

Mátyás Antal

A hagyományos közgazdaságtan bírálata és kutatási körének kiszélesítése az új intézményi iskola képviselői részéről

Az új intézményi iskola képviselői a hagyományos közgazdaságtan művelőitől eltérően rámutatnak arra, hogy az intézmények lényeges szerepet játszanak a gazdaságban, nem semlegesek, hanem befolyásolják a gazdasági folyamatok alakulását, a gazdasági ösztönzőket, a történelem során változnak, és alkalmasak az elemzésre. Igyekeznek tehát integrálni az intézményi tényezőket és az elméletet. Ennek érdekében a gazdálkodó alanyok magatartását reálisabban mutatják be, mint a hagyományos közgazdaságtan. Ezáltal tudják a tranzakciós költségeket az elemzésbe bevonni, amelyeknek lényeges szerepük van az intézményi formák között fennálló különbségek és a szervezeti újítások magyarázatában.

A tanulmány a tranzakciós költség közgazdaságtanán keresztül tárgyalja az új intézményi iskola érdekes megállapításait, és mutat rá arra, hogy noha az irányzat még fejlődésének kezdeti stádiumában van, sok olyan fontos kérdésre irányította a figyelmet, amelyek kívülrekedtek a hagyományos közgazdaságtan vizsgálódási körén.

I.

A hagyományos közgazdasági elmélet, amelynek standard formáját az új intézményi iskola képviselői a modern irodalomban Samuelson *Foundations*-jában látják, a gazdálkodó alany magatartását azáltal igyekszik determináltként bemutatni, hogy feltételezi: aktivitása fennálló adottságai mellett mindenki optimális eredmény elérésére törekszik. Képviselői az aktivitás adottságai közé sorolják annak intézményi formáit is. Ahogyan a neves német közgazdász, Stackelberg írja: „A gazdaság az állami rend és meghatározott társadalmi, jogi szervezet keretei között megy végbe. Ezek fölébe vannak rendelve a gazdaságnak, de se nem eredménye, se nem tárgya annak.” (*Stackelberg* [1948] 12. o.)

Persze nem lenne helyes azt állítani, hangoztatja Furubotn és Richter, hogy a hagyományos elemzés teljesen eltekintene az intézményi struktúrától, igaz viszont, hogy az intézményeket felületesen kezeli. Úgy tekint őrket, mint amelyek semlegesek és nem veszi figyelembe, miként érintik az intézmények a gazdálkodó alanyok magatartását, a gazdasági ösztönzőket, a gazdasági folyamatok alakulását. (*Furubotn–Richter* [1984] 1. o.)

A német történelmi iskola képviselői a múlt század második felében és századunk elején igyekeztek ugyan az intézményeket is bevonni vizsgálódásuk körébe, s megkísérelték a gazdasági folyamatokat történelmi alakulásukban ábrázolni. Bírálták a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan absztrakciós módszerét, amely örök, változatlan motívumok révén igyekezett a gazdasági magatartást determinált magatartásként ábrázolni, ezzel együtt azonban magát az absztrakciós módszert is elvetették, így a történelem ala-

kulásában nem tudtak törvényszerűséget feltárni. Nem jutottak tovább a gazdasági folyamatok történelmi leírásánál. Eucken idézi az újabb német történelmi iskola vezéralakjának, Schmollernek – az általa gyűjtött anyag századik füzetének kiadásához írt bevezető – sorait, amelyek tükrözik erőfeszítéseinek kudarcát. „Egyetlen füzet sem tartozik az elméleti nemzetgazdaságtanhoz. Ellenfeleim azt fogják mondani, azért nem, mert én azt lebecsülöm, én azt válaszolom, ellenkezőleg, mert túl sokra becsülöm.” (Idézi *Eucken* [1941] 44. o.)

Eucken hangoztatta, hogy „azok a formák, amelyek közepette az ember gazdálkodik, állandóan változnak.” (*Eucken* [1961] 19. o.) A közgazdaságtannak tehát „mind elméleti, mind történelemtudománynak kell lennie.” (*Eucken* [1961] 23. o.) A „nagy antinómiát” a gazdasági jelenségek történelmi és elméleti megközelítése között oly módon kívánta feloldani, hogy a történelmileg változó gazdasági rendszereket a gazdasági rendszerek elemi formáinak, ideáltípusainak különböző kombinációiként igyekezett bemutatni, s azokhoz kívánta a megfelelő elméletet hozzárendelni. De nem kapunk nála választ arra, miként alakultak ki a történelem során az elemi formák eltérő kombinációi.

Az amerikai institucionalisták a múlt század végén, a század első évtizedeiben felismerték, hogy az intézményeknek fontos szerepük van a gazdasági folyamatok alakulásában, az intézmények pedig történelmileg változnak, velük változik a társadalom és a gazdaság is. Az uralkodó közgazdasági elméleti rendszer kemény kritikáját adták, de vele szemben ők sem tudtak alternatív elméleti rendszert kidolgozni. Coase így ír rólok: „Az amerikai institucionalisták nem voltak teoretikusok, hanem elméletellenesek, különösen a klasszikus közgazdasági elméletekkel kapcsolatban. Elmélet nélkül sehová sem juthattak, kivéve egy tömeg leíró anyaghoz, amely elméletre vagy tűzre vár.” (*Coase* [1984] 230. o.)

II.

Az alig két évtizedre visszatekintő s különböző áramlatokat magában foglaló új intézményi iskola felfogásában közös vonásként vonul végig az a gondolat, hogy az intézmények lényeges szerepet játszanak a gazdaságban, nem semlegesek, hanem befolyásolják a gazdasági folyamatok alakulását, a gazdasági ösztönzőket, a gazdálkodó alany magatartását, a gazdasági hatékonyságot és alkalmasak az elemzésre. Igyekeznek tehát integrálni az intézményi tényezőket és az elméletet. Valamennyien Coase-t tekintik legfőbb előfutárunknak, s Coase 1937-es és 1960-as folyóiratcikkeire támaszkodnak munkásságuk során. (Coase e két tanulmányáért kapta a közgazdasági Nobel-díjat.) Vizsgálódásaikra az uralkodó neoklasszikus irányzat képviselőihez hasonlóan a módszertani individualizmus és az önérdékkövetés elve jellemző. Ezáltal képesek bírálni a neoklasszikus közgazdaságtant, s ki tudják bővíteni az általa vizsgált területet. Nem vetik azonban el a neoklasszikus tanokat, nem akarnak új választ adni a már felmerült kérdésekre, hanem új kérdéseket vetnek fel és válaszolnak meg, kutatásukat kiterjesztik a neoklasszikus közgazdák által figyelmen kívül hagyott vagy csak felületesen kezelt problémákra. Ehhez persze a megközelítési eljárások körét is bővítik.

Jelen tanulmány Coase úttörő munkásságának hangoztatása mellett a legerőteljesebben a Williamson által képviselt felfogást, az úgynevezett tranzakciós költségek közgazdaságtanát használja fel az új szemléleti mód bemutatására, akiről Coase azt írta: „... világos számomra, hogy Williamson hatása mérhetetlen. Valóságos értelemben a tranzakciós költségek közgazdaságtana az ő alkotása.” (*Coase* [1993] 98. o.)

Coase nyomán Williamson vizsgálódásának a központi problémája is az, miért áll fenn az egymáshoz kapcsolódó, vertikálisan egymásra épülő termelési folyamatok koordinálá-

sára egyidejűleg oly sok intézményi forma, a piac, a vállalatok különböző típusai, a piac és a vállalati forma keverékeként létrejött hibrid formák eltérő mechanizmusokkal, s mitől függ közülük a választás, mitől függ a koordinációt szolgáló intézményi formák történelmi fejlődése a kapitalista rendszeren belül. North kifejezésével élve, az úgynevezett intézményi környezettel, azaz a makrovizsgálat körébe tartozó politikai, társadalmi, jogi rendszer vizsgálatával a tranzakciós költségek közgazdaságtana nem foglalkozik, azt a közösségi választás elmélete vonta be kutatási körébe.

A hagyományos neoklasszikus elmélet képviselői figyelmüket csak egyetlen intézményre, a piacra koncentrálták, s az foglalkoztatta őket, hogy mi történik a piacon, miként szabályozza az ármechanizmus a termelési tevékenységek elosztását felhasználásuk különböző területei között. Már Adam Smith hangoztatta, hogy a piaci automatizmusok működése láthatatlan kézként szabályozza a gazdasági folyamatokat, s a rendelkezésre álló termelési tevékenységet úgy osztja el, hogy „... a társadalom évi jövedelme a lehető legnagyobb legyen ...” (Smith [1940] 449. o.) Coase szerint „... a közgazdák fő feladata a Nemzetek gazdaságának a megjelenése óta ..., hogy formalizálják Adam Smith eme megállapítását.” (Coase [1992] 713. o.) Az ilyen vizsgálatok, véli Coase, komoly intellektuális teljesítményt mutattak fel, a gazdasági rendszer számos jellemzőjét tárták fel. „Az ár-meghatározásra való koncentráció azonban látókörük szűküléséhez vezetett, aminek az lett az eredménye, hogy a gazdasági rendszer más aspektusait elhanyagolták.” (Coase [1992] 714. o.) Úgy tűnik, mintha a közgazdász kutatásának a feladatát csak az árrendszer tanulmányozásában látná, s minden, ami ezen kívül esik, nem tartozik vizsgálódása körébe.

A termelési aktivitásokat azonban nemcsak a piac koordinálja, hanem a vállalaton belül működő mechanizmusok is. A vállalat azonban a neoklasszikus irodalomban Coase szerint üres doboz, és Williamson hozzáteszi, hogy szerepét a neoklasszikus közgazdák csupán a termelési függvényre redukálták, amelynek a funkciója tehát csupán technológiai. Hiányzik a vállalat belső működésének az ábrázolása, annak bemutatása, hogy mi történik az inputok vétele és az outputok kibocsátása között. Ez elég különös, hangoztatta Coase, hiszen a modern gazdasági rendszerben a legtöbb erőforrást a vállalaton belül alkalmazzák, ahol is ezek koordinálását nem a piaci mechanizmusok, nem az árrendszer végzi, s a gazdasági rendszer hatékonysága jelentős mértékben attól függ, mi történik a vállalaton belül. A termelési tevékenységek koordinálásának ezek szerint nem a piac az egyetlen intézményi formája, alternatív intézményi formák is léteznek, a vállalatok különböző fajtái, a piac és a vállalatok kombinálásával létrejött hibrid képződmények.

Coase-t, Williamsont a termelési aktivitások koordinálásának intézményi formái érdekelték. Figyelmüket arra szegezték, mi határozza meg azt, hogy a gazdálkodó alanyok a koordinálás melyik intézményi formáját választják. Az intézmények közötti választás, azok kombinációja náluk nem meghatározatlan, mint Euckennél. A gazdálkodó alanyokat választásuk során a tranzakciós költségek nagysága befolyásolja.

A tranzakciós költségek fogalmát Coase vezette be a közgazdasági irodalomba 1937-ben megjelent tanulmányával. (Coase [1937] 386–405. o.) A költségeknek eme Coase által feltárt típusát sokáig a feledés homálya borította, vagy megfogalmazhatnánk úgy is, hogy egyáltalán nem vették figyelembe. Alig két évtizede annak, hogy egyes közgazdák, felismerve a neoklasszikus elmélet hiányosságait, beépítették elméleti rendszerükbe.

A tranzakciós költségeknek újabban az ugyancsak Nobel-díjas North adta meg szerző-társával, Wallisszal együtt a pontos meghatározását. A termelési függvény szerintük „...a jószág vagy szolgáltatás fizikai tulajdonságainak a megváltoztatása. A tranzakciós függvény a jószág vagy szolgáltatás tulajdonjogi tulajdonságainak a megváltoztatása.” (North–Wallis [1994] 612. o.) Ennek megfelelően a termelési költségek „...a föld, a munka, a tőke és a vállalkozói ügyesség költségei, amik szükségesek ahhoz, hogy az inputokat

fizikailag outputtá alakítsák át” (uo.). A hagyományos közgazdaságtan a költségeknek csak eme fajtájával foglalkozik. Ezzel szemben „... a tranzakciós költségek a föld, a munka, a tőke és a vállalkozói ügyesség költségei, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a tulajdonjogokat egyik személyről egy másikra vigyék át” (uo.). Illetve tegyük hozzá, hogy védjék a tulajdonjogot. Arrow társadalmi szintű értelmezésében a tranzakciós költségek egy gazdasági rendszer működésének a költségei. North felsorolja a társadalmi szintű tranzakciós szektor néhány fő területét, ide tartozik a nagykereskedelem, a kiskereskedelem, a marketing, a pénzügyi szektor, a bankszektor, a biztosítás, az ingatlanforgalom, a könyvelés, a könyvvizsgálat, általában az irodai személyzet nagy része, a kormányzati szektor. Költségeiknek részesedése a bruttó nemzeti jövedelemben az utóbbi száz évben erősen megnőtt. North azt tartja, hogy a fejlett országokban durva becslés szerint eléri az 50 százalékot. (Lásd *North* [1984] 7. o.) A tiszta forgalmi költségek Marxnál a Coase-féle tranzakciós költségek egy része. Szóltassuk meg Marxot: A tiszta forgalmi költségek „... az áruk értékének a realizálásához, ... az áruk cseréjének a lebonyolításához szükségesek. Mi itt a vásárlás és eladás költségeit vizsgáljuk ... ezek számadásban, könyvelésben, piaci költségekben, levelezésben stb. oldódnak fel ... Mindezek a költségek nem az áruk használati értékének a termelése, hanem értékük realizálása során merültek fel.” (*Marx* [1951] 329. o.) Tartalmilag nagyon hasonlít Marx megállapítása a North és Wallis által adott definícióhoz.

Annak az alapvető okát, hogy a hagyományos közgazdaságtan nem foglalkozott a tranzakciós költségekkel, abban kell keresni, hogy azok nagy része a gazdálkodó alanyok olyan magatartásbeli tulajdonságaival kapcsolatosak, amelyek kívül estek a szóban forgó közgazdaságtan kutatási körén.

Mi jellemezte a gazdálkodó alanyok magatartását a hagyományos elméletben?

Egyrészt a racionalitás legerősebb formája, a maximálásra való törekvés. H. Simon a racionalitás neoklasszikus értelmezését a következőképpen jellemezte: „A klasszikus modell megköveteli az összes választható alternatíva ismeretét. A döntéshozónak teljes egészében ismernie kell minden egyes alternatíva következményeit, illetve képesnek kell lennie arra, hogy kiszámítsa ezeket. A szóban forgó modell teljes bizonyosságot követel meg az említett követelmények jelenbeli és jövőbeli értékelésében. A döntéshozónak képesnek kell lennie arra, hogy a hasznosság valamilyen konzisztens mércéje alapján összehasonlítsa egymással az egyes következményeket, bármilyen sokfélék és eltérő természetűek legyenek is ezek.” (*Simon* [1982] 35. o.)

Optimálási törekvései során a hagyományos elmélet gazdálkodó alanyainak a magatartása úgynevezett „egyszerű érdekkövető” volt. Tisztességes eszközökkel igyekeztek céljaikat megvalósítani. A kezdeti feltételeket őszintén feltárták partnereik előtt, a fontos információkat nem hallgatták el, a szerződés előírásait becsületesen megtartották. A szorgalmuknak, tehetségüknek, tőkéjüknek megfelelő jövedelem elérésére törekedtek.

Coase ezzel szemben hangoztatja, hogy „... elméletünk feltevéseinek reálisnak kell lenniük. A feltevés reális volta kényszerít minket arra, hogy a valóságos világot elemezzük, és ne egy képzeletbeli világot, ami nem létezik” (*Coase* [1993] 97. o.) Visszautasítja Posner Friedmanre hivatkozó ellenvetését, miszerint az elméletnek reális feltevésekre építésével Coase elveti az absztrakciós módszert. Elismeri, hogy egyetlen elmélet feltevése sem lehet teljesen reális, de ez nem jelenti azt, hogy semmi kapcsolata se legyen a valósággal. Az absztrakció foka szerinte mindig az elemzésre kerülő problémától függ. Ez a megállapítás egyébként Friedman megállapításával is összhangban van. S az intézmények tanulmányozása, a tranzakciós költségek vizsgálata az absztrakciónak más szintjét követeli meg, mint amit a hagyományos elmélet alkalmazott.

Az új intézményi iskola általunk tárgyalt képviselői mikroökonómiai megközelítésük során a gazdálkodó alanyok magatartását valóságghűbben igyekeznek megmutatni, ezért a

neoklasszikus elmélet racionalitási feltevésével szemben elfogadják H. Simon elméletét a korlátolt racionalitásáról. Náluk a gazdálkodó alanyok informáltsága a jelenbeli folyamatokról tökéletlen, a jövőbeli eshetőségek jó részét nem látják előre, így az ezekhez való alkalmazkodás, amiben a szerződésalkötés kor megegyeztek, gyakran téves, részben azért, mert a szerződés végrehajtása alatt a termelésről, a piacról mélyebb ismereteket szereztek, mint amivel kezdetben, a szerződés megkötésekor rendelkeztek, részben mert menetközben nem várt események is bekövetkeztek. Ilyenkor meg kell állapodni az új ismereteknek, új körülményeknek megfelelő alkalmazkodásban, s a szerződést közös megegyezéssel módosítani kell.

Az új institucionalisták a korlátozott racionalitás mellett további sajátos vonással, az úgynevezett *opportünizmus*mal igyekeztek elméleti következtetéseik kiindulópontját jelentő gazdálkodó alany magatartását realisabbá tenni. Ahogyan Alchian és Woodward megjegyzik: „A tökéletlen racionalitás és az önérdék hajhászása szüli az opportünizmust.” (*Alchian–Woodward* [1988] 66. o.) Williamson szerint az opportünizmus (a magyar nyelvben megszokottól eltérően – *a szerk.*) az önérdék csalárd úton történő hajhászása. „... az opportünizmus – írja – az információ tökéletlen vagy eltorzított közlésére vonatkozik, főleg azzal a kiszámított céllal, hogy félrevezessen, palástoljon, összezavarjon, vagy másként tévesszen meg.” (*Williamson* [1984] 199. o.) Kirívó formája a hazugság, lógás, csalás. Alchian és Woodward a vállalaton belüli munkacsoportra szegezve a figyelmüket, az opportünizmus egyik válfajaként említik a munkacsoporton belüli lógást, amikor is a csoport egyes tagjai kihasználják az ellenőrzés költséges, ezért laza voltát és élvezik a szabadidő előnyeit, arra számítva, hogy majd mások dolgoznak helyettük. (Lásd *Alchian–Woodward* [1987] 115. o.) Alchian az ellenőrzési költségek magas voltára hivatkozva említi meg, hogy az egyetemi kar kénytelen eltúrní, hogy munkatársai a hivatali telefont, papírt és postát személyes céljaikra használják fel, mert az ellenőrzés költsége meghaladná az ilyen cselekvés megakadályozásából származó megtakarítást. (Lásd *Alchian* [1977] 80–81. o.) North is felfigyel a gazdálkodó alanyok opportünista magatartására. „Amennyire nincsenek teljes pontossággal megállapítva a beosztott kötelezettségei, az illető csalhat, lóghat vagy másként manipulálhat tevékenysége során, amely hasznos lehet a maga számára, de biztosan nem hasznos a főnöke számára.” (*North* [1984] 9. o.)

Korlátlan racionalitás mellett az opportünizmus nem tudna megvalósulni, hiszen a tranzakcióban részt vevő felek rögtön felismernék társaik opportünista magatartását, és megakadályoznák annak érvényre jutását.

Az opportünista magatartásra hivatkozva csak korlátozott érvényűnek tartják az új intézményi iskola képviselői azt a már Adam Smithnél megtalálható gondolatot, hogy az egyéni érdekek szabad érvényesülése társadalmi érdeket valósít meg.

A két magatartásbeli sajátosságnak Williamson szerint fontos szerepe van abban, hogy a piac működése nem ingyenes, hanem tranzakciós költségekkel jár. „A tranzakciós költség – írja – a fizikai rendszerek frikciójának gazdasági megfelelője.” (*Williamson* [1986] 176. o.) Máshol arról beszél, hogy a tranzakciós költségek akadályozzák a piac hatékony működését, így „... a piaci hiányosságok csak abban a korlátolt értelemben hiányosságok, hogy tranzakciós költségeket tartalmaznak, amelyeket csökkenteni lehet a piaci cserének belső szervezettel történő helyettesítése révén.” (*Williamson* [1986] 88. o.)

A korlátolt informáltság következtében a gazdálkodó alanyoknak, mielőtt tranzakcióba bocsátkoznának, előbb ki kell puhatolniuk az árakat, fel kell kutatniuk azt az üzletfelet, aki hajlandó velük tranzakcióba bocsátkozni, alkudozni, tárgyalni kell velük, a szerződést meg kell fogalmazni és meg kell kötni, mindezek során ügyelni kell a másik fél opportünista magatartására, annak elhárítása érdekében előzetes információkat kell szerezni a másik félről, esetenként szakértőket is fel kell fogadni, a szerződés végrehajtását ellenőrizni kell, ennek érdekében biztosítékot is lehet követelni a partnertől, a vitákat,

amelyek részben a korlátozott racionalitás, részben az opportunizmus miatt merülnek fel, el kell rendezni – vagy magánúton, vagy a bíróság közreműködésével. Mindez tetemes költségekkel járhat. (Lásd *Coase* [1960] 1–44. o.)

Az intézmények között fennálló különbségeket a tranzakciós költségekkel hozva kapcsolatba, a figyelem az ármechanizmusról áttevődik a tranzakcióra, az lesz a vizsgálat alapvető eleme. A tranzakciót Williamson úgy határozza meg, mint javak és szolgáltatások áramlását technikailag elkülöníthető egységek között (lásd *Williamson* [1981] 1544. o.), amelyek a vállalaton belül lehetnek a termelési folyamat vertikálisan egymásra épülő fázisai, de egyes fázisok termelési folyamatai végbemehetnek önálló vállalatok keretei között is, amikor a tranzakció a piacon bonyolódik le autonóm tulajdonosok között. A tranzakciót szerződés közvetíti, amelynek célja a részt vevő felek érdekeinek harmonizálása – akár kompromisszum árán is. A kompromisszum keresése lép az új intézményi iskola képviselőinél a maximálási törekvések helyébe.

A magatartás két alapvető sajátossága mellett a tranzakció tulajdonságaitól is függ, melyik szerződési forma biztosítja a számukra a nagyobb hatékonyságot és eme szerződési formának milyen intézményi keret felel meg a legjobban: a piaci verseny vagy a kétoldalú monopólium, vagy az egységes tulajdonban lévő vállalatok a maguk különböző szervezeti felépítésével, esetleg a vállalat és a verseny keverékeként létrejött formák.

Williamson a tranzakciók három tulajdonságát említi: a vele kapcsolatos bizonytalanságot, visszatérése gyakoriságát és specifikus fizikai vagy emberi tőke felhasználását a tranzakció során. Szerinte „... ha le akarjuk írni a tranzakciót, a legkritikusabb dimenzió a speciális tőke feltevése.” (*Williamson* [1986] 177. o.)

Egyes vállalatok sajátos, csak a szóban forgó cég által felhasználható közbenső termékét elő lehet állítani általános felhasználással rendelkező tőkejavakkal vagy csak ennek a közbenső terméknek a termelésére specializált felszerelésekkel. Utóbbiak előállítására költségesebb, de használatuk hatékonyabb. Ugyanakkor viszont más felhasználási lehetőségük csekély, értékük azokban erősen csökken. Williamson szerint korábban az egyedül tőkejavakat kivételnek tekintették, a vele kapcsolatos problémák tárgyalását a tankönyvek elhanyagolták, holott ezek felhasználása széles körben elterjedt. Ennek megfelelően fontosnak tartja a termelési költségeknek állandó és változó költségek mellett egy további felosztását. „... a költségek felosztása állandó és változó költségekre nem hatol le a dolgok lényegéig ... sokkal fontosabb felosztás a visszaváltható és vissza nem váltható költségekre való felosztás, amely a speciális tőke feltételeit tükrözi.” (*Williamson* [1987] 104. o.) Egy cégspecifikusabb tőkét a beruházó nem, vagy csak nagyon kis mértékben tudja visszatéríteni, ha viszonya a megrendelő céggel felbomlik.

A speciális emberi tőke szintén meghatározott vállalathoz kötött. A munkások a vállalaton belül, vagy Alchian ábrázolásában a munkacsoporton belül, az úgynevezett „tevékenység révén történő tanulás” (*learning by doing*) eredményeként olyan ügyességre, szaktudásra tesznek szert, amelynek mások részéről történő elsajátítása – hangoztatja Williamson Polányi Mihályra hivatkozva – csak nehézségek árán mehet végbe, ha egyáltalán végbemehet (*Williamson* [1985] 51. o.), a szaktudás azonban elértektelenedik, ha a vállalattal való munkaviszonyuk megszakad.

Ha a tranzakció specifikus tőkét tartalmaz, ez a tulajdonsága szorosan kapcsolódik a tranzakció másik két vonásához. Az ilyen tranzakció meghatározott vállalathoz való kötöttsége folytán nagyon kockázatos, jobban ki van téve az opportunizmus veszélyének, nagyfokú bizonytalanság kíséri, főleg magatartásbeli bizonytalanság. S költséges volta folytán csak akkor térül meg, ha a tranzakció visszatérő, azaz a beruházó és a megrendelő között tartós a kapcsolat.

A választást a termelési aktivitások koordinálásának különböző szerződéses, illetve

intézményi formái között – feltételezve a tranzakcióban részt vevő felek korlátolt racionalitását és opportunizmusát – Williamson a következőképpen mutatja be.

Ha a tranzakció nem tartalmaz speciális tőkejavakat, a termelési aktivitások koordinálását rá lehet bízni a piacra. Az opportunizmustól a piaci alternatívák, a verseny szigora védi a szerződésben részt vevő feleket. Mivel speciális tőkejavak hiányában a tranzakció nem igényel tartós kapcsolatot a szerződő felek között, a szerződés lehet rövid lejáratú is. Ez esetben, ha az egyik fél opportunistá magatartást tapasztal a másik szerződő fél részéről, lejáratkor nem újítja meg a szerződést, hanem más partnert keres magának. Ezt lehetővé teszi a termelésben felhasznált tőkejavak nem speciális, azaz általános jellege, amelynek következtében könnyen át lehet térni más termékek termelésére. A korlátolt racionalitáson pedig alkalmi tranzakció esetén felül lehet emelkedni azért, hogy a vevő más, tapasztaltabb vevők tanácsát kéri ki, vagy szakértőt fogad fel. Ismétlődő tranzakciók esetén viszont már saját tapasztalatára tud támaszkodni. Egy váratlan külső körülményhez való alkalmazkodást viszont – amiben Hayek a piaci résztvevők korlátolt ismerete folytán a gazdasági rendszer fő problémáját látja (Hayek [1945] 523–524. o.) – viszonylag könnyen lehetővé tesz a szerződés rövid lejáratát. Az új szerződésben már tükröződnek a megváltozott viszonyok. Szerződési viták esetén a bírósági elrendezés hatékony.

A piaci verseny fölényben van a termelői aktivitások vállalaton belüli koordinálásával szemben, amennyiben a piac ösztönző ereje a technika fejlesztésére, a költségek csökkentésére nagyobb, mint a vállalaton belül végbemenő koordináció esetén. A külső szállító aggregálni tudja az egyes vállalatok keresletét hasonló, tehát nem specifikus termékre, ezáltal meg tudja valósítani a nagybani termelés előnyeit, a Marshall féle belső gazdaságosságot. Így a megrendelő vállalatok olcsóbban jutnak a piaci beszerzésen át a szóban forgó termékhez, mintha maguk állították volna elő. Ezzel a vállalat egyúttal elkerüli a hierarchikus felépítéssel járó bürokrácia költségeit.

Megváltozik a helyzet, ha a korlátolt racionalitás és az opportunizmus körülményei között változik a tranzakció sajátossága, s az egyik vállalatnak csak általa felhasználható sajátos közbenső termékre van szüksége, amit a szállító cég speciális tőkét alkalmazó technológia révén állít elő. Williamson szerint ez a tranzakciós költségekkel foglalkozó közgazdaságtan igazi kutatási területe. A szerződés megkötése ez esetben is a verseny körülményei között megy végbe. A verseny azonban megszűnik a szerződés megkötése után. Azaz fennáll a szerződéssel kapcsolatos *ex ante* verseny, hiányzik azonban az *ex post* verseny. Mihelyt ugyanis a speciális tőkejavakban történő beruházás végbement, mind az ajánlattevő szállító cég, mind a megrendelő vállalat be van zárva a szerződés keretei közé. A szerződés tartós hosszú lejáratára érdeke a beruházónak, mert specifikus tőkéjével csak a megrendelő cég sajátos termékét tudja előállítani, tőkéjét tehát más területen nem képes felhasználni. De a tartós kapcsolat érdeke a megrendelőnek is, mivel más vállalat csak általános felhasználással rendelkező tőkejavak révén tudná a számára szükséges sajátos közbenső javakat előállítani, amely eljárás kevésbé hatékony, így jóval költségesebb.

A kezdeti verseny a szerződés megkötése után átalakul kétoldalú monopóliummá. E folyamatot nevezi Williamson „alapvető transzformációnak”. A szerződés elnyeréséért versenyző feleknek az egyenlősége felborul. A szerződés nyertese monopóliumhelyzetbe kerül korábbi versenytársaival szemben. A szerződés a szállító és a megrendelő között a versenypiacihoz képest sokkal bonyolultabbá válik, és védelmet igényel a másik fél opportunizmusával szemben. A szállító biztosítékot kér a megrendelőtől, hogy az nem fogja a szerződést idő előtt felmondani, hogy nem él vissza a szállítónak a megrendelőre való ráutaltságával. Ilyen biztosíték lehet többek között kötvények letétbe helyezése, annak garantálása, hogy a megrendelő meghatározott, előre kikötött áron fogja a termé-

ket átvenni. A megrendelő viszont afelől igyekszik magát biztosítani, hogy a szállító valóban a megfelelő minőségben és értékben végzi el a megígért speciális beruházást. Míg a piaci versenyben álló feleknél azok identitása, magatartásbeli vonása kevésbé volt érdekes, hiszen a felek partnereiket könnyen változtathatták, most mindez lényegessé válik. A hangsúly a szerződés *ex post*, azaz a végrehajtási oldalára csúszik át, mivel a szerződésnek a korlátlan racionalitás miatt tökéletlen volta, továbbá az előre nem látható körülmények folytán kialakuló bizonytalanság következtében – amihez az opportunizmus révén előidézett magatartásbeli bizonytalanság is társul – lehetetlen előre felvetni és megoldani minden lényeges szerződési kérdést. Emiatt ezek nagy része átgyűrűzik a szerződés végrehajtásának az időszakára, és *ex post* kell megoldani. E problémák persze a rövid lejáratú szerződésekben is felbukkannak, de ott megoldásuk a rövidebb időtáv miatt egyszerűbb, a komoly nehézségeket a hosszú lejáratú szerződések esetében okozzák. Az opportunizmus a speciális jellegű tranzakciókra jellemző hosszú lejáratú szerződések esetén különösen akkor idéz elő súlyos problémákat, amikor külső körülmények megváltozása folytán a szerződés eredeti feltételeit módosítani kell. Ilyenkor mindkét fél tovább ragaszkodik ugyan a kétoldalú kapcsolat fenntartásához, olyan változtatásokat igyekszik azonban a szerződés feltételeiben elérni, amelyek minél nagyobb nyereséget biztosítanak a maga számára. Az ezzel járó hosszadalmas, elhúzódó alkudozások nagyon költségesek, azaz a tranzakciós költségek igen magasak, felemésztik a kedvező változással járó valamennyi nyereséget. S a bírósági eljárás sem hatékony ilyenkor. A konkrét speciális helyzetre a szerződő felek által nyújtott eltorzított információk körülményei között a bíróság, amely maga is alá van vetve a korlátozott racionalitásnak és az opportunizmusnak, aligha tudja az általános szabályokat alkalmazni. Williamson azt tartja, hogy a legcélravezetőbb, ha a vitákat maguk a felek oldják meg egymás között, hiszen a kialakult helyzetet ők ismerik a legjobban. (Williamson [1984] 209. o.)

Alchian és Woodward a Williamson-féle „alapvető transzformációt” a munkaerőre is vonatkoztatták. Náluk a speciális emberi tőkét a munkacsoportban alkalmazott dolgozó speciális szaktudása jelenti. Mihelyt megkötötte a szerződést, és a cég-specifikus tudást és készséget elsajátította, a munkás kötve van a csoporthoz, s azon keresztül a vállalathoz, hiszen szaktudását a munkacsoporton kívül máshol nem tudja felhasználni. Érdeke, hogy tartós legyen a kapcsolata a munkacsoporttal. De a vállalat és maguk a csoporttagok sem tudják nélkülözni a munkacsoportban kifejtett speciális tevékenységét. Együttes teljesítményük nagyobb, mint a csoporton kívüli teljesítményük összege. (Alchian–Woodward [1987] 113–114. o.)

A speciális tőkejavakat tartalmazó tranzakciók irányítását, koordinálását kockázatos voltuk s a velük járó nagy bizonytalanság folytán nem lehet rábízni a piaci automatizmusokra. A versenyszerződés, mint láttuk, szükségszerűen átalakul kétoldalú monopóliummá, a szerződés, a koordinálás intézményi formája megváltozik. A változásokhoz való alkalmazkodás azonban kétoldalú monopólium esetén túl nagy tranzakciós költséggel jár. A kétoldalú monopólium Williamson szerint előbb-utóbb átalakul vertikális integrációvá, amikor is a termelés egymásra épülő fokozatainak koordinációja közös tulajdonon belül megy végbe. A kétoldalú szerződés helyébe egységes szerződés, a vállalat belső szervezete lép. Williamson szerint a szerződés komplexebb formájába beletartoznak a gazdasági szervezet nem piaci formái is. (Williamson [1990] 67. o.) A szerződés mint verseny mellett vizsgálni kell a szerződést mint belső szervezetet.

A hagyományos közgazdaságtan termelési függvényként kezelve a vállalatot, nem vizsgálta meg, hogy a vállalati szervezetnek milyen figyelemre méltó tulajdonságai vannak – azt, hogy a belső koordináció milyen előnyökkel rendelkezik a piaci koordinációval szemben, hogy a piac hiányosságai miként oldódnak meg a vállalaton belül. A vállalat belső

szervezete válasz a piaci szerződés hiányosságaira. A vállalat neoklasszikus elméletéből hiányoznak a vállalaton belüli mechanizmusok.

Soroljunk fel néhányat a vállalatnak az új intézményi iskola képviselőinél található előnyös tulajdonságaiból!

A belső szervezet könnyebben és nagyobb mértékben jut hozzá a szükséges információkhoz. Az ellenőrzési eszközöknek, a teljesítmény kikényszerítéséhez szükséges intézkedéseknek széles skálájával rendelkezik. Jutalmazó, büntető eszközei kifinomultak, tartalmazzák többek között az előreléptetést, a premizálást, az elbocsátást. Az opportunizmust a belső szervezet jobban tudja korlátozni, bár az opportunizmus a vállalat belső életében is fennmarad, mert az ellenőrzés, a teljesítmény kikényszerítése tökéletlen. Vertikális integráció esetén a vállalat könnyebben tud a külső változásokhoz alkalmazkodni, mintha a vertikálisan egymásra épülő minden egyes fázis termelése egy-egy autonóm vállalaton belül menne végbe, vagy mint kétoldalú monopólium esetén. A belső szervezet a problémákat nem igyekszik már kezdettől fogva kimerítően megtervezni, hanem a szervezetten belül csak akkor tárgyalják meg, amikor felmerülnek. A belső, egymást követő döntéshozatali folyamatok hasonmásai az önálló tulajdonosok között fennálló, egymást követő, rövid lejáratú szerződések sorozatának. A termelési tényezők allokációja a vállalaton belül könnyebb, hiszen a foglalkoztatottak utasításra kerülnek munkahelyükre, s nem az ármechanizmus működése irányítja őket oda. A vállalat konfliktus esetén a megoldás viszonylag hatékonyabb eszközeivel rendelkezik, az utasítás gyakran hatékonyabb mód a konfliktusok vállalaton belüli megoldására, mint a tárgyalás vagy a per. A bírósági eljárás – akár csak kétoldalú monopólium esetén – nem hatékony eszköz a problémák megoldására.

Tovább sorolva a belső szervezet előnyeit, vertikális integráció esetén a vállalat elkerüli az eladással járó forgalmi adót a közbenső termékek után, meg tudja kerülni az árelőírást is e termékekkel kapcsolatban. A korábban önálló vállalatok működése során létrejött externális hatások problémáját az egységes tulajdon keretei között könnyebben meg lehet oldani. A tranzakciós költségek speciális tőkejavakat tartalmazó tranzakciók esetén egységes tulajdon mellett kisebbek, mint piaci vagy kétoldalú monopólium keretei között végbemenő koordinálás során.

Ugyanakkor a vállalat elesik a piac nagyobb ösztönző hatásától, a közbenső termékek piacon át történő beszerzésével járó előnytől, hiszen a vállalatok eltérő speciális igényeit külső szállító nem tudja közös kereslettel integrálni. Amint azután csökken a közbenső termékek speciális jellege, egyre inkább gazdaságossá válik azok piaci beszerzése. A homogénebbé váló vállalati keresletek integrálásával a vállalat egyre inkább élvezi a külső szállító nagybani termeléséből fakadó előnyöket, az egyes vállalatok a piaci beszerzés révén olcsóbban tudnak hozzájutni a számunkra szükséges közbenső javakhoz. Nagyon kevésbé lesznek viszont a tranzakciós költségek, mivel a külső változásokhoz való alkalmazkodás a piacon keresztül költségesebb, mint a vállalaton keresztül. Ellenkező irányú mozgás bontakozik ki akkor, ha a közbenső javak speciális jellege növekszik. Williamsont idézve: „A piac termelési költségelőnye csökken és a piac (komparatív) koordináló költségei nőnek amint a tőkejóság egyre specifikusabbá válik.” (Williamson [1986] 143. o.) Úgynevezett átváltás (*trade off*) áll fenn a termelési költségekkel és a tranzakciós költségekkel való takarékoság között. Az előbbivel kapcsolatban a piac ösztönző erejének van fölénye, az utóbbi területen viszont a fölény a vállalat belső szervezetéből fakad.

A piac helyettesítését a nagyvállalatokkal sokáig antiszociális célokra, a piac meghódítására irányuló monopolista törekvésekkel magyarázták. Valóban, a nagyvállalatok részéről tapasztalható ilyen szándék is. A hatalmas tőkével rendelkező korporációk elrettentik a kevésbé tőkeerős vállalatokat az iparágba való belépéstől, s az attól függően alkalmazott árdiszkrimináció, hogy a megrendelő vállalat a speciális tőkejavakat felhasznál

náló szállítónak adott-e biztosítékot, vagy sem, szintén a piac meghódítását célzó igyekezetét sejteti. Williamson szerint azonban azok, akik a nagyvállalatok tevékenységével kapcsolatban csak ezeket a törekvéseket ragadták meg, figyelmen kívül hagyták azt, hogy a nagyvállalatok létrejöttének célja lehet a speciális beruházást igénylő tranzakciók védelme is korlátolt racionalitás és opportunizmus körülményei között, „... a modern korporáció fontosságát mint a tranzakciós költségek csökkentésének az eszközt – írja – oly sokáig elhanyagolták.” (Williamson [1986] 132. o.)

Williamson felhívja a figyelmet arra, hogy a választás a vállalat és a piac között az idők során változik, mint ahogyan maga a piac és a vállalat is változik. A piac növekedése serkenti a nagyszámú, egymással versenyben álló eladók számának az emelkedését, a technikai változás csökkentheti a piaci felek között fennálló információs egyenlőtlenséget, megváltoztathatja azt a fokot, amelyben a korlátolt racionalitás gátló szerepe érvényre juthat, csökkentheti valamely tranzakcióval járó bizonytalanság fokát. (Williamson [1986] 201–202. o.)

III.

Eddigi vizsgálódásaink során adótnak tételeztük fel a különböző tranzakciók nagy változatosságát és a koordinálást, irányítást végző intézményi formák sokaságát. S a feladat az volt, hogy ki kell választani azt az intézményi formát, amely mellett a szóban forgó tranzakciót a legkisebb költséggel lehet végrehajtani. Mivel azonban a tranzakciós költségek egy részét Williamson szerint nem lehet mérni, az intézmények közötti válogatáshoz a határelemzés aligha használható fel. Csak a különböző intézményi formák egybevetésével lehet eldönteni, melyik közülük a legkedvezőbb a tranzakciós költségek alakulása szempontjából. Williamson szavaival élve „... a költségeket komparatív intézményi módon értékelik, amelyek során a szerződés egyik módját egybevetik a szerződés egy másik módjával. Ennek megfelelően inkább a tranzakciós költségek különbsége számít, mint abszolút nagysága.” (Williamson [1985] 21–22. o.)

A technikai haladás bekapcsolásával azután változik az eddig bemutatott kép. A vállalkozó most már nem a rendelkezésére álló termelési eljárások közül választja ki a legkedvezőbbet, s rendeli hozzá a legkisebb tranzakciós költséggel járó intézményi, vállalati formát, hanem a technikai haladás szervezeti újításokat kényszeríti ki, amelyek megfelelő intézményi keretet biztosítanak a fejlettebb technika számára. Williamson arról ír, hogy a 19. század második felében létrejött sok technikai változás közül egyik sem járult hozzá oly nagy mértékben a szervezet átalakulásához, mint a vasút. (Williamson [1981] 1551. o.) Az Egyesült Államokban kezdetben egy hosszabb vasútvonal mentén járataikat 50 mérföldnyi távolságra üzemeltető kis vasúttársaságok működtek. A vasútvonal, azaz egy speciális tőkeország teljes hosszának a használatához az egyes kis vasúttársaságok tevékenységét szerződés koordinálta. Ez komoly szerződési nehézségekkel, magas tranzakciós költségekkel járt. Ennek kiküszöbölésére a kis vasúttársaságok fúzió révén egységes tulajdonban lévő nagy vasúttársasággá alakultak át, s ezzel együtt a korábbi egyszerű szervezetek helyébe sokkal bonyolultabb, hierarchikusan felépülő, szerteágazó funkciókkal rendelkező szervezet lépett. „Ez a szervezeti újítás követte ki az utat – írja Williamson – ... a modern üzleti vállalkozás számára.” (Williamson [1981] 1553. o.)

Amint azután a vállalat növekedése túlcentralizálttá vált és kevés számú csúcsvezető gyakorolta mind a hosszú távú stratégiai, mind az operatív funkciókat, a vállalat túlterheltsége miatt nehezebben tudta ellátni a koordinációs feladatokat s kialakítani az üzletpolitikát, a kommunikációs problémák egyre erőteljesebben jelentkeztek, nőtt az opportunizmus lehetősége, a tranzakciós költségek erőteljesen emelkedtek.

Ezek letörésére az 1920-as évek elején újabb szervezeti újítás következett be, mégpedig először a Du Pont cégben és a General Motorsban, amit az váltott ki, hogy mindkét vállalat fejlettebb technikát, azaz technikai újítást vezetett be, amely számára a régi vállalati forma szűknek bizonyult, az új technika és a régi vállalati keret között nőtt a feszültség. Az újabb szervezeti formában a vállalat félautonóm operatív részlegekre oszlik. Ezek operatív ügyeiket külön-külön irányítják. A stratégiai döntéseket viszont fenntartották a központi irányítás számára, amely ellenőrzi a részlegek teljesítményeit, elhelyezi az erőforrásokat a részlegek között, tanácsokkal látja el azokat. Ezáltal ésszerűbb gazdálkodás valósul meg korlátolt racionalitás mellett, és eredményesebbé válik az opportunizmus visszaszorítása. (Williamson [1981] 1556. o.)

Eddigi tárgyalásunk során a választás a piac és a hierarchia között speciális tőkejavakat tartalmazó tranzakció esetén a tranzakciós költségekkel való takarékoság eredményeként a hierarchia javára dőlt el. A vizsgálódás további lépését Williamson számára most már a belső szervezeti változások fejlődésének magyarázata, az azokkal kapcsolatos problémák feltárása jelentette. Ahogyan írja: „... a belső szervezet részletei lényegesek”. (uo. 1547. o.) Nem célom tovább követni Williamson által felvázolt vállalati, szervezeti formák történelmi fejlődését. Ezek a tranzakciós költségek letörését szolgáló szervezeti újítások következtében jöttek létre. Ez az egyetlen hipotézis – írja –, amely „... képes megfontolt magyarázatot adni az egymást követő szervezeti újítások számára, amelyek az utóbbi 150 évben végbementek, és amelyekből kialakultak a modern korporációk”. (uo. 1564. o.)

IV.

A tranzakciós költségek közgazdaságtanában mikroszinten vizsgált változások, a választás a vállalat és a piac között, az új vállalati formák kialakítása szervezeti újítások révén együtt járnak a tulajdonviszonyok változásával, hatnak a gazdasági ösztönzőkre, a gazdasági folyamatok alakulására. A neoklasszikus közgazdaságtan felfogásával ellentétben tehát nem semlegesek, a közgazdasági elemzés részeként vizsgálni kell őket.

A termelési aktivitások koordinálásának az áthelyezése a piacról az egységes tulajdon alapján integrált vállalatba eleve a tulajdonjogok megváltozását jelenti, s mint láttuk, mások az ösztönzők a piaci és mások a vállalaton belüli koordináció esetén. A tranzakciós költségek áruajtásként különböznek, hatnak tehát az árarányokra, azon át a termelés szerkezetére. Az opportunizmus többek között más jogos tulajdonának, a vállalat vagy az ott dolgozók jövedelme egy részének az elsajátítását jelenti, az azt lehetővé tévő szervezeti keret tehát megváltoztatja az elosztási viszonyokat. Az opportunizmus elleni védelem céljából létrehozott intézményi forma viszont nagyobb biztosítékot nyújt a jogos tulajdon számára, ami szintén hat az elosztási viszonyokra. Az opportunizmus csökkentése az ellenőrzés megszigorításával, az elavult vállalati formának a fejlettebb technika követelményeinek jobban megfelelő szervezeti struktúrával való felváltása növeli a termelés hatékonyságát, amely szintén függvénye az intézményi viszonyoknak. Utóbbi összefüggéssel kapcsolatban hadd hivatkozzam a teljesen más történelmi korszakban működő magyar közgazdászra, Széchenyi Istvánra, aki a feudális és a tőkés intézményi keretek között kifejtett, azonos feladat elvégzésére irányuló munka hatékonyságát veti egybe konkrét számbeli példák alapján. Széchenyi elemzése lényegében a Williamson-féle komparatív intézményi összehasonlítás, s ennek során számadatokkal is szolgál. A bérmunka fölénye mögött a jobbágy érdektelensége, ösztönzésének hiánya, munkája ellenőrzésének, kikényszerítésének költsége húzódik meg, mint igazi tranzakciós költség. (Lásd Széchenyi [1830] 87., 89. o.)

Demsetz mutat rá arra, hogy szétaprózott részvénytulajdon mellett, ha minden részvényes gyakorolná tulajdonosi jogát, és részt venne az üzlet vitelében, a tranzakciós költségek erősen megnőnének. Ezért a döntési jogot sok esetben átruházzák egy szűk irányító csoportra, amelyik a döntés szempontjából *de facto* tulajdonos lesz. A vagyon tényleges kezelése jogilag is a menedzserek kezébe megy át. A tulajdonjogot azonban a részvénytársaságban tovább kell módosítani. A vállalat csak nagyon nehezen tudná a vagyonosoktól a szükséges alaptőkét megszerezni, ha a részvényesek mindegyikének anyagi képessége alapján kellene a vállalat adósságainak a törlesztésében részt vennie. Ezért újabb jogi módosítás következik be, a korlátolt felelősség. Ez erősen csökkenti a részvényeladások tranzakciós költségeit, hiszen bárki eladhatja részvényeit, anélkül, hogy a többi részvényes ehhez hozzájárulna, vagy a vállalatot felosztanák. S a vevőnek nem kell megvizsgálnia a vállalat adósságait, hiszen ő csak a részvénye árának a nagyságában felelős a részvénytársaság terheiért. (Lásd *Demsetz* [1967] 347–359. o.) Furubotn és Pejovich szerint a menedzserek bizonyos határokon belül saját elképzeléseiket követhetik. Ezzel eltérhetnek a neoklasszikus közgazdaságtan alapvető feltevésétől, a profitmaximálás elvétől, mivel annak kikényszerítése lehet hogy nagyobb tranzakciós költséggel jár, mint amennyi haszon származna belőle. (Lásd *Furubotn–Pejovich* [1972] 1137–1162. o.) A tranzakciós költségek következtében a vállalatnak a neoklasszikus közgazdaságtanban feltételezett célkitűzése is megváltozhat.

A tranzakciós költségek és a tulajdonjogok szoros kapcsolata folytán az új intézményi iskola különböző áramlatai közül a tranzakciós költségek közgazdaságtana és a tulajdonjogok közgazdaságtana közelít egymáshoz. De Alessi hangoztatja, hogy „... a későbbi kutatás a tulajdonjogokra és a tranzakciós költségekre erősen összefonódott.” (*De Alessi* [1990] 8. o.)

V.

A gazdálkodó alanyok magatartása az új intézményi iskola képviselői számára is determinált, ezért hozható összhangba az intézmények vizsgálata az elmélettel. A gazdaságosságra való törekvés teszi determinálttá a cselekvést, akárcsak a neoklasszikus közgazdaságtanban. De e törekvés most két síkon jelentkezik. A gazdálkodó alany a korlátolt racionalitás körülményei között a számára a termelési költségek szempontjából leggazdaságosabb eljárást választja. Majd dönt a tranzakció tulajdonságainak legjobban megfelelő intézményi keret felől, amely viszont a tranzakciós költségekkel való takarékoskosságot teszi lehetővé. A modell bonyolultságát fokozza, hogy a kiválasztott intézményi keret azután visszatart a gazdálkodó alany magatartására, amelyre most több korlátozó tényező nehezedik, mint a neoklasszikus közgazdaságtanban. A bonyolult kölcsönhatások, a modellnek a valósághoz közeledő volta folytán azonban a cselekvés determináltsága az új intézményi közgazdaságtan képviselőinek az ábrázolásában nem olyan szigorú, mint a hagyományos modellekben. Ez tükröződik vissza a matematikai módszerek alkalmazásával kapcsolatban elfoglalt álláspontjukban is. Bár elismerik a matematikai kifejezési mód hasznosságát bonyolult összefüggések ábrázolásában, de a matematikai formulázást a közgazdaságtanban vagy még korainak tartják, vagy olyannak, amelynek során fontos hatások rekednek a vizsgálódás körén kívül.

Posner szerint míg a neoklasszikus elmélet egyes képviselői – mint például Samuelson – annak érdekében, hogy megkönnyítsék a matematikai formulázást és kifejezést, a valóságtól nagyon távoli feltevésekkel éltek, addig egyes neoinstitutionalista közgazdák „... Coase-hoz hasonlóan ... nem törődve a matematikai kezelhetőséggel, ügyesen enyhítettek a neoklasszikus elmélet szigorúbb feltevésein” (*Posner* [1993] 75. o.). „A formalizá-

lást – írja Williamson – nem kell biztosítani bármely áron. Az erőltetett vagy idő előtti formalizálás akadályozná eme [intézményi – *M. A.*] megközelítés fejlődését.” (*Williamson* [1986] 188. o.) De Alessi azt tartja, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan szigorú matematikai formulái mögött „... az elmélet meg van fosztva minden intézményi tartalmától” (*De Alessi* [1990] 6. o.). Noha a szavak szerinte korlátot jelentenek a szigorú elemzés számára, de lehetővé teszik olyan fogalmak kifejtését, amelyeket túl nehéz formalizálni. A formális technika kétségkívül szigorúbb elemzést tesz lehetővé, „... de megvannak a korlátai, amelyeket saját belső logikája, axiómái és feltevései raktak rá.” (*De Alessi* [1990] 13. o.)

VI.

Értékelve az új intézményi iskola általunk vizsgált áramlatának a teljesítményénét, figyelembe kell vennünk azt, hogy mint a közgazdaságtudomány egyik legújabb fejleménye, amely alig két évtizedes múltra tekint vissza, új elméletként Williamson szavai szerint is még „... primitív, további finomításra szorul” (*Williamson* [1984] 221. o.), további kutatásra van szüksége. Williamson maga is azt tartja, hogy a tranzakciós költségoldal hangoztatása nem azt jelenti, hogy a tranzakciós költségekkel való takarékoság lenne a felvetett problémákra az egyetlen magyarázat, de olyan fontos tényező, aminek a jelentőségét idáig elhanyagolták. North és Wallis szerint az a hipotézis, hogy adott specifikus technológia mellett a cégek azt az intézményi formát választják, amely mellett tranzakciós költségük a minimális, jó kiindulópont az intézmények fejlődésének a megértéséhez a modern gazdaságban. De egyoldalúvá válik, mihelyt feltételezzük, hogy a technika fejlődik, mivel az elmélet nem számol a technikai és az intézményi változás kölcsönhatásával. Azzal, hogy egyrészt nemcsak az intézményi változás, hanem a technikai haladás is érinti a tranzakciós költségeket. Ez a hatás szerintük az újító termelési ágból a közbenső javakon keresztül jut át a többi termelési ágba. A telefon feltalálása például újítást jelentett a hírközlési termelési ágban. A többi termelési ág viszont, amely a telefont közbenső jószágként használja fel, általa csökkenteni tudja tranzakciós költségeit. Ezzel a szervezeti újítás mellett a technikai haladás is ellene hat annak, hogy az egyre nagyobb és bonyolultabb vállalatok növekvő tranzakciós költségei akadályozzák a gazdasági fejlődést. Másrészt viszont az intézményi változások nemcsak a tranzakciós költségekre hatnak, hanem segítik a technikai haladást is. A modern bankrendszer, a beruházási bankok, az értékpapírtőzsde létrejötte például a külső tőke biztosítása révén lehetővé tette a nagyvállalatok kialakulását, amelyek viszont ösztönözve vannak és képesek is a technikai újítások felhasználására. A két szerző szerint nem lehet a termelési költségek alakulását csak a technikai haladással, a tranzakciós költségek változását csak az intézményi átalakulással kapcsolatba hozni. Hasznosnak tartják viszont a kétféle költség megkülönböztetését, mert ezáltal a technikai haladás és az intézményi változás közötti kölcsönhatás mélyebb megértése válik lehetővé, mégpedig annak a felismerése, hogy miként érinti a *technikai haladás* a tranzakciós költségeket és az intézményeket, a *tranzakciós költségek* pedig segítik annak a megértését, hogy a technikai haladás az intézményi változáson át miként hat a gazdasági növekedésre, segíti vagy gátolja azt. A kétféle költség között szoros kapcsolatra hivatkozva, hangoztatják, hogy „... az intézményeket úgy kell megválasztani, hogy az összes költséget minimálják, mégpedig a transzformációs [termelési – *M. A.*] és a tranzakciós költségek összegét az output adott színvonalával mellett” (*North–Wallis* [1994] 610. o.).

Az új intézményi iskola kutatásai, minden fogyatékoságuk ellenére, kezdetét jelentik olyan problémák vizsgálatának, amelyeket a hagyományos közgazdaságtan eddig figyel-

men kívül hagyott. „A tulajdonjogok és a tranzakciós költségek szerepére vonatkozó elméleti és empirikus munka, noha még gyermekkorában van – írja De Alessi –, az alternatív gazdasági rendszerek természetének és következményeinek máris jobb megközelítést hozta létre.” (De Alessi [1990] 11. o.) Már ebben a formában is tudományosan előrelátja többek között azt a folyamatot, amelynek során „... eltolódás megy végbe a piactól (amelynek erősebb ösztönző tulajdonságai vannak) a hierarchia felé (amelyet viszont az alkalmazkodó képesség jellemez), amint a speciális tőkék feltétele létrejön” (Williamson [1990] 68. o.). És jótékony hatással van már ebben a formában is a közgazdaságtudomány egyes ágaira (munkagazdaságtanra, szervezéseméletre, a non-profit szervezetek és a kormányzati szervezetek elméletére stb.), de a jogtudományra, gazdaságtörténetre is.

Noha az új intézményi iskola különböző áramlatainak képviselői egyes kérdések megválaszolása során eltérő álláspontot képviselnek, fennáll viszont köztük az egyetértés abban, hogy az opportunizmus központi helyet foglal el a tranzakciós költségek értelmezésében, s különösképpen a tranzakcióspecifikus beruházások esetében játszik fontos szerepet; hogy a tranzakciós költségeknek az információk feldolgozása során is nagy a jelentőségük; hogy a tranzakciós költségek felbecsülése intézményi összehasonlítási feladat.

Alchian és Woodward szerint az új intézményi iskola a mikroökonómiában azáltal lépett előre, hogy bekapcsolta az elemzésbe a speciális tőkék problémáját, az opportunista magatartásból fakadó bizonytalanságot, és figyelembe vette a tranzakciós költségek szerepét az optimalizációs problémák során.

Már ebben a kialakulófélben lévő állapotában is az elmélet többek részéről lelkes fogadtatásra talált. Williamson hivatkozik Arrow-ra, aki kedvező hatással volt az irányzat újjászületésére, amely Arrow szerint fontos, új kérdésekre adott választ – eltérően a régi intézményi iskolától. Utóbbi nem nyújtott pozitív kutatási programot, és ma legfeljebb az elmélettörténet lapjain él. Idézi Williamson Mathewsnek ama megállapítását, hogy „... az intézményi közgazdaságtan egyike lett diszciplínánk lelegevőbb területeinek” (Williamson [1993] 38. o.). Az iskola komoly teljesítménye volt a hagyományos közgazdaságtan egyoldalú, szűk látókörének a bírálata. Egyetértek B. Holger ama kijelentésével, amely szerint az új intézményi iskola révén Coase 1937-es cikkétől indítva „... a gondolkodás teljesen új kategóriái jöttek létre” (Holger [1993] 64. o.).

Hivatkozások

- ALCHIAN, A.A [1977]: *Economic Forces at Work*. Liberty Press. Indianapolis.
- ALCHIAN, A.A.–WOODWARD, S [1987]: *Reflections on the Theory of the Firm*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, március.
- ALCHIAN, A.A.–WOODWARD, S. [1988]: *Review of Williamson's The Economic Institutions of Capitalism*. *Journal of Economic Literature*. március.
- COASE, R.H. [1937]: *The Nature of the Firm*. *Economica* N.S.
- COASE, R.H. [1960]: *The Problem of Social Cost*. *The Journal of Law and Economics*, 3. sz.
- COASE, R.H. [1984]: *The New Institutional Economics*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, március.
- COASE, R.H. [1992]: *The Institutional Structure of Production*. *The American Economic Review*, szeptember.
- COASE, R.H. [1993]: *Coase on Posner on Coase*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, március.
- DE ALESSI, L. [1990]: *Form, Substance and Welfare Comparison in the Analysis of Institution*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, március.

- DEMSETZ, H. [1967]: Toward a Theory of Property Rights. The American Economic Review, Papers and Proceedings, Megjelent: *Harmathy A.-Sajó András: A jog gazdasági elemzése. Cikkgyűjtemény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984.*
- EUCKEN, W. [1941]: Die Grundlagen der Nationalökonomie. Jena, 141–154. o.
- EUCKEN, W.: [1961]: Nationalökonomie, wozu? Negyedik javított kiadás. Düsseldorf–München.
- FURUBOTN, E.–PEJOVICH, S.: [1972]: Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. Journal of Economic Literature, Megjelent: *Harmathy, A.-Sajó András: A jog gazdasági elemzése. Cikkgyűjtemény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest 1984. 107–140. o.*
- FURUBOTN, E.–RICHTER, R [1984]: Editorial Preface. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.
- HAYEK, F.A.VON, [1945]: The Use of Knowledge in Society. The American Economic Review.
- HOLGER, B. [1993]: The Evolving Science of Organization. Comment. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.
- MARX, K. [1951]: A tőke, III. Szikra kiadó, Budapest.
- NORTH, D. C [1984]: Transaction Costs, Institutions, and Economic History. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.
- NORTH, D. C.–WALLIS, J.J. [1994]: Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach, Journal of Institutional and Theoretical Economics, december.
- POSNER, R. A. [1993]: The New Institutional Economics Meets Law and Economics, Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.
- SIMON, H. A. [1982]: Korlátozott racionalitás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SMITH, A. [1940]: Vizsgálódás a nemzetek jólétének természetéről és okairól. Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest.
- STACKELBERG, H.VON, [1948]: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern.
- SZÉCHENYI, I. [1830]: Hítel. Megjelent Gróf Széchenyi munkái I. kötet az MTA kiadása, Budapest, 1904.
- WILLIAMSON, O. E.: [1981]: The Modern Corporation: Origins, Evolution and Attributes. Journal of Economic Literature, december.
- WILLIAMSON, O. E. [1984]: The Economics of Governance: Framework and Implications. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.
- WILLIAMSON, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O. E. [1986]: Economic Organization. Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex.
- WILLIAMSON, O. E. [1990]: A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. Journal of Institutional and Theoretical Economics, március.
- WILLIAMSON, O. E. [1993]: The Evolving Science of Organization. Journal of Institutional and Theoretical Economics. március.