

## Kompetitív előnyök keletkezése fundamentális transzformáció révén

Czagány László<sup>1</sup> – Fenyővári Zsolt<sup>2</sup>

*A fundamentális transzformáció modellje – melynek érett változatát O. E. Williamson, az intézményi ökonómia egyik legjelesebb képviselője dolgozta ki – olyan gondolati keretet nyújt, amelyben hatékonyan elhelyezhető a regionális gazdaságtan fontos kérdéseinek egy része, többek között a régiók versenyképességének több gondolata is. A tranzakciós költségek gazdaságtana – mindenekelőtt Williamson modellje – sok felismeréssel járult hozzá annak a kérdésnek a tisztázásához, hogy miért léteznek a vállalatok és a piacok mint intézmények és hogyan magyarázható ezen intézmények koordinációs mechanizmusa. Ebben a megközelítésben – a neoklasszikus hagyományoktól eltérően – a koncentrációs folyamatokat nem feltétlenül piacromboló monopolizációnak, hanem hatékonyságjavító, sajátos piacépítő jelenségeknek is tekinthetjük.*

*Az intézményi közgazdaságtan eredményeinek felhasználásával sokkal differenciáltabb képet kaphatunk a versenyelőnyökről is. Erre jó példa a komparatív előnyök elméletének megtermékenyítése. A Leontief-paradoxon feoldására irányuló törekvések kapcsán sikeres próbálkozások történtek arra, hogy a koordinációs mechanizmusokkal való „ellátottságot” is a komparatív előnyök önálló forrásaként tekintsük. Ez arra utal, hogy a hatékony regionális koordináció kritériumait nem egyszerűen a termelés hozam-ráfordítás relációjában kell megfogalmazni, hanem a tranzakciós folyamatokra kiterjedően is.*

*Kulcsszavak: tranzakciós költségek, új intézményi ökonómia, versenyelőnyök*

### 1. Bevezetés

Tanulmányunkban az elméleti közgazdaságtan egyik markáns irányzata, az ún. *új intézményi ökonómia* eredményeire szeretnénk a regionális gazdasági kérdések kutatóinak figyelmét felhívni. Az irányzat egyik legjelesebb képviselője Williamson, akinek fundamentális transzformációs modellje egy olyan gondolati keretet nyújt, amelyben hatékonyan elhelyezhető a regionális gazdaságtan fontos kérdéseinek egy része, többek között a régiók versenyképességének több gondolata is (Lengyel 1999). A modell adaptálása hasznos segítséget nyújthat ahhoz, hogy a dél-

---

<sup>1</sup> Dr. Czagány László, a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi docens, SZTE Gazdaságtudományi Kar Elméleti Közgazdaságtani Tanszék (Szeged)

<sup>2</sup> Fenyővári Zsolt, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar Elméleti Közgazdaságtani Tanszék (Szeged)

alföldi régió versenyképességének vizsgálata során helyes kérdéseket tegyenek fel, és jó elemzési módszereket alakítsanak ki a kutatók.

## 2. Az új intézményi közgazdaságtan alaptételei

A neoklasszikus közgazdaságtan elméleti modelljei a vállalatot, mint gazdasági szervezeti alapegységet jól definiálható termelési függvények segítségével leírható szuverén piaci szereplőként kezelik. Az ún. fekete doboz módszer alkalmazásával feltételezik, hogy adott célfüggvény(ek) az input-output mechanizmus révén a beállított technológiai paramétereken keresztül optimalizálhatók. Az egyik legjelentősebb probléma, mellyel az alkalmazás során szembe kell néznünk, hogy a módszer nem (vagy csak exogén tényezőkként) kezeli a gazdaság működési mechanizmusait befolyásoló intézményeket. Így például nem alkalmas a vállalat létezésének, méretének, sokszínű szervezeti, tulajdonosi szerkezeti formáinak organikus elemzésére. Ha mégis igyekszik magyarázatot találni például a vállalatméret alakulására, akkor azt kizárólag a technológiával kapcsolatos (növekvő mérethozadék, optimális üzemméret stb.) összefüggésekre vezeti vissza. Az új intézményi iskola képviselői – számottevően túllépve a századfordulón, illetve azt követően alkotó kritikai institucionalisták, Veblen, Galbraith, Commons és társaik szemléletmódján – arra tesznek kísérletet, hogy egy olyan rivális (de nem feltétlenül alternatív) közgazdasági elméletet alakítsanak ki, melyben a gazdaság működési mechanizmusait befolyásoló intézményi tényezők a modell endogén változóiként jelennek meg.

Széles körben ismertek ugyan az intézményi közgazdaságtan alapkérdései, a kapcsolódási lehetőség érdekében induljunk ki mégis Coase tételeiből. Coase a gazdaság koordinációs mechanizmusait kutatva alapvető jelentőséget tulajdonított annak, hogy a gazdaságban a tényezőallokáció nem csupán a neoklasszikusok által leírt piaci mechanizmus révén történik. A tényezőallokáció bizonyos utasítások révén a vállalatokon belül is végbemegy. A vállalat Coase-nél legalább olyan fontos koordinációs intézmény, mint a piac. A racionálisan viselkedő gazdálkodók döntéseit a hagyományos modellekben szereplő – szűkebb értelemben vett – termelési költségeken túl a *tranzakciós költségek* figyelembevételére is befolyásolja. Itt jegyezzük meg, hogy noha a tranzakciós költségek létére először Coase utal nevezetes tanulmányában (Coase 1937), a fogalom megalkotása és mélyebb elemzése Williamson nevéhez fűződik (Williamson 1985). Természetesen a piaci koordináció sem költségmentes, mint azt a neoklasszikusok modellfeltevésként kezelik, szintúgy a tevékenységek vállalaton belüli koordinációja is költségekkel jár. A piacon keresztül lebonyolódó tranzakciók vállalaton belüli tranzakciókkal való helyettesítése akkor optimális, ha a belső illetve a piaci tranzakciók határköltsége kiegyenlítődik.

Coase modelljében a vállalati rendszer egy homogén szegmens. Nem foglalkozik a vállalatok közötti kooperációkkal, vállalatcsoportokkal, kartellekkel, konglomerációkkal stb. Ez a feladat, valamint a tranzakciós költségeknek a gazdasági

szerveződés egyéb területeire gyakorolt hatásainak elemzése az intézményi közgazdaságtan későbbi művelőire várt, akik közül kiemelkedik Williamson munkássága.

Williamson pontosítja és differenciálja a tranzakciós költségek fogalmát, megközelítésében *a tranzakciós költségek lényegében szerződési<sup>3</sup> költségek* (Williamson 1985, 1995). A tranzakciós költségek alapvetően a szerződések előkészítése, megkötése, végrehajtása és ellenőrzése kapcsán keletkeznek. A tranzakciós költségek tehát nem közvetlenül a termelésben keletkeznek, a hagyományos termelési függvényből nem is transzformálhatóak. Fontos megemlíteni, hogy Williamson az *ex-ante tranzakciós költségek* mellett, amelyek egy szerződés megkötése előtt merülnek fel, vizsgálataiba bevonja a tökéletlen szerződés utólagos konkretizálása, kiegészítése, vagy módosítása miatt keletkező *ex-post tranzakciós költségeket* is.

A modell az intézményi iskola képviselői jóvoltából később továbbfejlődik, vizsgálódásait kiterjesztik a szerződés létrehozásának és kontrolljának költségein túl a *kapcsolatteremtés* problémájára is. Ez utóbbi nyilván szükséges de nem elégséges feltétele a szerződésnek és mint ilyen, hasonlóképpen tranzakciós költségekkel jár. Különös jelentőséget tulajdonítanak egyébiránt a kapcsolatteremtés (és költségei) problémájának egyes szerzők az átmeneti gazdaságok (így például Magyarország) tekintetében gyakorta emlegetve azt a körülményt, hogy az eredményes tranzíció, illetve a stabil gazdaság kialakulásának legfőbb akadálya ezekben az országokban a tradicionális kapitalizmusra jellemző intézményrendszer hiánya. Ez a hátrány egyebek mellett abban is megnyilvánul, hogy olyan üzleti tranzakciók sem jönnek létre a kapcsolatteremtő képességek fent említett hiánya miatt, amelyek egyébiránt mind a felek, mind pedig a társadalmi hatékonyság követelményeinek szempontjából kívánatosak lennének (Swaan 1994).

### 3. Tranzakció-specifikus aktívák

A gazdasági tranzakciók koordinációs szituációinak és a tranzakciók lebonyolítását szolgáló szerződések tipikus formáinak jellemzéséhez a tranzakciók általános fogalmát differenciálnunk kell. A differenciálás során ismérvképző tulajdonságként Williamson megkülönbözteti a tranzakciók bizonytalanságát, gyakoriságát és – legfontosabb jegyként – a tényezők tranzakciókhoz kapcsolódó tulajdonságait (Williamson 1986). A harmadik szempontot célszerű részletesebben tárgyalni, de a tényezők specifikumainak kiemelése és a gazdasági tranzakciók elemzésében történő figyelembevétele Williamson elméletének egyébként is olyan sajátossága, amely a modellnek kiemelkedő jelentőséget kölcsönöz az új intézményi közgazdaságtanon belül.

---

<sup>3</sup> A szerződések lehetnek explicit vagy implicit jellegűek, az explicit szerződés írásbeli, vagy szóbeli megállapodás, az implicit szerződés a ráutaló magatartás.

A tényezőspecifikum fogalma Marshallhoz vezet vissza. Nála szerepelnek azok a különleges tőkejóságok, vagy munkák, amelyek viszonylag magas kvázi-járadékot termelnek. Ez a kvázi-járadék azért viszonylag magas, mert a kérdéses tényezők alternatív felhasználásának hozadéka alacsony lenne, azaz alacsonyak az alternatív költségek. A beruházási vagy képzési ráfordítások ekkor „elsüllyedt költségek”, ugyanis a gyenge alternatíva miatt a tényezőtulajdonos gyakorlatilag nem tud tevékenységet váltani. Ez a helyzet magában foglalja a kvázi-járadék lefölözésének lehetőségét a szerződő fél által.

Marshallnak a speciális tényező-teljesítményekre vonatkozó gondolatait Williamson továbbfejlesztette és bevezette a *tranzakció-specifikus aktívák* koncepcióját. Ezek olyan aktívák vagy tényezők, amelyek a felek közötti tranzakciókra vonatkozó tartós szerződéses kapcsolat keretében kifejtett teljesítményük révén tesznek szert különleges jelentőségre. Nem olyan aktívák tehát, amelyek eleve versenyelőnyt hordoznak, hanem csak meghatározott tranzakció révén értékelődhetnek fel. Williamson felsorol néhány specifikumfajtát, elsőként említi a *térbeli specializáltságot*. Ebben az esetben arról van szó, hogy a tőkejavak mindkét szerződő fél számára kedvező helyen megvalósított beruházása azt eredményezi, hogy a létesítmények élettartama idején mindkét fél raktározási és szállítási költségeket takaríthat meg. A *fizikai specializáltság* esetében a tőkejavaknak specializált gépekbe történő beruházásai lehetővé teszik az egyik szerződő félnek olyan termék előállítását, amely más terméknél alkalmasabb a következő termelési fokozat szerződéses partnere számára. A *humán specializáltság* kapcsán mindenekelőtt valamely speciális képzettség megszerzése érdekében felmerült humántőke-beruházásokra lehet gondolni. Ide tartozik továbbá a termelési folyamatok ismétlődése során fokozódó termelékenység („learning by doing”), vagy a szerződő fél sajátosságainak megismerése is; mindkettő a szerződéses kapcsolatban tevékenykedő munkaerő által megszerzett sajátosan egyéni tudásként fogható fel. Az így kialakuló „tudáserőforrás” ráadásul sajátos aktíva, hiszen a hagyományos oktatási struktúrák keretében nem elsajátítható („lábon járó”) ismeret, a szokásos értelemben vett tőkejavakkal szemben nem amortizálódik, ugyanakkor egy csapásra elértéktelenedik, ha a munkavállaló munkaviszonya megszűnik (Williamson 1985).

A tranzakció-specifikus aktívák képzése tehát annyit jelent, hogy bizonyos erőforrásokat lekötünk olyan területen, amelyen szigorú korlátok vannak, a továbbiakban az alternatívák megszűnnek, vagy legalábbis beszűkülnek. Ezek az erőforrások nem feltétlenül eleve – pl. fizikai tulajdonságuknál fogva – speciálisak, hanem a speciális tranzakció révén válnak azzá. A specifikus aktívalekötés egyrészt hatékonyra teszi a szerződésbéli tranzakciókban nyújtott teljesítményt, másrészt viszont beszűkíti az alternatív felhasználási lehetőségek körét.

#### 4. A fundamentális transzformáció

A tranzakció-specifikus aktívákba való befektetéssel a feltételek fundamentális transzformációja megy végbe a verseny résztvevőinek számát illetően. Ennek illusztrálására vegyünk egy példát, amikor egy szállítványozási vállalat nyújt szolgáltatást egy, a régióban működő élelmiszeripari vállalatnak. Egyik vállalatot sem jellemzi különösebb termék-differenciáció, a szerződés-kötés előtt versenyző pozícióban vannak, és a szerződés megkötése előtt mindkét vállalatnak lehetősége van más partner választására is. A szerződést követően azonban a több eladó és több vevő versenye „egy eladó, egy vevő” szituációvá, azaz bilaterális monopóliummá alakul át. Milyen tranzakció-specifikus aktívák jönnek itt létre?

Egyrészt a szállítványozó az élelmiszeripari vállalat konkrét megrendeléséhez igazodó beruházásokat hajt végre. Olyan szállítóeszközöket vásárol, amelyek ugyan nem kizárólagosan az adott megrendelő termékeinek szállítására alkalmasak, de nem is korlátlanul konvertálhatóak. Korlátozottan rendelkezésére álló tőkéjét a konkrét tranzakció követelményeinek megfelelően fekteti be. Ezt a tranzakció-specifikus befektetést közvetlenül a szerződés-kötést követően kell végrehajtani, s ez az eladó „elsüllyedt költségévé” válik.

Másrészt *tranzakció-specifikus humántőke* is keletkezik a szerződés révén, amely egyfelől abban nyilvánul meg, hogy a speciális szállítóberendezések üzemeltetésében és a szállítás minden technológiai fázisában hatékony tevékenységre képes munkaerő képződik, másfelől a szerződő felek kölcsönösen megismerik egymást, ennek révén egyeztetési költségeket takarítanak meg. S amíg a tranzakció-specifikus fizikai tőke előzetes befektetéssel jön létre, addig a tárgyalt humántőke előzetes beruházások nélkül, a szerződés végrehajtásának időszakában keletkezik. Miután a munkavállaló a tranzakció-specifikus tudást elsajátította, kötődése a vállalaton belüli munkaszervezetéhez, így a vállalat egészéhez erősödik, a kölcsönös függőség közte és munkáltatója között érdekközösségben és hatékonyságjavulásban egyaránt megnyilvánul (Alchian–Woodward 1987). E mozzanat különös jelentőségét emeli ki az a körülmény, melyet Eliasson *információs paradoxonnak* nevez (idézi Szabó 1999). Három elemű megközelítéséből ezúttal kettőt említünk. Az egyik az a jelenség, hogy az információs korban egyre kevésbé vagyunk informáltak, vagyis „a tudás exponenciálisan gyarapodó állományának egyre kisebb hányadát vagyunk képesek elsajátítani”. A másik a tudás komplexitásából fakad. Nevezetesen az információk tömege és bonyolultsága kizárja annak lehetőségét, hogy egyetlen személy vagy intézmény képes legyen átfogni egy gazdasági rendszer működését.

Amennyiben létrejön a fundamentális transzformáció, akkor azok az előnyök, amelyeket a szerződő fél valamely másik – második legjobb – partner választása esetén realizálhatna, a szóban forgó szerződés alternatív költségeként jelennek meg számára; a nem konvertálható előnyök pedig a tranzakció kvázi-járadékának tekinthetők.

Lényeges kérdés, hogy a kvázi-járadékot hogyan osztják meg egymással a szerződő felek. Ismeretes, hogy a bilaterális monopólium elméleti modelljében az előnyök eloszlásának nincs matematikailag egyértelmű megoldása. Az egyezkedő partnerek erőviszonyától függ a megoldás, de meghatározhatók az egyezkedés tartományának határai. A fundamentális transzformációra vonatkozóan Schuman ezt a következőképpen írja le: „A kvázi-járadékok partnerek közötti – egyiknek vagy másiknak kedvezőbb – felosztására a körülmények és a szerződő felek ereje alapján kerülhet sor. Szélsőséges esetben az erősebbik partner a maga alternatív költségei mellett a saját kvázi-járadékán felül a gyengébb partner kvázi-járadékát is el tudja sajátítani azáltal, hogy a gyengébb partner jövedelmét annak alternatív költségeire szorítja le. A gyengébb partner tehát sebezhető abban az értelemben, hogy kvázi-járadékát az erősebb elrabolhatja (hold-up). Alchian és Woodward szerint vannak ún. képlékeny speciális tényezők, vagyis olyanok, amelyek tulajdonosai képesek arra, hogy beszüntessék vagy megváltoztassák a szerződésben nem rögzíthető szolgáltatást, és ezzel elhárítsák kizsákmányolásukat” (Schumann 1998, 344. o.).

Alapvető kérdés, hogy a versenyhelyzet bilaterális monopóliummá történő átváltoztatása fennmarad-e a szerződés futamidejének lejárta után a régi partnerek által kötött új szerződésekben. Jelenthetnek-e valamilyen előnyt a jövőbeni szerződéskötést megelőző tárgyalások során a már meglévő tranzakció-specifikus aktívák a potenciális versenytársakkal szemben?

Nos, a tőkejavak speciális eszközökbe való beruházásának figyelembevétele nem egyértelmű. Ha a példabeli speditőr a speciális járművekbe történt beruházást kényszerűen „elsüllyedt” költségnek tekinti, akkor olyan áron kínálja a szolgáltatást, amely nem veszi figyelembe az amortizációt. Ez oda vezethet, hogy a kvázi-járadék elosztásának arányai a partner felé tolódnak el. Ha viszont a szállító vállalat az új tárgyalások során figyelembe veszi az amortizációt, akkor veszít a versenytársakkal szembeni előnyéből, feltételezve, hogy ők ugyancsak hajlandók speciális beruházásokra.

A speciális humántőkének a szerződés teljesítése alatt keletkező fajtái, amelyek a szerződő felek sajátos egyéni tudását jelentik, nincsenek kitéve az elhasználódásnak; bizonyos értelemben végtelen élettartamú beruházást képviselnek, amely nem amortizálódik. Az eddigi partnerek számára ezek a jövőbeni szerződéses kapcsolatokban is előnyt jelentenek a potenciális versenytársakkal szemben. Kézenfekvő emiatt, hogy Williamson a szerződéses kapcsolatok tartóssága szempontjából értékesebbnek tartja a tranzakció-specifikus humántőkét, mint az ugyancsak specializált tőkejavakat.

## **5. Versenyképességi stratégiák és fundamentális transzformáció**

A 80-as évek mértékadó elméleti stratégiai irányzatainak egyike Michael Porter irányzata, érdemes áttekintenünk a szóban forgó nézetrendszer sarokkövei-

ként megfogalmazott versenyképességi kritériumok és a fundamentális transzformáció, valamint az abból fakadó hatékonyságelőnyök (-hátrányok) kapcsolatát. Porter közismert nézetei szerint az iparági/vállalati verseny öt alapvető versenytényezője (Porter 1993, 26. o.):

1. a már működő vállalatok közötti kompetíció,
2. az adott piacra újonnan belépő vállalatok által képviselt fenyegetés,
3. a beszállító partnerek alkuképessége,
4. a vevők alkuképessége, illetve
5. az a fenyegetettség, amit a potenciális vagy tényleges helyettesítő javak jelentenek.

Vegyük sorra az egyes faktorokat. (1) A piacon már bent lévő vállalatok között folyó versenynek a standard mikroökonómia által megfogalmazott területei (ár- és költségverseny, minőségi paraméterek, keresletbefolyásolás stb.) kibővülnek. Amennyiben feltételezzük és elfogadjuk, hogy a tranzakció-specifikus erőforrások alapvető transzformációja, illetve az erre irányuló törekvés a vállalatvezetői stratégia potenciális eleme, úgy e tekintetben nyilván az a cég kerül versenyelőnybe, melynek vezetői felismerik (és ennek megfelelően „kezelik”) a tevékenységi körükhöz kapcsolódó erőforrások közül azokat, melyek specifikumaiknál fogva „érzékenyek” a fundamentális transzformációra a szerezhető hatékonysági előnyök és fenyegető hátrányok tekintetében egyaránt. (2) A fundamentális transzformációból fakadó előnyök (hátrányok) tekintetében nyilván alapvető különbség van a piacon már tartósan jelenlévő és az újonnan belépő vállalatok között, amennyiben az adott piacon már bent lévő vállalatok élvezik (elszenvedik) mindazokat az előnyöket (hátrányokat), amelyek a transzformációból fakadnak. Ebben az esetben a versenypozíciókban megnyilvánuló különbséget úgy ragadhatjuk meg, ha összehasonlítjuk a „bent lévő” vállalatok profit(rátá)ban mérhető pozicionális előnyeit az új belépők transzformációra vonatkozó döntéseinek szabadságfokából adódó potenciális előnyökkel. (3), (4) A versenytényezők Porter által megfogalmazott harmadik és negyedik funkciója, a beszállító-vevő kapcsolat szereplőinek alkupozíciójának megjelenítése is némiképpen sajátos értelmezést nyer a probléma neoinstitucionalista megközelítésében. Nevezetesen a kérdéses alkupozíciók megjelenésének és érvényesíthetőségének meghatározó attribútuma (a versenyelőnyök, -hátrányok forrása), a kvázi járadék elosztási arányait kijelölő „erőviszonyok” alapja ezúttal a felek által a tartós szerződéses kapcsolatba bevitt erőforrások alternatív felhasználhatóságában megnyilvánuló különbségekben rejlik. Az a szereplő élvez partnerével szemben (relatív) versenyelőnyöket, akinek a tartós kapcsolatba bevitt (egyébként tranzakció-specifikus) aktívái szélesebb körű alternatív felhasználási lehetőséget kínálnak. Az ily módon kialakuló alkupozíció-különbségekből fakadó járadék-újraelosztás egészen szélsőséges formát ölthet abban az esetben, amikor a szerződésbe bevitt erőforrások tranzakció-specifikus jellege a felek egyikénél szélsőségesen, a másikonál egyáltalán nem érvényesül. (5) Amennyiben a porteri logikát helyesen értelmezzük, a kritériumrendszer

első és utolsó elemének egyértelmű elhatárolása mögött a vizsgálatba vont termelő (szolgáltató) rendszerek által előállított produktumok homogenitásának mértéke húzódik meg.

A mikroökonómiai értelemben vett homogén terméket gyártó ágazat transzformációs vonatkozásairól az (1) tényező kapcsán szóltunk. Amennyiben a potenciálisan vagy ténylegesen helyettesítő javak alatt ezúttal azt értjük, hogy a szóban forgó termékek és a vizsgálat tárgyát jelentő vállalat termékei korlátozottan helyettesítik egymást (és valljuk be, kevés véletlenszerűen kiválasztott jószágpárról bizonyítható ennek ellenkezője, legalább is teoretikusan), akkor elemzésünk változónak száma megnő. Az új paraméter az esetenként lényeges tulajdonságaikban eltérő, ugyanakkor valamilyen mértékben konkurens termékek előállítási technológiai között meglévő számottevő különbségekben rejlik. A klasszikus értelemben vett kompetitív piaci körülmények nem engedik meg az egyes vállalatok által alkalmazott technológiák közötti tartós eltérést. Ha azonban a merőben eltérő technológiai viszonyok között működő ágazatok szereplőinek egymáshoz viszonyított versenyhelyzetét elemezzük, nem hagyhatók figyelmen kívül a felhasznált aktívák tranzakciós-specifikus jellegének erősségében megmutatkozó különbségek sem.

## 6. A fundamentális transzformáció és a regionális együttműködés

A tranzakciós költségek gazdaságtana, mindenekelőtt Williamson modellje sok felismeréssel járult hozzá annak a kérdésnek a tisztázásához, hogy miért léteznek a vállalatok és a piacok, mint intézmények, és mivel magyarázható ezen intézmények *koordinációs struktúrája*. Segítséget nyújtanak abban is, hogy magyarázatot találjunk a két szélsőség, „a” piac és „a” vállalat közötti együttműködés változatos formáira, s magyarázatot kínálnak a vertikális koncentrációkra is. A tranzakciós költségek elmélete, s különösen Williamson fundamentális transzformációs modellje hatékonysági irányzatként jelenik meg, egyértelműen szakítani kíván azokkal az irányzatokkal, amelyek a koordinációs struktúrát egyoldalúan monopolisztikus pozíciók és beékelődő tranzakciók által eltorzítottak és hatékonyság rombolónak, jóléti veszteséget okozónak látatja. A tranzakciós költségek aspektusának bevonásával a korábban monopolisztikusnak értelmezett koncentrációs folyamatokat, illetve formákat hatékonyak tekinthetjük.

Az intézményi közgazdaságtan eredményeinek felhasználásával sokkal differenciáltabb képet kaphatunk a versenyelőnyökről is. Erre nagyon jó példa a komparatív előnyök elméletének megtermékenyítése. Közismert, hogy milyen nagy zavart okozott a Heckscher–Ohlin koncepció tesztelése nyomán napvilágot látott Leontief-paradoxon. Ennek egyik fejleménye volt az ún. neo-faktor elméletek megjelenése, amelyek egyre több termelési tényezőt vontak be a vizsgálatba. Williamson nyomán sikeres próbálkozások történtek annak irányában, hogy a hatékony koordinációs mechanizmusokkal való „ellátottságot” is önálló faktorként kezeljük. S ez a tényező



egy nemzetgazdaságban, egy régióban a „hagyományos” tényezőktől szinte függetlenül, de mindenképpen azokon túlmenően tudatosan fejleszthető. Erre utalt Szentés Tamás is a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem jubileumi ülésén: „A lokációs előnyök sokfélék. A közgazdasági elméletek, különösen a nemzetközi gazdaságtan elméletei számos olyan komparatív előnyt jelöltek meg, amelyeknek a nemzetközi kereskedelemben vagy a tőkeáramlás terén való kihasználásával a nemzetek meggyorsíthatják fejlődésüket.” S egy elég hosszú felsorolást úgy fejez be, hogy ezeket kiegészíthetik az ún. „kreált előnyök” (Szentés 1998, 1687. o.). S ezeknek az előnyöknek a teremtésében aktívan részt vesz a gazdaságpolitika.

Ha ez igaz nemzetgazdasági szinten, nyilvánvalóan igaz regionális szinten is. A regionális kutatások egyik alapvető feladata lehet egy-egy térségen belüli hatékony kooperációs mechanizmusok feltárása, a regionális politikának pedig e kooperációs mechanizmusok támogatása. S az intézményi közgazdaságtan eredményeinek figyelembe vételével a hatékony koordináció kritériumait nem egyszerűen a termelés hozam-ráfordítás relációjában kell megfogalmazni, hanem a tranzakciós folyamatokra kiterjedően is.

Williamson fundamentális transzformációs modelljének fontos tanulsága az is, hogy a humántőke tranzakció-specifikus része szerződésteljesítés közben, vagyis az együttműködés során keletkezik, s lényegében nem amortizálódik. Ez egyfajta pozitív externália, tőkeképzés egyéb tőke elhasználódása során. Ez a megközelítés talán ahhoz is adalék, amit a Porter-féle rombusz-modell is szinte axiómának tekint, azt ugyanis, hogy a globális vállalatok legfontosabb versenyelőnyét az iparág térségi bázisának jellemzői alakítják, mivel itt koncentrálódik a leghatékonyabb humántőke, a tevékenységek telepítésétől szinte függetlenül itt folyik a K+F tevékenység, a marketing koordinálása, a pénzügyi irányítás stb. (Lengyel 1999, Szentés 1998). A sokszor emlegetett szilícium-völgyi, St.Gallen-i, londoni stb. „belterjesség” nyilvánvalóan nem valamiféle lokálpatriotizmus, vagy egyéb diszkrimináció eredménye, hanem nagyrészt a „learning by doing” folyamatban felhalmozott humántőke hasznosítása.

Williamson fundamentális transzformációs modelljének legfontosabb mondanivalója számunkra az, hogy tranzakciós folyamatok beható elemzésén alapuló hatékony regionális kooperációk a fizikai és piaci értelemben vett adottságokon túli versenyelőnyöket teremthetnek, s ezek az előnyök az idők folyamán erősödhetnek. A hatékony kooperációs formák kialakítása természetesen alapvetően a gazdálkodó szervezetek dolga, de a kutatás és a regionális politika is jelentős segítséget nyújthat.

## **7. Gazdaságpszichológiai adalékok**

A regionális kutatások tematikájával, módszereivel kapcsolatos döntéseknél messzemenően figyelembe kell venni, hogy a tranzakció-specifikus aktivákba való beruházásokkal megvalósított fundamentális transzformációknál minőségileg más-

fajta racionalitás vezérli a gazdasági szereplőket, mint amelyet a neoklasszikus modellfeltevések leírnak. Ezzel kapcsolatban Garai László ért el kiemelkedő eredményeket.

Az „Emberi potenciál mint tőke” című könyvében Garai László négy pszichológiai iskolát (behaviorista és kognitivistá pszichológia, szociálpszichológia, pszichoanalízis) bemutatva vizsgálja az egyszerű gazdasági magatartás modelljét (Garai 1998). Azt a kérdést teszi fel, hogy miként válaszol a négy pszichológiai modell mindegyikében az ember egy olyan gazdasági kihívásra, amely a piac, illetve amely egy szervezet részéről éri őt mint termelőt, mint eladót vagy mint vásárlót? A válaszok részletes kifejtése során a sajátos tranzakció iskolapéldájaként kezeli a Williamson-modellt. S ahogy írja: „A szociálpszichológia és a pszichoanalízis modellje azt írja le, hogyan történik ilyenkor, hogy a populáció egésze vagy valamely részcsoportja szervezetet hoz létre vagy meglévő szervezetet úgy működtet, de legalábbis engedi működni, hogy e működés eltérítse a gazdasági magatartást ennek piacon alakuló spontán irányától” (Garai 1998, 52. o.). Ez az eltérítés nem piaci eszközökkel történik. Míg a piac a gazdasági tevékenységet a tárgyai között fennálló viszonyokra nézve kezeli, addig a szervezet a tevékenység alanyait rendezzi.

„Hogy lehetséges-e vagy sem interakció a termelő és a fogyasztó között, az itt nem annak a haszonnak a szempontjából érdekes, amely ellentételezi a termelő vállalat által vállalt terhet s amelyet a termelő csak az interakcióban tud realizálni. Ezen a számvitel technikája által adminisztrálható hasznon felül a termelő amikor eladóvá lesz, hozzájut egy *pótlólagos szociális haszonhoz*: magához ahhoz, hogy tevékenységének megfelelő interakcióba léphet. S éppígy nem az a teher az érdekes, amelyet a termelő technikai értelemben vállal, hanem egy *pótlólagos szociális teher ...*” (Garai 1998, 54. o.). Az interakcióval kapcsolatos szociális haszon illetve költség és az identitással kapcsolatos teher illetve elégedettség kérdéseivel a szociálpszichológia és a pszichoanalízis modellje foglalkozik.

Felhívjuk a figyelmet azokra a neoinstitutionalista törekvésekre, melyek az egyén neoklasszikus értelemben irracionális cselekedeteinek magyarázatát célozzák. A feladat: illesszük be a gazdasági szereplő célfüggvényébe azokat az intézményi változókat, amelyek viselkedése szempontjából relevánsak és amelyek lehetővé teszik, hogy a (gazdaság-)pszichológiai következtetések tiszteletben tartása mellett az egyén magatartásának gazdasági racionalitását is megragadjuk.

Williamson, az egyéni döntéshozó jól informált és szélsőségesen racionális ideáltípusával az általa jóval jellemzőbbnek tartott opportunistá (gyarlóságra hajlamos) személyiséget állítja szembe. Elengedhetetlennek tartja az egyéni viselkedés megfelelően realiztikus terminológiával történő leírását. Herbert Simont idézi: „...tisztázandó, hogy kutatási stratégiánk vajon a csaknem mindenhez értő *Homo economicus* racionális választásainak elmélete, vagy a korlátozottan racionális *Homo psychologicus* kognitív pszichológiája.” (Simon 1985). James Madisont idézve tovább erősíti álláspontját: „Amiként adott a romlottság bizonyos foka az emberi fajban, amely igényel valamilyen fokú körültekintést és bizalmatlanságot, úgy van-

nak más kvalitások is az emberi természetben, amelyek indokolnak bizonyos nagy-rabecsülést és bizalmat.” Kiegyensúlyozott és realisztikus megközelítés a korlátozott emberi racionalitás elmélete, amely szükségszerűen együtt jár a motivációk és az ésszerűség törekvésére vonatkozó feltevésekkel. A tranzakciós költségek gazdaságtana kifejezetten magáévá teszi a feltevést, mely szerint az emberi megismerés alá van vetve a korlátozott racionalitásnak (Williamson 1995).

Az emberi tényező fundamentális transzformációjának szempontjából figyelmet érdemlő neoinstitutionalista elmélet a szélesebb értelemben vett reciprok altruizmuson alapuló hálózatok bizalmi és kockázatközösségi rendszere (Hámori 1998). A szerző Simont idézi: „A reciprok altruizmus olyan magatartás, amelyet a viszonzás várakozásával vállalnak fel, ezért a képletes szerződés hosszú távon nem rontja a donor életképességét.” A valóságban ez a mechanizmus egy sokszereplős rendszerben, ún. hálózatban valósul meg, vagyis nem a mutualizmus (kétoldalú kölcsönöség) elve a mértékadó. S noha a közösségen belül keletkezett előnyök és hátrányok sohasem egyenlítődnek ki, vagyis „...a hálózatban mindig vannak nettó adósok és nettó hitelezők...”, a látszólag irracionális altruista magatartás a hálózati kapcsolatokon nyugvó allokációs mechanizmus révén kétségtelen hatékonyságelőnyöket hordoz. Természetesen ennek a bizalmi környezetnek a kiépülése tartós tanulási folyamat eredménye, s mint ilyen, a tudás fundamentális transzformációjának markáns megjelenés formája is.

#### Felhasznált irodalom

- Alchian, A. A. – Woodward, S. 1987: Reflections on the Theory of the Firm. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 110-136. o.
- Coase, R. H. 1937: The Nature of the Firm, *Economica*, 4. 386-405. o.
- Garai L. 1998: *Emberi potenciál mint tőke. Bevezetés a gazdaságpszichológiába.* Aula, Budapest.
- Hámori B. 1998: *Érzelemgazdaságtan.* Kossuth Kiadó, Budapest.
- Kopányi M. (szerk.) 1993: *Mikroökonómia.* Aula, Budapest.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alap gondolatai, tényezői az EU-ban).* Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- Porter, M. E. 1993: *Versenystratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei.* Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Simon, H. 1985: Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science. *American Political Science Review*, 79. 293-304. o.
- Schuman, J. 1998: *A mikroökonómiai elmélet alapvonásai.* JATEPress, Szeged.
- Swaan, W. 1994: Tudás, tranzakciós költségek, transzformációs válság. *Közgazdasági Szemle*, 10. 845-858. o.

- Szabó K. 1999: A tudás globális piaca és a lokális tanulás. *Közgazdasági Szemle*, 3. 278-294. o.
- Szentes T. 1998: Nemzetközi fejlődés és „versenyképesség” a globalizálódás, transznacionálizálódás és integráció korában. In Temesi József (szerk.): „50 éves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem”. *Jubileumi tudományos ülészek*. 3. kötet. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 1681-1689. o.
- Williamson, O. E. 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.
- Williamson, O. E. 1986: *Economic Organisation*. Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex.
- Williamson, O. E. 1995: Institutions and the Governance Economic Development and Reform. In Michael Bruno–Boris Pleskovic (eds.): *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. The World Bank, Washington, 171-205. o.