

KAPÁS JUDIT

Piacszerű vállalat és vállalatszerű piac

A hagyományos – a tranzakciós költségen alapuló – megközelítés szerint a vállalat és a piac két elkülönült koordinációs mechanizmus, a hibrid formák pedig e kettő tulajdonságainak ötvözete. Ez az elmélet a piacot referenciának tekintti, és a szervezetet attól elválasztva magyarázza. A szerző a piac és a vállalat elkülönült megértése helyett a két intézmény összekapcsolt elemzését javasolja és a – vállalatelméletek gyakorlatától eltérően – a piac elméletének oldaláról kívánja a vállalatot megmagyarázni. Ebben Hayeknek a spontán és tervezett rendekre vonatkozó nézetei jelentik a kiindulópontot. A hayeki dichotómia kritikája elvezet a koordinációs eszközök és az azok eredményeként kialakuló irányítási módok (piac, vállalat, hibrid struktúrák) logikai elkülönítéséhez. Mindezek alapján a vállalat, a piac és a hibrid forma is úgy tekinthetők, mint a koordinációs eszközök kombinált használatának eredményei, azaz a piac vállalatszerű és a vállalat piacszerű. A szerző kiemeli, hogy sem a piac, sem a vállalat nem felsőbbrendű a másikkal szemben, de a piac primátussal rendelkezik.

A vállalat mint olyan megmagyarázásával az új intézményi közgazdaságtan (vállalatelmélet) foglalkozik. A modern vállalatelméletek által a vállalat természetéről felvázolt kép sok szempontból kritizálható, de az elméletek legkomolyabb fogyatékosága, hogy egydimenziós elméletek (Kapás [2000], [2002]). Ezen azt értem, hogy a vállalatelmélet által megválaszolható kérdésekre csak egy nézőpontból keresik a választ. Vizsgálatuk csupán arra irányul, hogy milyen probléma megoldására ad lehetőséget a vállalat.¹ Ezt a dimenziót magdimenzióknak nevezem, mert a vállalat által megoldott probléma lényegi szempontjára vonatkozik. A szerződéses vállalatelméletekben ez a központi „mag” a tranzakciós költség-probléma, az evolúciós kompetencián alapuló vállalatelméletben pedig az implicit kompetencia (tacit tudás) használata és az új tudás létrehozása.

A modern vállalatelméletek egydimenziós megközelítésével szemben a vállalat többdimenziós koncepcióját vezettem be, amelyben a vállalat megértésében az egyik dimenzió a piaci dimenzió (Kapás [2000]). Ez a megközelítés a vállalat megmagyarázását összekapcsolja a piac megmagyarázásával. Ezen az úton továbbhaladva a következőkben a piac–vállalat dichotómiát – a vállalatelméletek gyakorlatától eltérően – a piac elméletének oldaláról kívánom megközelíteni és feloldani. A tisztánlátás a koordinációs eszközök, illetve az azok eredményeként kialakuló irányítási módok (piac, vállalat, hibrid struktúrák) logikai elkülönítését követeli meg. Ez a megkülönböztetés vezet el a vállalat és egyben a piac jobb megértéséhez.

¹ Nézetem szerint minden további kritika az elméletekkel szemben egyenesen következik egydimenziós jellegükből, és csak ezen alapkritika részletezését jelenti.

Kiindulópont: a tudásprobléma

A piac elméletével hagyományosan a modern osztrák közgazdasági iskola (Hayek [1937/1976], [1945/1976], [1946/1976], [1973], Mises [1949/1963], Kirzner [1973], Lachmann [1976], Shackle [1972]) foglalkozik. Az osztrák közgazdászok a piac folyamatjellegét hangsúlyozzák, és a piaci folyamatok működését magyarázzák. Hayek és Mises számára, a korabeli főáramlatú közgazdászokkal ellentétben, nem a piaci verseny végső állapota a fontos, hanem maga a folyamat. Az osztrák közgazdászok a piaci folyamatokban három tényezőnek tulajdonítanak kulcsszerepet: a tudásnak/tudáshiánynak (ignorance), a felfedezésnek és a kirzneri éber vállalkozónak. Ezek között a tudásprobléma az elsődleges, hiszen ez ad lehetőséget a vállalkozói felfedezésekre.

A piac működéséről szóló osztrák elméletben központi szerepet játszó tudásproblémát Hayek [1945] így határozta meg:

„A racionális gazdasági rend problémájának sajátosságát az jelenti, hogy azoknak a körülményeknek az ismerete, amelyekre építünk, koncentrált és integrált formában sohasem létezik, hanem csak az egyes elkülönült egyének között szétszórta, részleges, sokszor egymásnak is ellentmondó ismeretek formájában. A társadalom gazdasági problémája tehát nem pusztán »adott« erőforrások allokálásának a problémája, amennyiben adottnak azt tekintjük, ami egyetlen elme számára adott, amely azután ezen »adatok« birtokában képes a problémát tudatosan megoldani. A probléma inkább az, hogy miként biztosítsák a társadalom egyes tagjai által ismert erőforrások legjobb hasznosítását olyan célok érdekében, amelyek relatív fontosságát csak maguk az egyének ismerik. Röviden: a probléma az, hogy miként hasznosítsák azt a tudást, aminek a maga összességében senki sincs birtokában.” (Hayek [1945] 78. o.)

Hayek szerint tehát az alapvető gazdasági probléma abban áll, hogy a társadalomban meglévő tudás az egyes egyének fejében elkülönülten, azaz szétszórta létezik, és ennek a szétszórta tudásnak a koordinálása problematikus.

Az osztrák közgazdaságtan – magának Hayeknek köszönhetően – két irányban építkezett a fent idézett hayeki tudásproblémára. Az egyik ág a már említett piaci folyamatok elmélete. Valójában a modern osztrák közgazdasági iskola elnevezésen ezt szokás érteni. Ez az elmélet Hayek és Mises nyomdokain napjainkban is jelentősen gazdagodik. Hayek spontán rendre vonatkozó nézetei² azonban egy másik ágat is „megnyitottak”, amelyet a piac elméletének nevezek. Az ez irányú kutatások viszont elkerülhetetlenül kivezetnek a modern osztrák közgazdasági iskolából, és az új intézményi közgazdaságtan felé visznek. Tehát ha a piac lényegét és természetét szeretnénk megérteni, nem a piaci folyamatok elmélete felé kell fordulnunk. A piaci folyamatok elmélete ugyanis a piac dinamikájáról szól, és nem arról, hogy mi is valójában a piac.

Miről szól a piaci folyamatok elmélete?

A piaci folyamatok elméletében a következő három tényező hangsúlyos (Kirzner [1997]): 1. a vállalkozó, 2. a felfedezés és 3. a rivalizáló verseny.³ Hayek [1946/1976] fejtegette ki elsőként, hogy a piaci folyamat a kölcsönös felfedezés folyamata. A tökéletlen tudással rendelkező piaci szereplők ebben a folyamatban egyre több információt szereznek meg a többiek terveiről, így a hibás képzeteken alapuló tervek kiigazításra kerülnek. A folya-

² Hayek a spontán rend és a szervezet különbségét a Law, Legislation and Liberty I. (Hayek [1973]) és a Fatal Conceit: The Errors of Socialism (Hayek [1988]) című könyveiben fejleszti ki.

³ A vállalkozó szerepét és tevékenységét Mises [1949/1963], a piaci egyensúly és felfedezés koncepcióját pedig Hayek [1946/1976] írta le.

matot a nem rutinszerűen viselkedő vállalkozók mozgatják azáltal, hogy a profitlehetőségeket felfedezik. Egyensúlytalanságban ugyanis az erőforrás- és a termékpiacokon a tranzakciók koordinálatlanok, és ez a koordinálatlanság árkülönbségekben jelenik meg. Ezeket az árdifferenciákat a szereplők előbb vagy utóbb felfedezik, és így a bennük rejlő tiszta profitlehetőségeket megragadják.

A vállalkozói felfedezés tehát egy olyan dinamikus kompetitív folyamat, amely állandóan közelít a piaci egyensúlyhoz.⁴ A folyamat *Kirzner* [1973] szerint azért visz az egyensúly felé, mert az eredeti tudáshiány folyamatos korrigálása megy végbe: a hibás várakozásokon alapuló terveket az egyének módosítják.

Az osztrák elmélet szerint a piaci folyamat a torz árak állandó korrekcióját jelenti a vállalkozói verseny⁵ során. Arra a kérdésre tehát, hogy a mi a piac, a piaci folyamatok elmélete azt válaszolja, hogy a piac felfedezések sorozata, amelyben a szereplők kezdeti tudáshiánya a vállalkozók tevékenységének eredményeképpen csökken. A piac lényegének megértésében azonban az ilyen típusú válaszok nem visznek előbbre. A „mi a piac” kérdés megválaszolása egész egyszerűen nem tartozik a piaci folyamatok elméletének vizsgálódási körébe. Ez persze nem von le semmit az elmélet jelentőségéből és fontosságából. Azt gondolom, hogy a piaci folyamatok elméletének tárgyköre nem is bővíthető olyan irányba, hogy az említett kérdés megválaszolása abba illeszkedjen. A piaci folyamatok elmélete azért alkalmatlan a „mi a piac” probléma megválaszolására, mert a piac működéséről szól. A piac működésének megértéséhez pedig elegendő feltételeznie a piac létét. E tekintetben a piaci folyamatok elmélete párhuzamba állítható a különböző menedzsmenttudományokkal: a menedzsmenttudományok a vállalat létének adottsága mellett magyarázzák a vállalat működését, a piaci folyamatok elmélete a piac létének adottsága mellett magyarázza a piac működését. Hasonlóképpen, ahogy a menedzsmenttudományoktól sem várjuk, hogy választ adjanak a „mi a vállalat” kérdésre, a piaci folyamatok elméletétől sem várhatjuk, hogy válaszoljon a „mi a piac” kérdésre. Az előbbi kérdés a vállalatelmélet, utóbbi a piac elméletének alapproblémája.

A piac elméletének jó kiindulópontja lehet az osztrák iskolának a hayeki tudásproblémára épülő fent említett másik ága. *Hayek* [1973] a piac (spontán rend) mint intézmény természetét kívánta megmagyarázni. Elméletével szélesre nyitotta a kaput az új intézményi közgazdaságtan előtt is: a spontán rend és a szervezet hayeki dichotómiája új megközelítésbe helyezte nemcsak a piac, hanem a vállalat megértését is.⁶ A vállalatelméletek a legutóbbi időkig osztották a piac és a vállalat szigorú megkülönböztetésének nézetét. Újabban azonban egyre nagyobb hangsúlyt kap az a koncepció is miszerint a piac és a vállalat azonos tulajdonságokkal is rendelkezik. Sok szerző kiemeli, hogy a piac és a vállalat nemcsak helyettesíti, de egyben ki is egészíti egymást (*Loasby* [1999], *Langlois* [1994], *Peneder* [2001]). Ezek a nézetek azonban nem oldják fel a piac-vállalat dichotómiát.⁷ A vállalatelmélet továbbfejlődésének kulcsát abban látom, hogy sikerül-e szerves kapcsolatba hozni a piac elméletével, a vállalat megértése nem képzelhető el a piac megértése nélkül (*Kapás* [2001]).

⁴ Az egyensúly fogalma alapvetően azt jelenti, hogy a társadalom tagjainak várakozásai helyesek, azaz minden egyén a többiek cselekedeteit tekintve csak olyanokra számít, amit azok meg is akarnak tenni (*Hayek* [1937/1976]).

⁵ „A verseny lényege éppen az, hogy megtaníttja nekünk, ki tud bennünket jól kiszolgálni: melyik fűszeres vagy utazási iroda, melyik áruház vagy hotel, melyik orvos vagy ügyvéd az, akitől valamely személyes problémánk legkielégítőbb megoldását várhatjuk.” (*Hayek* [1946/1976] 97. o.)

⁶ Érdekes megjegyezni, hogy már jóval korábban, amikor *Hayek* [1937/1976] az árrendszer felsőbbrendűségéről írt, felmerült a „miért léteznek egyáltalán vállalatok” kérdés, de ezt nem *Hayek*, hanem *Coase* tette fel ugyanabban az évben, ugyanabban a folyóiratban, és adott is rá egyfajta választ (*Coase* [1937/1991]).

⁷ A piac-vállalat dichotómia természetéről lásd részletesen: *Kapás* [2001].

A hayeki dichotómia: spontán rend és szervezet

A központi gondolat, amely körül Hayek nézetei felépülnek – ahogy már szó volt róla –, a tudásprobléma. Az a tény, hogy a tudás koncentrált formában nem létezik, felveti azt a kérdést, hogy milyen társadalmi szervezet teszi lehetővé a szétszórt tudás legjobb használatát. „Az orvosolhatatlan tudáshiány” (Hayek [1973] 13. o.) a társadalmi rend központi problémájának forrása, és „szükségessé teszi a szabályokat”⁸ (Hayek [1976] 20. o.). A szabályok alkalmazása Hayek szerint azért előnyös, mert azok a körülmények, amelyekről akcióink függenek, komplexek, és a szabályokkal választásaink skáláját korlátozni tudjuk. A szabályok komplex helyzetekben megkönnyítik tehát a döntéshozatalt, mert szűkítik azon körülmények körét, amire figyelni kell.⁹ Ugyanakkor megkövetelik, hogy bizonyos tényeket, amelyeket ismerünk ugyan, ne vegyünk figyelembe annak érdekében, hogy jobb döntést hozzassunk.

Hayek szerint a társadalmi rendek kétféle szabályon nyugszanak: 1. az emberi magatartás veleszületett, genetikusan átörökített szabályain, amelyek az ember biológiai fejlődési folyamatában alakultak ki, és 2. tanult, kulturálisan átörökített szabályokon (Hayek [1967] 66. o., [1973] 155. o.). Mindkét szabály más megközelítésben lehet absztrakt vagy konkrét, és Hayek elméletében ez a szempont vált hangsúlyossá. Az absztrakt és konkrét szabály közötti dichotómia azért fontos, mert ezen alapul Hayek spontán rend és szervezet közötti megkülönböztetése: Hayek különös nyomatékot adott az emberi magatartást irányító szabályok jellege és a kialakuló általános rend jellege közötti kapcsolat összefüggésének, a szabályok alapján különíti el a spontán rendet és a szervezetet (Vanberg [1994]). A rend szabályai absztraktak, függetlenek a céltól, míg a szervezeté konkrétak és valamely célhoz kötődnek. A rend absztrakt jellege abban nyilvánul meg, hogy akkor is fennmarad, ha elemei megváltoznak (Hayek [1973] 39. o.). Az 1. táblázat összefoglalja a szabályok és a rend közötti összefüggést.

1. táblázat

A szabályok és rend összefüggései

Megnevezés	A szabály természete	
	absztrakt	konkrét
A koordináció módja	spontán rend	szervezet
A koordináció eredete	spontán kialakulás	céltudatos létrehozás
A koordináció természete	szelektív verseny	kooperáció és parancs

Forrás: Garrouste [2001b].

Hayek szerint a spontán rend akkor jön létre, ha sok egyén olyan absztrakt szabályokat követ, amelyek ugyan semmilyen akciót nem erőltetnek rájuk, de definiálnak egy elfogadható keretet, amelyen belül az egyének cselekszenek (uo. 43–46. o.). Éppen az ilyen akciók járulnak hozzá a spontán rend fennmaradásához és reprodukciójához. A spontán rend tehát az egyéni akciók nem szándékolt eredménye, és nem valamilyen tervekben kidolgozott produktum. Ezzel ellentétben a szervezet szándékosan létrehozott struktúra, amelyben a résztvevők közös, explicit módon megfogalmazott célokat követnek. A szer-

⁸ „Az egyetlen mód, amellyel rendet vihetünk életünkbe az, ha elfogadunk néhány absztrakt szabályt vagy magatartási elvet, és aztán az új helyzetek kezelésében szigorúan tartjuk magunkat az elfogadott szabályokhoz.” (Hayek [1967] 90. o.)

⁹ Vessd össze Heiner [1983] nézetével. Heiner szerint az egyének arra kényszerülnek, hogy csökkentésük választásaink skáláját, és ez magatartásukat szabályossá és előre jelezhetővé teszi.

vezetben az egyének közvetlen utasításoknak engedelmeskednek, azaz szervezeti hierarchia létezik.

Hayek alapján a vállalat tervezett rend, egyfajta tervgazdaság – alapvetően, de nem kizárólag parancsokkal (*command*) irányítják. Bár elismeri, hogy a szervezet is alkalmaz szabályokat (nem csak parancsot), de kiemeli, hogy ezek a szabályok különböznek a rendtől (uo. 48. o.). A szervezetben az akciókat irányító szabályok az előírt feladatok teljesítésére vonatkoznak, és feltételezik, hogy az egyének helyét a struktúrában a parancs határozza meg. Az egyének által alkalmazott szabály attól függ, hogy a parancsoló autoritás milyen helyet jelölt ki számukra a struktúrában. Ez azt jelenti, hogy a szervezet szabályai alárendeltek a parancsoknak, valójában a parancsok által nyitva hagyott réseket töltik ki. Az előzőkből az is következik, hogy a szervezet különböző tagjai különböző szabályokat alkalmaznak (uo. 49. o.), míg a spontán rend szabályai univerzálisak abban az értelemben, hogy mindenki számára ugyanazok.

Hayek szerint minden spontán rendnek, így a piacnak is létezik egy általános, a specifikus szabályoktól független jellemzője. Ez pedig az, hogy a központilag tervezett renddel (vállalat) szemben potenciális hatékonyságot hordoz magában. Hayek szerint a szétosztott tudás legjobb használatára a spontán piaci rend képes. Ennek a nézetnek nem az a lényege, hogy az árak információt hordoznak, hanem az, hogy az árrendszer lehetővé teszi az aktorok számára, hogy használják tudásukat (*Boehm* [1989]), éppen ezért a spontán rend nem helyettesíthető a szervezettel (*Hayek* [1973] 51. o.).

Hayek elméletében tehát élesen elkülönül a spontán (piac) és a tervezett rend (vállalat), elkülönítésük alapja pedig az, hogy eltérő szabályok állnak mögöttük.¹⁰

Mi a baj a hayeki elmélettel?

A hayeki dichotómia tarthatatlanságát P. Garrouste fejti ki (*Garrouste* [1999], [2001a], [2001b]). Szerinte Hayek összemossa a rendek létezési módját és az őket jellemző magatartási típust (*Garrouste* [1999]), ez pedig megnehezíti a szervezetek koncepciójának kidolgozását. Garrouste megállapítja, hogy a konkrét és absztrakt szabályok¹¹ hayeki megkülönböztetése nem releváns. A szabály absztrakt jellege Hayek számára azt jelenti, hogy az egyének anélkül követik a szabályt, hogy ennek tudatában lennének, azaz nem akaratlagosan hozzák azt működésbe. Hayek azt gondolja, hogy az absztrakt szabályok egyben implicitiek (tacit) is. *Garrouste* [1999] viszont kifejti, hogy az absztrakt és az implicit (tacit) szabály nem ugyanazt jelenti: az absztrakt szabályt úgy követjük, hogy a szabálykövetésnek nem vagyunk tudatában, az implicit (tacit) szabályt pedig úgy, hogy nem tudjuk, hogyan csináljuk az adott akciót.

Garrouste [1999], [2001b] a szabályok csoportosítására három kategóriapárt javasol: 1. absztrakt vagy konkrét, 2. általános vagy specifikus, 3. implicit vagy kodifikált. A kérdés az, hogy ezeket a párokat lehet-e egymás között kombinálni, azaz lehet-e szakítani a hayeki absztrakt–általános–implicit és konkrét–specifikus–kodifikált kategorizálással. *Garrouste* szerint igen.

Hayek szerint egy specifikus szabály nem válhat általánossá, így elemzése statikus. *Garrouste* [1999] a szabályok közti különbségeket dinamikusan vizsgálja, azaz elismeri, hogy a szabályok átalakulhatnak. Szerinte három mechanizmus is létezik, amely ezt lehe-

¹⁰ Hayek ezzel a nézetével azonos platformon áll Coase-zal és követőivel, akik a piacot és a vállalatot szintén eltérő természetű intézménynek tekintik.

¹¹ Egy szabály Hayek szerint akkor általános, ha bármely helyzetben alkalmazható, és akkor konkrét, ha csak bizonyos esetekben alkalmazható.

tővé teszi. 1. Rutinizáció: a konkrét, azaz szándékosan mobilizált szabályok egy tanulási folyamatban absztrakttá válnak. 2. Általánosítás: a specifikus szabályok általános szabályokká alakulhatnak, ha utánozzák őket, és progresszíven elterjednek a populációban. 3. Kodifikálás: az implicit szabályok kodifikálttá válhatnak, ha kialakul egy olyan nyelvrendszer (szintaktika és szemantika), amellyel lefordíthatók.

Mindezek alapján megkérdőjelezhető Hayek szigorú megkülönböztetése a két szabály (absztrakt és konkrét) tekintetében. Ha ez így van, kérdésessé válik a spontán rend és a szervezet közti szigorú megkülönböztetés is. Ha feltételezzük, hogy az absztrakt és a konkrét szabályok között egy kontinuum áll fent, akkor már nem tartható a rend és a szervezet elkülönítése sem.

Ellentmondás fedezhető fel Hayek elméletében a tervezett rend (vállalat) kialakulásának folyamatát illetően is. Hayek nézeteiből – miszerint a tervezett rend konkrét-specifikus-kodifikált szabályokon alapul – az következik, hogy a tervezett rend (vállalat) kizárólag szándékolt folyamatok eredményeként jön létre. Hayek ugyanakkor azt is hangsúlyozza, hogy minden egyéneknek van absztrakt magatartási struktúrája, amely meghatározza az összes magatartási akcióját. Az egyének azért értik meg egymást, mert hasonló klasszifikációs rendszer alakítanak ki, vagyis hasonló absztrakt magatartási rendszerrel rendelkeznek. Ahhoz tehát, hogy a vállalat mint egyének csoportja létezzen és cselekedjen, általános (absztrakt) tudással is kell rendelkeznie. Ez az általános tudásbázis a tagok egymással konzisztens interpretációs keretén¹² alapul, amely spontán módon emelkedik ki. Ugyanakkor Witt [1998a], [1998b] leírja, hogy a vállalat kialakulásához a vállalkozó tevékenységére is szükség van, vagyis az árrendszer mellett a vállalkozónak is kell koordinálnia az egyéni terveket (*Dulbecco-Garrouste* [1999]). A vállalat kialakulásához tehát spontán és szándékolt folyamatok is szükségesek. De hogyan tud a vállalkozó különböző természetű szabályokat kombinálni? Hayek nézetével szemben nem a szabályok természetében, hanem azon problémák természetében van különbség, amelyekre azok megoldást nyújtanak (*Vanberg* [1994]). Tévedés tehát a spontán rendet és a szervezetet egy-egy szabálytípussal mereven összekapcsolni.

Alkalmazható vagy félrevezető a vállalat és a tervgazdaság közötti analógia?

Hayek azt hangsúlyozta, hogy a decentralizált árrendszernek igen nagy előnye van a tervezett rendszerekkel szemben az információk áramoltatása és a tudás használata terén.¹³ A piacgazdaság felsőbbrendűségének deklarálása a tervgazdasággal szemben központi állítása volt a két világháború között folyt úgynevezett kalkulációs vitának.¹⁴ Ha ezt a megközelítést kiterjesztjük és alkalmazzuk a piac-vállalat problémára, akkor a spontán

¹² Ezt tekinti *Crémer* [1993] vállalati kultúrának.

¹³ Bizonyos tekintetben a neoklasszikus vállalatelmélet (*Coase* [1937/1991]) hitelt ad ennek a nézetnek, hiszen a vállalatot a piaci tökéletlenségre adott válasznak tekinti.

¹⁴ A kalkulációs vitában, különböző érvelést használva, Hayek és Mises is kifejtette nézetét. Az utóbbi időben több osztrák közgazdász (*Salerno* [1993], *Herbener* [1991], *Kirzner* [1996]) is kétségbe vonja, hogy Hayek és Mises a probléma természetét ugyanabban látta volna. Mises ezt írja: „A szocialista gazdaság kalkulációs problémája a következő: a termelési tényezők piaci árának hiányában a profit vagy a veszteség nem számítható ki.” (*Mises* [1949/1963] 705. o.) A kalkulációhoz piaci árak szükségesek. Mivel a szocializmusban az erőforrásoknak nincs ára, így a központi tervező árak nélkül tervez, döntéseit csukott szemmel hozza. Mises tehát a hangsúlyt az erőforrásárak hiányára tette, szerinte ez az oka a racionális tervezés lehetetlenségének. *Kirzner* [1996], *Salerno* [1993] és *Herbener* [1991] szerint Mises nem tudásproblémaként fejezte ki állítását, így a misesi kalkulációs problémának nincs köze a hayeki tudásproblémához. Ezek a szerzők úgy interpretálják Mises nézeteit, hogy a probléma nem a tudással, hanem a számítással (kalkuláció) kapcsolatos. Ezzel szemben *Yeager* [1993] szerint Mises nem a számítási nehézségekkel magyarázta a kalkulációs problémát, hanem implicit módon ő is a tudásproblémára utalt.

rendet (piac) felsőbbrendűnek kell tekinteni a parancsrenddel (vállalat) szemben. Ez a megállapítás azonban több szempontból is megkérdőjelezhető, leginkább azért, mert a tervgazdaság és a vállalat közötti analógia téves.¹⁵

Ha elfogadnánk a tervgazdaság és a vállalat közötti analógiát, azzal implicit módon azt állítanánk, hogy a vállalat egy „tervgazdaság”. De mit is értettek a kalkulációs vita résztvevői tervgazdaságon? A tervgazdaság a gazdasági rendszer azon típusa, amelyben egy központi (parancsoló) hatalom a gazdaságban meglévő tudást centralizálva koordinálja a gazdasági tevékenységeket. A parancsoló hatóság tehát a tudást igyekszik központosítani, szemben az ármechanizmussal, amely a decentralizált tudást koordinálja. Ha a vállalat egy „tervgazdaság” lenne, akkor legfontosabb szerepe a tudás centralizálásában állna. A vállalat azonban nem a tudás centralizálására hivatott, hanem a decentralizált (szétszórt) tudás koordinálására, hasonlóképpen, mint a piac. A hayeki tudásproblémával ugyanis hierarchikus szervezeteken belül is számolni kell (*Sautet–Foss* [1999], *Sautet* [2000]), ugyanúgy, mint a piacon, a vállalaton belül is minden egyén szubjektív, lokális és implicit tudással rendelkezik. Ebből következően mindig létezik olyan tudás, amely adott helytől és körülménytől függ, és a vezetés nem ismeri, azaz a vállalaton belül is fennáll a hayeki tudásprobléma.¹⁶ A vállalat tehát ugyanazzal a koordinációs problémával néz szembe, mint a piac. A tervgazdaságban megvalósuló tervezéstől (a tudás centralizálása után egy optimalizációs probléma megoldása) eltérő tartalmú a vállalaton belül megvalósuló tervezés. Ez utóbbi szándékai szerint sem kívánja az egyének tudását központosítani, sokkal inkább szándéka olyan „légkört” teremteni, amelyben az egyének kifejthetik képességeiket és tudásukat.¹⁷

Langlois [1994] a most elmondottakkal azonos tartalmú állítást fogalmaz meg, de más érvrendszert használ. Szerinte Hayek elméletében a vállalat egy anomália vagy hézag. *Langlois* valójában kiterjeszti a hayeki elméletet, amikor azt állítja, hogy a piac és a vállalat is arra való, hogy gazdasági változások esetén takarékoskodni lehessen a tudással, de az egyik vagy a másik másfajta tudás és másfajta változás esetén releváns.¹⁸ Szerinte ez jelenti azt, hogy a vállalat nem centralizálja a tudást, hanem – úgy, mint a piac – decentralizálja azt. A vállalat tehát nem azért létezik, mert tervez, hanem mert őt magát megtervezték, azaz alapítói kigondolták.

A fentiek szellemében megállapítható, hogy mivel a vállalat természetében nem azonos a tervgazdasággal, így megértésében nem alkalmazhatók a kalkulációs vita konklúziói, azaz nem állítható, hogy a piac eleve felsőbbrendű a vállalattal szemben, és az első helyen alkalmazandó koordinációs eszköz. Sőt, úgy tűnik, a vállalat megértésében egyáltalán nem vezetett előre e kis kitérő, hiszen arra a következtetésre jutottunk, hogy a vállalat valójában ugyanazzal a koordinációs problémával néz szembe, mint a piac. E

¹⁵ Ha a piac a hatékony koordinációs eszköz, és felsőbbrendű a vállalattal szemben, akkor a vállalat létének oka kizárólag a *Coase* [1937/1991] és követői által megfogalmazott piaci tökéletlenségekkel magyarázható. Ebben a logikában a piac az első legjobb, a vállalat pedig a második legjobb koordinációs eszköz. Ezt az elméletet számos kritika érte, ezeket e helyen nem szükséges elemezni. A további mondanivaló szempontjából azonban egy dolgot fontosnak tartok hangsúlyozni: ez az elmélet elfogadja ugyan, hogy a vállalat egy alternatív koordinációs eszköz, de arra a hitre épül, hogy a piac egy eleve létező hatékony koordinációs mechanizmus. Az alapvető probléma véleményem szerint tehát az, hogy miközben kizárja annak elfogadását, hogy a vállalat is lehet az első legjobb koordinációs eszköz, erre semmilyen magyarázattal nem szolgál.

¹⁶ Ezt a szituációt *Sautet* [2000] kettős hayeki tudásproblémának nevezi.

¹⁷ Ezt a tevékenységet *Ioannides* [1999] belső vállalkozásnak nevezi. Azt a tevékenységet érti rajta, amikor a vállalati tagok vállalkozói tevékenységének interakcióiból kialakuló eredményt befolyásoljuk, strukturáljuk olyan irányban, hogy azok kompatibilisek legyenek a külső vállalkozással.

¹⁸ *Langlois–Robertson* [1995] azt is kifejti, hogy a vállalat mely esetekben felsőbbrendű a piaccal szemben. Két esetet említ: 1. a vállalkozói lehetőségek a rendszer minden elemében innovációt igényelnek, 2. a szükséges új képességek a létező decentralizált piacon olcsón nem szerezhetők meg.

ponton pedig egyáltalán nem nyilvánvaló, hogy 1. a koordinációs problémára miért létezik két hatékony megoldás, és 2. mitől függ, hogy az egyik vagy másik koordinál, az ugyanis nem lehet esetleges, hogy mely esetekben végzi a vállalat a koordinációt, és mikor a piac.

A problémák okai

Az előbbiekben nem sikerült kitorni a piac–vállalat dichotómiából, bár kifejtettük, hogy a két intézmény dichotomikus elkülönítése problematikus, s ez lehetetlenné teszi, hogy megértsük a piacot és a vállalatot. A hayeki elméletben feltárt ellentmondások előrevetítik, hogy nem lehet a piac megmagyarázását elválasztani a vállalatétól, ezért a piac elméletének szükségszerűen ki kell vezetnie az osztrák közgazdaságtanból, és szervesen kapcsolódnia kell az új intézményi közgazdaságtanhoz.

Jelenleg a két elmélet vizsgálódása alapvetően eredeti kérdésfeltevésük (mi a vállalat és miért létezik, illetve hogyan működik a piac és miért létezik) mentén történik. Az elméleteket tanulmányozva azonban megállapítható, hogy mindkettő szől – ha csak felületesen is – a saját vizsgálatába nem vont másik kategóriáról is: az új intézményi közgazdaságtan (vállalatelmélet) nem tudja a vállalatot megmagyarázni a piac bekapcsolása nélkül, de a piaci folyamatok, illetve a piac elmélete sem tudja a piacot megérteni a vállalat (vállalkozó) bekapcsolása nélkül. Ez azt jelenti, hogy egyik elmélet eredeti kérdésfeltevése sem helyes, mindkét elméletben felmerül a „mi a viszony a piac és a vállalat között” kérdés is. Azt gondolom tehát, hogy a gazdaság e két alapintézménye megértésének nem a két intézmény egymástól szétválasztott elemzésén kell alapulnia – ez a kutatási irány semmiképpen sem vezet az adott intézmény megértéséhez –, hanem a két intézmény viszonyának megértése vezet el az intézmények egyedi megértéséhez is (*Kapás* [2001]).

A fentiek szellemében az elméleti problémák egyik fő oka abban áll, hogy nem megfelelő módon közelítettünk sem a piachoz, sem a vállalathoz. Szakítani kell azzal az alapállással, hogy egyszerre csak az egyik intézményt kívánjuk megmagyarázni, függetlenül a másiktól. Az egyik magyarázata szükségszerűen a másakra is vonatkozni fog. Ebben az értelemben a vállalatelmélet részben a piac elmélete is, és fordítva.¹⁹

A problémák másik oka abban áll, hogy az említett elméletek²⁰ a koordináció alaptípusának, a végső referenciának a piacot tekintik. Azt a kérdést, hogy miért létezik a piac, nem teszik fel, pedig „a piac sokkal fontosabb annál, semmint hogy kezdetinek tételezzük fel” (*Loasby* [1999] 112. o.). A „kezdetekben volt a piac” (*Williamson* [1975] 20. o.) nézet valójában nemcsak a vállalatelméleteket jellemzi, hanem az osztrák iskolát is. Ebben a perspektívában a piacot természetes adottságnak tekintik.²¹

Az a hit, hogy a piac eleve létezik, abból következik, hogy a cserét és a piacot összekeverik, rosszul értelmezik, azaz egy intézményt és egy tevékenységet cserélnek össze:

¹⁹ Ez nem jelenti azt, hogy az elméleteket az egyik elméletben összevontan lehetne kezelni. Bár a vállalatelmélet szükségszerűen szól a piacról is, és fordítva, az egyes elméletek különállása továbbra is megalapozott. Az adott intézmény megértésében ugyanis a másikkal való viszony feltárása az intézmény megértésének csak egy aspektusa a sok közül.

²⁰ *Hayek* [1937/1976] tulajdonképpen azt írta le, hogy az árrendszer hatékonyan koordinálja a szétszórta tudást. Azt a kérdést, hogy ha ez így van, miért léteznek vállalatok, már nem ő, hanem *Coase* [1937/1991] tette fel. Mindkettőjüknél központi fontosságú az ármechanizmus hatékonyságának elismerése.

²¹ Ezt kérdőjelezi meg *Vanberg* is, amikor ezt írja: „Ami mi piacnak nevezünk, az nem más, mint társadalmi interakciók rendszere, amelyet specifikus intézményi keret jellemez, azaz olyan szabályok, amelyek bizonyos korlátozásokat jelentenek a piaci résztvevők magatartására, legyenek bár ezek a szabályok az egyéni szankciókkal kikényszerített informális szabályok, vagy a »védő állam« mint különleges hatóság által kikényszerített formális szabályok.” (*Vanberg* [1994] 77. o.)

Loasby [1999] szerint a csere egy esemény, a piac pedig az az intézmény, ahol a csere történik.²² A csere és a piac viszonyát *Loasby* szellemében írja le *Ménard* is, amikor a piacot így definiálja: „A piac szabályokból és konvenciókból álló speciális intézményi forma, amely a tulajdonosi jogok önkéntes cseréit nagy számban, szabályozott formában teszi lehetővé, a cseréket speciális szabályozó mechanizmus, a kompetitív árrendszer bonyolítja le.” (*Ménard* [1995] 170. o.)

Világos tehát, hogy a piac egy jószág, és nem természetes adottság, olyan jószág, amelyet a gazdasági tevékenység hozott létre. A piac azok számára is hasznos, akik nem használják azt. Ebben az értelemben a piac egy közjószág (*Loasby* [1999]). *Loasby* [1994] utal arra, hogy már *Menger* is olyan jószágnak tekintette a piacot, amely csak akkor jön létre, ha valaki felfedezi, hogy a belőle származó előnyök meghaladják létrehozásának költségeit.

A fent említett két problémától – vagyis, hogy 1. a piacot és a vállalatot egymástól elkülönülten kísérlük meg megmagyarázni, és 2. a piacot eleve adottnak tekintik – súlyosabb az a kérdés, hogy valóban koordinációs mechanizmusnak (eszköznek) kell-e tekinteni a piacot és a vállalatot. Nem inkább a koordinációk színtereit, kereteit jelentik?

Koordinációs eszközök

A koordináció központi probléma a közgazdaságtanban. *Hayek* alapján általában úgy definiálják, mint azt a folyamatot, amely a kezdeti elkülönült egyéni terveket egymással összhangba hozza. A hagyományos nézet (tranzakciós költségek elmélete) szerint a piac és a vállalat két diszkrét, elkülönült koordinációs mechanizmus (irányítási forma), az úgynevezett hibrid formák pedig e kettő kombinációját jelentik. Ezt a koncepciót az utóbbi évtizedben a hibrid formák drámai elterjedésével egyre többen megkérdőjelezik. Ma a legtöbb közgazdász szerint a koordináció komplex folyamat, amely több mechanizmust is magában foglal. A hibrid formák elszaporodása újragondolásra késztet bennünket abban a kérdésben, hogy mit is kell érteni koordinációs mechanizmuson. A valóság ugyanis megcáfolja a tranzakciós költségek elméletének azt a nézetét, amely szerint magát a piacot és a vállalatot kell koordinációs mechanizmusnak tekinteni. A következőkben bemutatom, hogy a piac és a vállalat miért nem tekinthető koordinációs eszköznek.

Az empirikus tények azt mutatják, hogy a hibrid formák két, jól azonosítható trend mentén kezdtek el szaporodni (*Zenger-Hesterley* [1997]). Az egyik a vállalat (hierarchia) behatolását jelenti a piacba, azaz azt a tendenciát mutatja, hogy a piac is egyre inkább hierarchikusává válik. Erre jó példát jelentenek a stratégiai szövetségek és a beszállítói programok. Ezek az irányítási módok tulajdonképpen olyan hosszú távú szerződések, amelyek az áron kívül egyéb tényezőkre (minőség, megbízhatóság, innováció) is kiterjednek. A hálózatok extrém példái a piacon lévő hierarchiaknak.

A másik trend a piac behatolása a hierarchiába.²³ A szervezetek megnövelik a kis egységek (csoportok) autonómiáját: csökkentik az autoritást és a monitoringtevékenységet, mérik a csoportok teljesítményét, és ennek alapján díjazják őket.

Tehát nemcsak a nagyobb piaci kontroll látszik trendnek – a dezaggregált belső struktúrák a félautonóm kis egységek közti piacszerű cserét ösztönzik –, hanem a hierarchia behatolása a piacba is, ahol az együttműködő kis autonóm vállalatok között kvázihierarchia

²² Véleményem szerint ez a nézet nem teljesen korrekt, ugyanis a csere lebonyolításának színtere nemcsak a piac lehet, hanem a vállalat is. Ez a gondolat későbbi következtetéseim szempontjából fontos.

²³ *Zenger-Hesterley* [1997] ezt a folyamatot dezaggregációnak (*disaggregation*) nevezi, amelynek lényege, hogy a vállalatok molekuláris egységekre bomlanak.

jön létre.²⁴ Mindez azt bizonyítja, hogy az irányítási struktúrákban megjelenő diszkrét funkcionális különbségek csökkennek (Zenger-Hesterley [1997]).

Ha a piacot és a vállalatot tekintenénk a koordináció eszközeinek, akkor egyrészt ezeket a hibrid formákat sem tudnánk értelmezni, másrészt zavarban lennénk, mivel a korábban „piacnak” és „vállalatnak” nevezett intézmények tartalma megváltozott. A fent említett két tendencia nyomán kialakuló hibrid formák léte éppen azt bizonyítja, hogy a „piacnak”, illetve „vállalatnak” nevezett formák tartalma átalakult, hiszen a „vállalat” piacszerűbbé, a „piac” pedig vállaltszerűbbé vált. Mindebből az következik, hogy nem maga a piac és a vállalat a koordináció eszköze, sokkal inkább tekinthetők a koordináció outputjainak, színtereinek. A színterek skálája pedig természetes módon bővíthet és átalakulhat, hiszen a mögöttük álló koordinációs mechanizmusok sokféle módon kombinálódhatnak. Ahhoz tehát, hogy a változatos formákban létező hibrid struktúrákat,²⁵ de magát a piacot és a vállalatot is megértsük, a koordináció eszközeit kell azonosítani.

A szakirodalomban nem egyértelmű a koordinációs eszközök tartalma. Leginkább még mindig a piacot és a vállalatot tekintik a koordináció mechanizmusainak, és éppen ez akadályozza a tisztánlátást. Az a kevés számú kísérlet (Ménard [1994], [1997], Loasby [1994]), amely megpróbál szakítani a fenti nézettel, jó kiindulási pontnak tekinthető, bár továbbfejlesztésre szorul.

Loasby [1994] implicit módon a kooperációt, a parancsot (tervezés) és a versenyt (árrendszer) tekinti a koordináció²⁶ eszközeinek. Ezek közül a kooperáció fontosságát hangsúlyozza. Szerinte a választás nem korlátozódik a tervezés és az árrendszer közötti választásra, az új formák (hálózatok, csoportok), amelyek a kooperáción alapulnak, a nagyvállalaton belül segítik a tudás növekedését. Loasby megközelítésében – a Richardson [1972] által hangsúlyozott komplementer tevékenységekre alapozva – tehát egy harmadik koordinációs eszköz, a kooperáció is szerepet kap. Szerinte a vállalaton belül a parancs és a kooperáció koordinál,²⁷ ezzel tulajdonképpen elveti, hogy maga a vállalat lenne a koordináció eszköze, elméletében inkább a koordinációs mechanizmusok termékének tekinthető a vállalat. Komoly hiányossága viszont Loasby koncepciójának, hogy a kooperációt csak a vállalaton belüli értelmezi, s a piac mögött álló koordinációs eszközök között ezzel nem számol.

Ménard [1994] szerint a vállalat – hasonlóan Loasby nézetéhez – koordinációs eszközök komplexumaként működik. Az a két koordinációs eszköz, amelyet használ, a szerződés és a parancs. A szerződések maguk is több koordinációs folyamatot integrálnak magukba, ezek között az ár csak az egyik. A koordinációs folyamat következő elemeit azonosítja: 1. tárgyalási folyamat, 2. olyan ösztönzők alkalmazása, amelyek előreláthatóbbá teszik az ügynök tevékenységét, 3. olyan procedúrák előírása, amelyeket nézeteltérés esetén alkalmaznak a felek, 4. klauzulák az opportunisták* fél szankcionálására, 5. a hosszú távú szerződések önkikényszerítő (reputáció), 6. minden szerződést támogat a

²⁴ Zenger [2002] külső és belső hibrideknek nevezi e két trendet. Külső hibrideken azokat a formákat érti, amelyekben a hierarchia hatolt be a piacra, belső hibridek azok a formák, amelyekben a piac hatolt be a vállalatba.

²⁵ Valamely hibrid struktúra választása ebben a logikában már nem a piac-vállalat dichotómia közötti választást jelenti.

²⁶ Loasby [1994] szerint koordinációra a munkamegosztás és a tudás megosztottsága miatt van szükség.

²⁷ Ezzel teljesen azonos tartalmú megállapítást tesz Ménard, amikor a szervezetet definiálja: „A szervezet olyan intézményi forma, amelyet azért hoztak létre, hogy a tudatos és szándékolt tevékenységek koordinálását biztosítsa azonosítható határokon belül, amelyben a tagok implicit és explicit szabályok alapján társulnak, és abból a célból vetik alá magukat a kollektív akcióknak, hogy az erőforrásokat és a képességeket a parancs és a kooperáció által allokálják és hozzák létre.” (Ménard [1995] 172. o. – kiemelés tőlem: K. J.)

* Az opportunizmus kifejezés (a magyar nyelv szóhasználatától eltérően) az önrédek csalárd úton történő érvényesítését jelenti – a szerk.

jogi keretrendszer. Mindezen procedúrák miatt a szerződések a vállalaton belül és kívül is hatásos koordinációs eszközök. A szerződések szerepéről és jelentőségéről a modern vállalatelméletek részletesen szólnak, sokkal kisebb hangsúlyt kap azonban a parancs általi koordináció elemzése.

Ménard [1994], [1997] a parancskoordináció két fajtáját azonosítja: az autoritást és a hierarchiát. Ezek fogalmi tisztázása fontos kérdés, mert gyakran azonos értelemben használják őket. Az autoritás azt jelenti, hogy az egyik aktor választásai során egy másikat követ, azaz egy aktor akkor rendelkezik autoritással, ha – beleegyezés kérése nélkül – másokat arra kényszeríthet, hogy azok másképpen viselkedjenek, mint ahogy spontán módon viselkednének. Az autoritás alapvetően a ráhatás révén működik, és feltételezi a szándékosságot, az explicit elfogadást és a megállapodást. Az autoritás nem más, mint privát rend bevezetése az autonóm felek között (*Ménard* [1997] 747. o.).

A hierarchia sorrendet határoz meg az aktorok között a döntések terén, vagyis a parancsnak csak egy iránya lehetséges: minden döntést a felettes hagy jóvá. Ez szükségszerűen magában foglalja a felügyelés és ellenőrzés képességét is. Szemben az autoritással, amely lehet formális és informális is, a hierarchiában a formalizálás rendkívül lényeges elem. Míg az autoritás esetén a központi (ráható) egyén személyes jellemzői nagyon fontosak, addig a hierarchia nem azonosítható egy személlyel, inkább a státuson alapul. A hierarchia tehát jóval restriktívebb, mint az autoritás, és sokkal többet követel az egyéntől. *Ménard* [1994] hangsúlyozza, hogy a parancskoordináció e két formája gyakran kiegészíti egymást, de különböző célok miatt léteznek.

Ménard [1997] az előbbi gondolatmenetet továbbfejlesztve, az általa azonosított három koordinációs mechanizmust – a szerződést, az autoritást és a hierarchiát – összekapcsolja a koordináció színtereivel, és megállapítja, hogy a piac, a vállalat és a hibrid formák a koordinációs eszközök használatának eredményei, az eszközök kombinált használatát tükrözik. Szerinte tehát mindhárom koordinációs mechanizmus szerepet játszik mindhárom irányítási struktúrában, de mindegyikben létezik egy meghatározó (domináns) koordinációs mechanizmus. *Ménard* koncepciója szerint a hibrid formák is különálló irányítási struktúrák, amelyekben az autoritás a központi koordinációs eszköz. A hierarchia a szervezetben jelenti a koordináció kemény magját, itt az autoritás csak másodlagos. A szerződés dominanciája pedig a piacon jellemző.

Következtetések

A kifejtettek ellenére a kérdés továbbra is az, hogy el kell-e teljesen vetni a piac és a vállalat közötti dichotómiát. *Ménard* koncepciója az én olvasatomban azt jelenti, hogy valójában csak a hibrid irányítási forma létezik, a piac és a vállalat is hibrid forma (csak a „hibriditás” mértékében különböznek), ugyanis mindegyikben megtalálható mindhárom koordinációs eszköz, csak más-más arányban. Így az egyes irányítási formákban csak a szerződés, az autoritás vagy a hierarchia jelenlétének mértékében van különbség, de maguk az irányítási módok természetükben nem különböznek egymástól. Ebben a logikában sem a piac, sem a vállalat nem tekinthető olyan értelemben szélsőségnak (tisza formának), ahogy például a tökéletes versenyt és a monopóliumot extremitásnak tekintjük. Másutt viszont *Ménard* is azt hangsúlyozza, hogy a piac és a vállalat között végtelen átmenet lehetséges, de a piac és a vállalat tiszta kategóriáknak tekinthetők (*Ménard* [1995] 176. o.). Nem világos tehát, hogyan tekintünk a piacra és a vállalatra.

Nézetem szerint azzal, hogy elfogadjuk azt az állítást, miszerint a piac, a vállalat és a különböző hibrid formák többféle koordinációs eszköz komplexumai, még nem kell természetükben összemoznunk ezeket a módokat: a koordinációs eszközök eltérő intenzitá-

sú jelenléte ugyanis nem csupán mérték kérdése.²⁸ A mértékbeli eltérések egy bizonyos ponton túl olyannyira fontosakká válnak, hogy a piac, a vállalat és a hibrid formák markáns megkülönböztető jegyeinek kialakulásához vezetnek. Ez pedig lényegi különbözőséget jelent közöttük.

A piac és a vállalat tehát részben helyettesítik, részben kiegészítik egymást. A helyettesítésre hasonló természetük ad alapot, azaz az a tény, hogy ugyanarra a koordinációs problémára (a tudás szétszórtsága) jelentenek megoldást, és ugyanazok a koordinációs mechanizmusok állnak mögöttük. A koordinációs eszközök eltérő mértékű kombinációi azonban a piac és a vállalat természetében megjelenő különbségekhez vezetnek, vagyis egyik vagy másik részprobléma megoldása terén egyikük vagy másikuk komparatív előnnyel rendelkezik. Ebben az értelemben kiegészítik egymást. Tartós egymás melletti létük éppen ezt bizonyítja.

A vállalat tehát piacszerű, a piac pedig vállalatszerű, sőt mindkettő hibridszerű is.²⁹ „Sem a piac, sem a vállalat nem referencia, a vállalat is bizonyos mértékig piacszerű, ahogy a piac is vállalatszerű.” (Kapás [2001] 8. o.) Következésképpen a vállalatelmélet nem különülhet el a piac elméletétől, és fordítva. A feladat tulajdonképpen azt feltárni, hogy mely esetekben rendelkezik a piac, azaz a szerződések által dominált forma, vagy a vállalat, azaz a hierarchia által dominált forma, illetve a hibrid, azaz az autoritás által dominált forma komparatív előnnyel a szétszórt tudás koordinálása terén. Ennek kidolgozása további kutatásokat igényel, e helyen csak néhány kiinduló gondolatot szeretnék jelezni, amely mentén a munka továbbfejleszhető.

Úgy gondolom, a piacnak primátusa van a szervezettel vagy a hibrid formákkal szemben, de nem abban az értelemben, ahogy azt a szerződéses vállalatelméletek gondolják, azaz nem felsőbbrendű. A gazdaságban meglévő szétszórt tudás koordinálása ugyanis több fázisban történik. Első helyen a tudás úgynevezett durva koordinációjára van szükség, azaz a következő típusú kérdésekben kell információkat szolgáltatva koordinálni valamilyen eszköznek az egyének fejében elkülönülten létező tudást: mely termékekre van a fogyasztóknak igényük, mely erőforrások a relatíve szűkösek, milyen technológiák érhetők el. Az ilyen kérdésekben az árak tudnak megfelelő információkat szolgáltatni, amelyek magánszerződésekben alakulnak ki. Világos tehát, hogy a domináns koordinációs mechanizmussá a szerződés válik, amelynek eredménye a piac. Mivel az információk megszerzésében az egyének eltérő, saját célokat követnek, inkább absztrakt szabályokra van szükség, és a koordináció utólagos (*ex post*) lesz.

Ha a szétszórt tudás a fent említett kérdésekben részben már koordinált, további „finomabb” koordinációra – amely az előbbi kérdések konkrét hatékony megoldására vonatkozik – van szükség. Ebben már szerepet kap az akaratlagosság, a tervezés; közös cél jelenik meg, így konkrét szabályokra kell támaszkodni. A „finomhangolásban” olyan koordinációs eszközökre van szükség, amelyek az autonóm terveket *ex ante* koordinálják, azaz előtérbe kerül az autoritás és a hierarchia, vagyis a hibrid formák és a szervezet.

A fentieket összefoglalva, azt gondolom, hogy a piac, azaz a szerződések által dominált irányítási mód elsődleges a szervezettel és a hibrid formákkal szemben, de ez nem jelenti azt, hogy felsőbbrendű, sem azt, hogy referencia lenne. Elsődlegessége csupán abból következik, hogy a szétszórt tudás koordinálása terén első lépésben egy „durva” koordinációra van szükség, amely a szerződések által végezhető el a leghatékonyabban. A piacon megjelenő szervezetek és hibrid formák a szétszórt tudás további koordinációjában jelentik a hatékony megoldást.

²⁸ Valószínűleg erre utal Zenger–Hesterley-szerzőpáros is, amikor ezt írják: „A piac továbbra is piacszerűbb a hierarchiánál, és a hierarchia hierarchiaszerűbb a piacnál. ... A piac hatékonyabb árösztönzőket alkalmaz, mint a hierarchia. A hierarchia több hierarchikus jellemzőt tartalmaz, mint a piac.” (Zenger–Hesterley [1997] 219. o.)

²⁹ A többdimenziós vállalatelméletben ezt jelenti a piaci dimenzió. Lásd Kapás [2002].

Hivatkozások

- BOEHM, S. [1989]: Hayek on Knowledge, Equilibrium and Prices. *Wirtschaftspolitische Blätter*, 36. 2. 201–213. o.
- COASE, R. H. [1937/1991]: 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.
- CRÉMER, J. [1993]: Corporate Culture and Shared Knowledge. *Industrial and Corporate Change*, 2. 3. 351–386. o.
- DULBECCO, P.–GARROUSTE, P. [1999]: Towards an Austrian Theory of the Firm. *Review of Austrian Economics*, 12. 1. 43–64. o.
- GARROUSTE, P. [2001a]: Knowledge: a Challenge for the Austrian Theory of the Firm. Megjelent: *Foss, N. J.–Klein, P. G.* (szerk.): *Entrepreneurship and the Firm: Austrian Perspectives on Economic Organization.* Edward Elgar, Aldershot.
- GARROUSTE, P. [2001b]: The Difference Between Order and Organization and the Foundations of Hayek's Liberalism. Megjelent: *Aimar, T.–Birner, J.–Garrouste, P.* (szerk.): *Hayek as Political Economist.* Routledge, London.
- GARROUSTE, P. [1999]: La firme „hayekienne” entre institution et organisation. *Revue d'économie politique*, 109. 6. 885–902. o.
- HAYEK, F. A. [1937/1976]: Economics and Knowledge. Megjelent: *Individualism and Economic Order* című kötetben. Routledge and Kegan Paul, London, 33–56. o.
- HAYEK, F. A. [1945/1976]: The Use of Knowledge in Society. Megjelent: *Individualism and Economic Order* című kötetben. Routledge and Kegan Paul, London, 71–99. o.
- HAYEK, F. A. [1946/1976]: The Meaning of Competition. Megjelent: *Individualism and Economic Order* című kötetben. Routledge and Kegan Paul, London, 92–106. o.
- HAYEK, F. A. [1967]: *Studies in Philosophy, Politics and Economics.* University of Chicago Press, Chicago.
- HAYEK, F. A. [1973]: *Law, Legislation and Liberty. Vol. 1.: Rules and Order.* Chicago University Press, Chicago.
- HAYEK, F. A. [1976]: *Law, Legislation and Liberty. Vol. 2.: The Mirage of Social Justice.* Chicago University Press, Chicago.
- HAYEK, F. A. [1988]: *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism.* Routledge, London.
- HEINER, R. A. [1983]: The Origin of Predictable Behavior. *American Economic Review*, 73. 4. 560–595. o.
- HERBENER, J. M. [1991]: Ludwig von Mises and the Austrian School of Economics. *Review of Austrian Economics*, 5. 2. 33–50. o.
- IOANNIDES, S. [1999]: Towards an Austrian Perspective of the Firm. *Review of Austrian Economics*, 11. 1-2. 77–97. o.
- KAPÁS JUDIT [2000]: A vállalatelméletek általánosítása: többdimenziós vállalatelmélet. Doktori értekezés. Miskolci Egyetem.
- KAPÁS JUDIT [2001]: Piac és/vagy vállalat? A piac–vállalat dichotómia feloldása többdimenziós vállalatelmélet keretében. *Vezetéstudomány*, 9. sz. 2–11. o.
- KAPÁS JUDIT [2002]: Mi a baj a modern vállalatelméletekkel? Egy új megközelítés: többdimenziós vállalatelmélet. *Vezetéstudomány* (megjelenés alatt).
- KIRZNER, I. M. [1973]: *Competition and Entrepreneurship.* University of Chicago Press, Chicago.
- KIRZNER, I. M. [1987]: The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians. *Review of Austrian Economics*, 2. 1–18. o.
- KIRZNER, I. M. [1996]: Reflections on the Misesian Legacy in Economics. *Review of Austrian Economics*, 9. 2. 143–154. o.
- KIRZNER, I. M. [1997]: Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35. 60–85. o.
- LACHMANN, L. M. [1986]: *The Market as an Economic Process.* Basil Blackwell, Oxford.
- LANGLOIS, R. N. [1992]: *Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Societal Institutions.* Megjelent: *Caldwell, B.–Boehm, S.* (szerk.): *Austrian Economics: Tensions and New Directions.* Kluwer, Boston. 165–192. o.

- LANGLOIS, R. N. [1994]: Do Firms Plan? A Frontières de la Firme című konferenciára benyújtott tanulmány. Január 28. Lyon, Franciaország.
- LANGLOIS, R. N.-ROBERTSON, P. [1995]: Firms, Markets, and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions. Routledge, London.
- LOASBY, B. [1994]: Organisational Capabilities and Interfirm Relations. *Metroeconomica*, 45. 3. 248-265. o.
- LOASBY, B. J. [1999]: Knowledge, Institutions and Evolution in Economics. Routledge, London and New York.
- MÉNARD, C. [1994]: Organizations as Coordinating Devices. *Metroeconomica*, 45. 3. 224-247. o.
- MÉNARD, C. [1995]: Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling some Fundamental Concepts. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 28. 161-182. o.
- MÉNARD, C. [1997]: Le pilotage des formes organisationnelles hybrides. *Revue Economique*, 48. 3. 741-750. o.
- MISES, L. [1949/1963]: Human Action: A Treatise on Economics. Contemporary Books, Inc., Chicago, harmadik, felújított kiadás.
- PENEDER, M. [2001]: Market Competition versus Firm Organization: The Role of Knowledge. *Wirtschaftspolitische Blätter*, 48. 2-3. 198-205. o.
- RICHARDSON, G. B. [1972]: The Organisation of Industry. *Economic Journal*, 82. 327. 883-896. o.
- SALERNO, J. T. [1993]: Mises and Hayek on Calculation and Knowledge: Reply. *Review of Austrian Economics* 7. 2. 111-125. o.
- SAUTET, F. E. [2000]: An Entrepreneurial Theory of the Firm. Routledge, London.
- SAUTET, F.-FOSS, N. J. [1999]: The Organization of Large, Complex Firms: an Austrian View. Austrian Economics and the Theory of the Firm című konferenciára benyújtott tanulmány, Kopenhága, augusztus 16-17.
- SHACKLE, G. L. S. [1972]: Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrines. Cambridge University Press, Cambridge.
- VANBERG, V. [1994]: Rules and Choice in Economics. Routledge, London.
- WILLIAMSON, O. E. [1975]: Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. The Free Press, New York.
- WITT, U. [1998a]: Cognition, Entrepreneurial Conceptions, and the Nature of the Firm Reconsidered. Az ISNIE 2. éves konferenciájára benyújtott tanulmány, Párizs, szeptember 18-19.
- WITT, U. [1998b]: Imagination and Leadership - The Neglected Dimension of an Evolutionary Theory of the Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 35. 161-177. o.
- YEAGER, L. B. [1993]: Mises and Hayek on Calculation and Knowledge. *Review of Austrian Economics*, 7. 2. 93-109. o.
- ZENGER, T. R. [2002]: Crafting Internal Hybrids: Complementarities, Common Change Initiatives, and the Team-Based Organization. LINK Working Paper No. 02-06. Copenhagen Business School.
- ZENGER, T. R.-HESTERLEY, W. S. [1997]: The Disaggregation of Corporations: Selective Intervention, High-Powered Incentives, and Molecular Units. *Organization Science*, 8. 209-222. o.