

A forrongó vállalatelmélet

Analyse(s) et transformation(s) de la firme: confrontation entre économistes, gestionnaires et juristes című konferencia. Université Lumière Lyon 2, 2007. november 22–23.

A vállalatelmélet *Coase* [2004/1937] korszakos cikke, A vállalat természete nyomán – több évtizedes meg nem értés után – bontakozott ki az 1970-es évektől. Azóta azonban több könyvtárnyi irodalom halmozódott fel a kutatások során. Ma már több rivális, illetve kiegészítő közgazdasági elmélet kínál választ a vállalatelmélet *nagy kérdéseire*,¹ azaz arra, hogy 1. miért léteznek egyáltalán vállalatok, 2. mi határozza meg a vállalat határait és 3. a vállalat belső szervezetét. A vállalatelmélet, amelynek fejlődését jelentősen elősegítette a mikroökonómia 70-80-as évekbeli fejlődése (információs közgazdaságtan, játékelmélet, szerződéses közgazdaságtan stb.), valamint a határtudományokkal (pszichológia, szociológia, gazdaságtörténet) való gyümölcsöző kölcsönhatás, ma már a kezdeti kérdéseket más megközelítésekben (is) vizsgálja. Kétségtelenül egy nagyon izgalmas intellektuális „forrongás” jellemzi ma a vállalatelméletet, s ezt csak tovább erősíti a vállalat napjainkban zajló átalakulása. Minden bizonnyal ez a vállalatelméleti „forrongás” motíválta a Lyoni Egyetem² kutatóit az *Analyse(s) et transformation(s) de la firme* című konferencia megszervezésében.

A konferenciát szigorúan három tematikus kérdés köré szervezték, s ezzel a program olyannyira homogén lett, hogy a konferencia közepes mérete ellenére mégis munkacsoportszerűen működött, s ezzel a kutatók között nagyon hatékony párbeszéd alakulhatott ki. Az egyik nagy tematikus kérdés természetesen maga az elmélet volt, amelynek keretében a legújabb vállalatelméleti irányok, súlyponti kérdések kaptak teret. A vállalatok szemünk előtt zajló átalakulásában az egyik leglényegesebb szempont a piac és a vállalat elmosódó határainak a kérdése. A második tematikus csomópont tehát érthető módon a vállalat határaitra vonatkozott. A harmadik pedig a vállalat belső szervezetével kapcsolatos kérdéskörökre koncentrált, amelynek fontossága az átalakuló foglalkoztatási viszonyok, az újfajta vállalatirányítási módszerek elterjedése nyomán könnyen igazolható. Tehát valójában a három *nagy kérdés* határozta meg a tematikát.

A konferencia zsűfolt két napja során kilenc plenáris, valamint tíz szekcióban további 33 előadás hangzott el. A plenáris előadások két csoportra oszlottak: két blokkban három-három előadás egyazon témát elemzett más-más megközelítésben, valamint elhangzott három klasszikus értelemben vett plenáris előadás is. A tematikus blokkok struktúráját az az elv határozta meg, hogy az adott kérdéskört egy közgazdász, egy jogász és a vezetéstudomány egy képviselője vegye górcső alá. Tekintettel arra, hogy a multidiszciplináris megközelítések egyre nagyobb teret nyernek, valamint arra, hogy a jogi nézőpont már a kezdetektől fontos volt a vállalatelméletben, a két blokk izgalmas megközelítést jelentett a közgazdász hallgatóság számára. A három fő előadást nagyon tekintélyes vállalatelméleti kutatók tartották: Geoffry Hodgson (University of Hertfordshire), Cristiano Antonelli (Torinói Egyetem) és Nicolai Foss (Copenhagen Business School).

¹ A vállalatelmélet *nagy kérdéseit* (*Grand Questions*) explicit módon *Holmström–Tirole* [1989] fogalmazták meg. Ezek közül az első kettőt maga *Coase* is felvetette A vállalat természetében.

² Laboratoire d’Economie de la Firme et Institutions (LEFI), Université Lumière Lyon 2. A kutatócsoport honlapja: <http://lefi.ish-lyon.cnrs.fr/>.

A következőkben részletesebben szó lesz a három neves előadó plenáris előadásáról, hiszen azok mind olyan kérdésekkel foglalkoztak, amelyek döntöttek a vállalatelmélet továbbfejlődése szempontjából. Majd egy szubjektív válogatás következik az új elméleti megközelítésekkel foglalkozó szekcióelőadásokból. Így természetesen kimarad beszámolómból az a sok érdekes empirikus munka, amely az említett másik két tematikus kérdéskörrel foglalkozott.

Mi a vállalat? És miért kell ezt a kérdést megválaszolnunk?

Ezzel a címmel tartotta rendkívül izgalmas előadását Geoffrey Hodgson,³ aki talán a legismertebb szaktekinetly azok között, akik a vállalatot heterodox megközelítésben magyarázzák. Már az előadás címe (*What is a Firm? And why this question has to be answered rather than ignored*) is provokatív, hiszen rávilágít arra, hogy a létező és domináns (főárami) vállalatelméletek anélkül építik elméleteiket, hogy magát a vállalatot, amely elméletük tárgya, definiálnák. Jellemző a domináns elméletek álláspontjára Steve Cheung nézete: „nem tudjuk pontosan, hogy mi a vállalat – de nem is lényeges azt tudni” (Cheung [1983]). Hodgson előadásában e nézet ellen érvelt, de nem csak érvelt, hanem definíciót is adott a vállalatra.

Érvelése szerint az a tény, hogy sokféle megközelítés (elmélet) létezik, még nem jelenti azt, hogy az egységes definiálás igényével fel kellene hagyni. Alapvetően azért, mert a sokféle fogalom mind ugyanarra a valóságban létező entitásra vonatkozik. Másrészt, az a napjainkra jellemző tendencia, amelyben a vállalat határai kevésbé élesek, mint korábban, szintén nem szünteti meg a definiálás igényét, hiszen a piac és vállalat továbbra is különböző dolgok. Harmadrészt, Hodgson szerint a vállalat definiálására azért is szükség van, hogy válaszolni tudjunk a vállalatelmélet *nagy kérdéseire*, hiszen ehhez feltételezni kell, hogy a vállalat egy létező egység. Negyedrész, a vertikális integráció, a hozzáértés (*competence*), a tranzakciós költségek és más fontos kutatási kérdések megmagyarázása is megkövetel egy világos definíciót.

A továbbiakban Hodgson azt fejtette ki, hogy a vállalatot jogi értelemben célszerű definiálni. Ez könnyen érthető, ha a piac és a vállalat mellett létező, sokféle formát öltő vállalatok közötti relációs szerződésekre gondolunk, amelyek szerinte harmadik, önálló irányítási formát képviselnek a piac és a vállalat mellett. Ezek hosszú távú, tartós kapcsolatokat hoznak létre, hasonlóan a vállalatokhoz, de mégsem vállalatok. Mi teszi ezeket a szerződéses kapcsolatokat eltérővé a vállalaton belüliekhez képest? Az, hogy ezekben jogilag önálló egységek között történnek a tranzakciók. Hasonló természetű választ kell adnunk akkor is, ha azt kutatjuk, hogy a multidivizionális vállalatok egységei közötti tranzakciók miért nem piaciak: azért, mert a csere nem jár jogi értelemben vett tulajdonjogcserevel.

A fentiek fényében a hibrid és más hasonló értelmű elnevezések tévesek, a vállalat nem megfelelő (vagy hiányzó) definiálásának következményei. A szocialista kalkulációs vitában kifejtett misesi érvek is arra vonatkoztak, hogy a jogi értelemben vett tulajdonnak döntő szerepe van.

A hodgsoni definíció tehát a vállalatot jogi értelemben ragadja meg. A vállalat két vagy több személy integrált és tartós szervezete, amely jogi személyként cselekszik, eszközök tulajdonosa lehet, javak vagy szolgáltatások előállítása és piaci értékesítése céljából jött létre.

³ Honlap: <http://www.geoffrey-hodgson.info/>.

A vállalatelmélet előtt álló kihívások

A hodgsoni nyitó és Nicolai Foss⁴ záró plenáris előadása (Future Challenges in the Theory of the Firm) nem csak fizikailag, de tematikusan is keretbe foglalta a konferenciát: míg Hodgson a vállalatelmélet „elé” ment azzal, hogy a definiálás problémájával foglalkozott, Foss azt elemezte, hogy milyen irányt kell(ene) vennie a jövőben a vállalatelméletnek. Foss talán a leghitelesebb kutató a jövőbeli kihívások elemzésére, lévén az egyik legjelentősebb és legtermékenyebb tudós a vállalatelmélet terén.

Előadása bevezetőjében egy vázlatos áttekintést adott a létező elméleti irányokról, majd azt elemezte, hogy milyen külső (vállalatelméleten kívüli) és belső (vállalatelméleten belüli) kritikák érik ma ezeket az elméleteket. Ahogy hangsúlyozta, a kritikák mindig is fontosak voltak a vállalatelmélet fejlődésében: egy-egy jelentős új elmélet mindig az előző elmélet kritikája nyomán alakult ki. Így például Coase [2004/1937] Knight [1964/1921] elméletét, Alchian–Demsetz [1972] Coase elméletét, Williamson [1975] Alchian és Demsetz elméletét, Hart–Moore [1990] pedig Williamson elméletét kritizálta. Ezek kétségtelenül mind jelentős elméleti előrelépések voltak. De voltak/vannak-e ezekhez mérhető elméleti továbbfejlesztések az utóbbi évtizedben? Foss szerint csekély haladás, csökkenő hozadék jellemzi a további elméleti kutatásokat. Ezért is fontosak a kritikák.

Ami a belső kritikákat illeti, ezek között négy elméleti irányzatot említett (köztük Hodgson munkásságát!), amelyek a következő szempontokat hangsúlyozzák: megismerés (kogníció), tanulás, folyamatjelleg, motiválás, képességek. Foss szerint az egyik ok, ami miatt ezek az szempontok előtérbe kerülhettek az, hogy a vállalatelmélet sohasem vette igazán komolyan a korlátozott racionalitásra vonatkozó megközelítést, azaz a vállalatelméleti modellek nem épültek erre. Valószínűleg ennek okai abban kereshetők, hogy a korlátozott racionalitás aláásná a játékelméleti modelleket, és illékonyá tenné a hatékonysággal kapcsolatos elgondolásokat. Ugyanakkor az sem egyértelmű, hogy a korlátozott racionalitás melyik modellje lenne alkalmas a vállalatelmélet számára.

A korlátozott racionalitás mellett a másik komoly kihívás a vállalkozással kapcsolatos. Foss utalt a létező kezdeményezésekre és eredményekre, amelyek a vállalkozást megpróbálják beépíteni a vállalatelméletbe, de következtetése az volt, hogy a kettő közötti kapcsolat még mindig nagyon gyenge.

Az alapvetően pesszimista szemléletű helyzetkép három „járható” fejlődési irány felvázolásával zárult: 1. a vállalatelmélet piacelméletszerű (*industrial organization*) elméletté válik, 2. erősen befolyásolni fogja a pszichológia, 3. a várt hasznosság modelljére a továbbiakban nem épít a vállalatelmélet.

A tudás és a vállalat

Cristiano Antonelli⁵ előadásának (Pecuniary Knowledge Externalities: The Governance of Directed Technological Change and the Emergence of Innovation Systems) konklúziója szerint a vállalat léte részben azzal magyarázható, hogy bizonyos fajta externáliák esetén a vállalat képes az abból származó előnyöket megragadni. Ezzel az első vállalatelméleti kérdést boncolgatta, de Coase megközelítésétől teljesen eltérő perspektívában. Az elemzés középpontjában az állt, hogy a vállalat hogyan szervezi meg az új tudás használatát és generálását (*knowledge governance*).

⁴ Honlap: <http://www.nicolaifoss.com/>.

⁵ Honlap: <http://www.de.unito.it/web/member/antonelli/personal-inf.htm>.

Antonelli az árakban tükröződő (*pecuniary*) externáliákra⁶ irányította a figyelmét, és azt elemezte, hogy a tudás oszthatatlansága és kisajátíthatósága következtében hogyan játszanak központi szerepet az ilyen külső hatások a technológiai tudás kihasználásában és generálásában. Azt találta, hogy az árakban tükröződő externáliák befolyásolják azt, hogy a vállalat hogyan tud hozzájutni a külső tudáshoz. E gondolat kifejtése során bemutatta azokat az új elméleti eredményeket is, amelyek jelentősen árnyalták azt az egyszerű nézetet, miszerint a tudás közjóság. Először is, újabban az empirikus irodalom arra mutat rá, hogy a technológiai tudás megszerzése a használók és az utánzók számára nem költségmentes. Másrészt, sok tudás komplementer. Harmadrészt, a tudás egyszerre tekinthető inputnak és outputnak.

Az árakban tükröződő externáliák jelentősége akkor válik világossá, ha figyelembe vesszük, hogy a termelők intenzívebben kezdik felhasználni azokat az inputokat, amelyeket az a fajta externália jellemez, hogy piaci áruk alacsonyabb a határterméküknél. Így bizonyos inputok intenzitása bizonyos klaszterekben magasabb lesz. Ez a vállalatokat arra készteti, hogy olyan technológiai újításokat vezessenek be, amelyek éppen ezeket az inputokat igénylik, azaz azokat, amelyek határterméke magasabb a piaci árnál. Így van tehát kapcsolat a technológiai fejlesztés (tudásgenerálás) és az árakban tükröződő externáliák között. A vállalat pedig egy alkalmas eszköz arra, hogy megragadjuk az effajta externáliából származó előnyöket.

Előadása második részében Antonelli ennek a kapcsolatnak a részleteit elemezte (technológiakonvergencia kérdése, innovációs rendszerek kialakulása). Előadásának fő mondanivalója az volt, hogy az árakban tükröződő externáliák figyelembevétele segít az innovációs hálózatok dinamikájának jobb megértésében.

A vállalat természete

A szekcióelőadások közül kettő is, David Gindis (Université Lumière Lyon 2, *From Frictions and Aggregates to Real Entities in the Theory of the Firm*) és Pavel Luksha (University of Hertfordshire, *The Firm as an Environment-Constructing Entity*) a *vállalat mint létező egység* (*firm as a real entity*) elméletéhez kapcsolódott, s ezzel mindkettő a *vállalat természete* vitához szól hozzá. A *vállalat mint létező egység* megközelítés az utóbbi néhány évben kezdett fejlődni, s erős szellemi kapcsolatban áll Geoffrey Hodgson nézeteivel.

A *létező egység* megközelítése szemben áll azokkal az elméletekkel, amelyek a vállalatot szerződéses vagy eszközök halmazának tekintik. Ahogy Gindis hangsúlyozta, ezek a *fikcionalista* vagy *aggregáló* elméletek valójában tagadják a vállalat létét, vagy csupán részek aggregátumának tekintik azt. Viszont a jogi irodalom a 20. század fordulóján azt állította, hogy a részvénytársaság (vállalat) nem fikció, hanem létező egység. Gindis ehhez az irodalomhoz nyúlt vissza, és elemezte e megközelítés ontológiai jellemzőit. Érvelése szerint a vállalat olyan belső tulajdonságokkal rendelkezik, amelyek *önálló lényeg*et adnak neki (esszencializmus), s így válik az *létező egységgé*.

Luksha előadásának kiindulópontja az volt, hogy a vállalat egy létező egység, s ez a kontextus segít megérteni a vállalat és környezete közötti kapcsolatot. E kérdésnek a vizsgálata hiányzik a mai domináns vállalatelméletekből (tranzakciós költségek és tulajdonosi jogok elmélete), amelyek egyszerűen adótnak tekintik a környezetet. Szemben ezekkel az elméletekkel azonban az evolúciós megközelítések azt hangsúlyozzák, hogy a

⁶ Az árakban tükröződő externáliák a marshalli irodalomban a technológiai externáliák mellett az externáliák másik csoportját képviselik. Míg ez utóbbiak nem jelennek meg a piaci mechanizmusban, addig az előbbiek az árrendszeren keresztül fejtik ki hatásukat: abban tükröződnek, hogy a tényezőárak eltérnek az egyensúlyi áraitól.

vállalat és környezete között kölcsönhatás működik: a vállalat képes környezetét alakítani, elkülönült helyét (*niche*) hozva létre saját maga számára a környezetében. Luksha tovább lépve a *létező egység* megközelítésében amellet érvelt, hogy vállalat hatalommal rendelkezik környezete alakítása felett. Az elméleti sarokpontok kifejtése után azt mutatja be, hogy az elkülönült hely (*niche*) létrehozását hangsúlyozó megközelítés különbözik az adaptációt és a szelekciót hangsúlyozó megközelítésektől, majd a *niche* létrehozásának lehetséges típusait elemezte.

Gindis és Luksha álláspontjától gyökeresen eltérő koncepcióval állt elő Denis Duperthuy (Université de Savoie) (*La nature de la firme de Coase: Critique épistémologique et relecture morphologique*), provokatív nézeteivel meglehetősen élénk vitát kavarva a vállalat természetéről. Duperthuy a vállalat természetét a morfológia segítségével gondolta újra. Kiindulópontja Coase 1937-es cikke volt, nevezetesen az a nézet, hogy a piac és a vállalat egymás helyettesítői (alternatívái). Nézete szerint a vállalat egy ontológiai szűkségszerűség (az érték létrehozása a kapitalizmusban) fenomenológiai megjelenése. A piac szintén ugyanennek az értéknek a fenomenológiai megjelenése, azaz mind a piac, mind a vállalat ontológiai megvalósulások. Duperthuy megközelítésben a vállalat tehát csak egy „forma”, következésképpen nincs önálló essenciája.

Véronique Dutraive (Université Lumière Lyon 2) eddigi munkássága során a vállalatelmélet új intézményi közgazdaságtan által fémjelzett, ma meghatározó megközelítéseivel szemben a régi amerikai institucionalizmus keretében magyarázta a vállalatot. A konferencián tartott *Nouvelle économie et théories de la firme: une relecture veblenienne* című előadásában Veblen elméletének kontextusában értelmezte a vállalatot. Dutraive szerint a vebleni elmélet különösen a vállalat tudásalapú magyarázatait erősíti. Az előadó megmutatta Veblen elméletében azokat az elemeket, amelyek a ma olyannyira hangsúlyozott fogalmak, mint a tanulás, a képességek és a rutin pontosabb megértését segítik, majd amellet érvelt, hogy a vebleni keret természetesen módon evolúciós megközelítést nyújt a vállalat magyarázatában.

Hivatkozások

- ALCHIAN, A. A.–DEMSETZ, H. (1972) Production, Information Cost, and Economic Organization. *American Economic Review*, Vol. 62. No. 5. 777–795. o.
- CHEUNG, S. N. S. [1983]: The Contractual Nature of the Firm. *Journal of Law and Economics*, Vol. 26. No. 1. 1–21. o.
- COASE, R. H. [2004/1937] A vállalat természete. Megjelent: *A vállalat, a piac és a jog*. Fordította: *Meszerics Tamás*. Közgazdasági kiskönyvtár, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 53–83. o. Eredeti megjelenés: *The Nature of the Firm*. *Economica*, Vol. 4. No. 16. 386–405. o.
- HART, O.–MOORE, J. [1990]: Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy*, Vol. 98. No. 6. 1119–1158. o.
- HOLMSTRÖM, B.–TIROLE, J. [1989]: The Theory of the Firm. Megjelent: *Schmalensee, R.–Willig, R.* (szerk.): *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 1. North-Holland, Amszterdam.
- KNIGHT, F. H. [1964/1921]: Risk, Uncertainty, and Profit. Újranyomva 1964. Augustus M. Kelley, New York.
- WILLIAMSON, O. E. [1975]: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. The Free Press, New York.

Kapás Judit