. Megjelent: Williamson, O. E.: The Mechanisms of Governance. Oxford. Oxford University Press. 1996.

Williamson, O. E. (1990b) A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. Journal of Institutional and Theoretical Economics 146:61-71.

Williamson, O. E. (1991a) Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. Administrative Science Quarterly 36:269-296.

Williamson, O. E. (1991b) Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance. Journal of Law, Economics and Organization 7. (special issue):159-187.

Williamson, O. E. (1991c) Strategizing, Economizing, and Economic Organization. Strategic Management Journal 12:75-94.

Williamson, O. E. (1992) Markets, Hierarchies, and The Modern Corporation: An Unfolding Perspective. Journal of Economic Behavior and Organization 17:335-352.

Williamson, O. E. (1993a) The Evolving Science of Organization. Journal of Institutional and Theoretical Economics 149. 1:36-63.

Williamson, O. E. (1993b) Opportunism and its Critics. Managerial and Decision Economics 14:97-107.

Williamson, O. E. (1993c) Transaction Cost Economics and Organization Theory. Industrial and Corporate Change 2. 2:107-156.

Williamson, O. E. (1998) Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed. De Economist 146. 1:23-58.

Lábjegyzet

1 Ennek több oka is van: (1) Williamson elmélete a legkidolgozottabb. (2) Más szerzők is a williamsoni alapra építkeznek. (3) Williamson nézetei a leginkább alkalmazhatóak más diszciplinák (menedzsment) számára.

2 A tranzakciós költségek elmélete az új intézményi közgazdaságtan mikroelemzést nyújtó ágát képviseli (Williamson 1993c;111).

3 Az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelméletről lásd: Kapás (1999).

4 A vállalat szerződéses elméletei a tranzakciós költségek elméletén kívül a következők: (1) a vállalat mint szerződések nexusa elmélet (Alchian és Demsetz 1972, Jensen és Meckling 1976, Cheung 1983), (2) formális ügynök-megbízó elmélet (Holmström és Milgrom 1994), (3) új tulajdonosi jogok elmélete (Grossman és Hart 1986, Hart 1995).

5 Az egyes elméletek a tranzakciós költségek különböző fajtáira koncentrálnak. A szerződések nexusa elmélet azokat az ex post tranzakciós költségeket (monitoring költségek, mérési költségek) hangsúlyozza, amelyek ex ante megllapodásokkal csökkenthetőek. A mérési költségekről (measurement cost) lásd: Barzel (1982),. Az új tulajdonosi jogok elmélete (Hart 1995) olyan ex post tranzakciós költségeket emel ki, amelyek elkerülhetőek, ha a tulajdonosi jogok megfelelően vannak elosztva. A formális ügynök-megbízó elmélet az ex post monitoring költségekre összpontosít.

6 Arrow (1974) szerint a tranzakciós költség a gazdaság működtetésének a költsége.

7 A mérési költségek (csoporttermelés esetén a technológiailag elválaszthatatlan termelés során lépnek fel) Alchian és Demsetz (1972) elméletében játszanak szerepet.

8 Az irányítási költség (governance cost) nem piaci tranzakciós költség, hanem a tranzakció vállalaton belüli megszervezésének a költsége. Williamsoni értelemben a tranzakciós költség vonatkozhat a tranzakció piacon, illetve vállalaton belüli megszervezésének a költségére is.

9 A tranzakciós költségek fajtáit részletesen Dahlmann (1979) mutatja be. Három típust különít el: (1) keresési és információs költségek, (2) alku és döntési költségek, (3) a betarttatás és a politikaformálás költségei.

10 Az eszközspecifikusság szerepét elsősorban Klein és szerzőtársai (1978) hangsúlyozták. A három szerzőnél az eszközspecifikusság a kisajátítható kvázi-járadékkal (Pareto-i járadék) kapcsolatos.

11 Az opportunizmus két fajtájáról lásd részletesen: Alchian és Woodward (1988).

12 Az eszközspecifikusság fajtáit lásd: Williamson (1991a).

13 Lásd: Baudry (1999).

14 Az egyes tranzakciók alapvetően három ismérv szerint különböznek egymástól: gyakoriság, bizonytalanság, tranzakciókspecifikus beruházás iránti igény.

15 A „perek elkerülése" (forbearance) a szervezet implicit szerződéses joga. Problémák esetén nem fordulnak bírósághoz a felek, hanem a vállalaton belül oldják meg a vitát. Ebben az értelemben „a hierarchia a saját legutolsó helyen igénybe vett jogorvoslati lehetősége" (Williamson 1993c:124).

16 Alchian és Demsetz (1972) nézete ezzel éppen ellentétes.

17 Ez a nézet azért fontos, mert a piac és a vállalat komplementer megközelítését vetíti előre.

18 Barnard (1938) szerint a szervezet az adaptáció eszköze (kooperatív adaptáció), Hayek szerint pedig a piac a legfőbb tere az adaptációnak (autonóm adaptáció) (Williamson 1993c).

19 Moschandreas (1997) megemlíti, hogy egyre több bizonyíték szól amellett, hogy az opportunizmus problémája megoldható vagy kiküszöbölhető, ha jobb a kooperáció a felek között. Ezért nem lehet azt állítani, hogy a hierarchia szerepe kizárólag az opportunizmus csökkentése lenne.

20 Egy dolgot azonban mégiscsak megemlít Williamson: szerinte az opportunizmus megnyilvánulására az ad módot, hogy a munkavállaló (vezető) bizonyos szabadsággal rendelkezik tevékenysége során (discretion) (Williamson 1985:262), és az opportunizmus ebből a szabadságból ered.

21 Az opportunizmus ellen szól a társadalmi kontroll, amivel a tranzakciós költségek elmélete nem számol. Hill (1990) szerint a piaci opportunizmust eltúlozza az elmélet. Szerinte idővel a piaci rend láthatatlan keze kiszórja a szokásos opportunizmust.

22 Williamson elméletében a vállalat alsóbbrendű a piaccal szemben, „a hierarchia az a szervezeti forma, amit a legutolsó megoldásként kell választani" (Williamson 1993c:134). Ezzel szemben a valóságban más a helyzet, azért létezik, mert a piacon kudarcok vannak" (Ghoshal és Moran 1996;31).

23 Williamson (1991a) szerint a hierarchiának a parancs (fiat) miatt előnye van a piacal szemben. Kétségtelen, hogy ez csak egy gondolati csíra a piac és a vállalat komplementaritásának az elismerése terén, az erre vonatkozó nézetek az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélet alapján jóval árnyaltabbak. Megítélésem szerint mégis jelentős Williamson ezen megállapítása, mert ezzel teljesen eltávolodik a Coase-i tradíciótól a piac és a szervezet egymással szembeni megítélése terén.

24 Foss (1994) kiemeli, hogy Coase elmélete alapvetően neoklasszikus vonásokat mutat, de szerinte Coase elméletéből az is kiolvasható, hogy a vállalat egyik legfontosabb előnye a piaccal szemben, hogy bizonytalanság esetén rugalmasságot biztosít, és az előre nem látott változások kezelését jobban oldja meg, mint a piac. Ez a nézet pedig nem neoklasszikus, hanem heterodox. Íly módon Coase elméletében feszültség áll fent a neoklasszikus nézetek (zártság) és a heterodox nézetek (nyitottság) között. Foss ezt nevezi ontológiai feszültségnek.

25 A tranzakciós költségek elmélete az alábbi üzenetet küldi a vállalatvezetőknek: mivel az irányítási forma hatással van a vállalat teljesítményére, így a vezetőknek döntéseik során a tranzakciós költségeket célszerű figyelembe venniük (Williamson 1993c:119).

26 A rövid versus hosszú távú hatékonyság problémája megjelenik az evolúciós – kompetenciaalapú elméletben is. Ott ez a dilemma a létező erőforrások (kompetencia) kihasználása (explotation) vagy új erőforrások létrehozása (exploration) problémában jelenik meg. A problémáról lásd: Marc (1991).

27 Maga Williamson (1985:143-144) is azt írja, hogy: „...a gazdasági szervezetek tanulmányozása gyors innováció közepette sokkal nehezebb kérdéseket vet fel, mint a jelenlegiek."

28 Lásd: Kapás (1999).

29 Ez az a három kérdés, amely már Coase (1973) cikkében is megfogalmazódott: (1) Miért léteznek vállalatok? Mi határozza meg (2) a vállalat határait és (3) a belső szervezetet?

30 Abból indulok ki, hogy az az elmélet, amely általánosabb érvényű válaszokat tud adni, az a valóságot nagyobb relevanciával írja le, és így „jobb" elmélet.

31 A két vállalatelméleti ág komplementaritását sok szerző elismeri, köztük: Langlois és Robertson (1995), Loasby (1999), Noteboom (1992).

32 Maga Williamson is a eszközspecifikusság egyik fajtájának tekinti a humán tőke specifikusságot (Williamson 1993c). Igazi hangsúlyt azonban sohasem kapott elméletében a specifikusság ezen formája.

33 A definíciót lásd a 9. lábjegyzet alatt.

34 O'Driscoll és Rizzo (1985) reális idő koncepciója alapján Langlois számol az idő múlásával.

35 Teece (1986) az innováció két fajtáját különböztette meg: a rendszer minden elemében változtatásokat igénylő innováció (systemic), illetve autonóm innováció, amely csak egy adott rendszerelemben kíván változtatást.

36 Casson (1997) a környezeti változások két fajtáját különbözteti meg: (1) Átmeneti jellegű sokkhatások azok, amelyek ismétlődnek, és az esetek többségére relevánsak. Kezelésük rutin tevékenységet követel meg. (2) A tartós sokkhatások új vállalatok alapítására és a létezők radikális átalakítására ösztönöznek, improvizációt követelnek.

37 A hayeki privát tudás mások által nem szerezhető meg, még költségek árán sem.