

Dr. Denich Ervin¹

Tranzakciós költségek elmélete – elméleti megközelítés

ÖSSZEFOGLALÁS

A tranzakciós költségek elmélete fontos témát jár körül, amely meghatározó jelenség a változó munkakörnyezetben, ahol számos működő cég van és egyre dinamikusabb az üzleti növekedés. A tanulmány célja, hogy bemutassa a tranzakciós költségek fogalmát és egy keretet adjon a tranzakciós költségek jelentésének megértéséhez.

Számos cikkben, tanulmányban találkozhatunk a tranzakciós költségek fogalmával és az ezekkel kapcsolatos elméleti kérdésekkel. A szakirodalmi áttekintés rávilágít arra, hogy a tranzakciós költségek olyan költségek, amelyek a vállalat piaci tevékenységei miatt merülnek fel – ideértve a díjakat, járulékokat, adókat –, amelyeket a cég azért fizet, hogy szolgáltatást nyújtson, vagy pedig árut állítson elő akár külső partner részére, vagy pedig vállalaton belüli tevékenységek érdekében. A szakirodalmi áttekintés során kiderült, hogy a cégeknek össze kell hasonlítaniuk a belső és a külső tranzakciós költségeket, és azt a legalacsonyabb költséget kell választaniuk, amely a nyereség növekedését teszi lehetővé. Mindez tehát azt jelenti, hogy a vállalatoknak minimális szintre kell a tranzakciós költségeket csökkenteniük, hogy ezáltal nagyobb profitot és versenyelőnyt legyenek képesek elérni.

Kulcsszavak: tranzakciós költségek, korlátozott racionalitás, eszközspecifikusság, tranzakció bizonytalansága, tranzakció gyakorisága

Jel-kódok: B25, B31, B52

BEVEZETÉS

A változó munkakörnyezet, a vállalkozások növekedése és a bonyolult szabályozási környezet, a komplex globális szabályok elgazdásában nyújtott különleges támogatások mind arra készítették a vállalkozásokat – különösen a határokon kívülre költözést és nemzetközivé válást fontolgató cégeket –, hogy megtalálják annak módját, hogy üzleti tevékenységüket akár önállóan, vagy más cégektől függően végezzék. Mindez a tranzakciós költségek (belső és külső) megjelenítéséhez vezet, amely fontos vizsgálati témának számít. A tranzakciós költségek a megfelelő partner megtalálásával és a vele folytatott tárgyalással, valamint a partner teljesítményének nyomon követésével kapcsolatosak (Brouthers, 2002), mivel egy potenciális partner ösztönözhet az opportunista cselekvésre, amely a teljesítmény monitorozásának problémáját jelenti.

A tranzakciós költségek első elemzéséről, vizsgálatáról Coase (1937) „The Nature of the Firm” című cikkében olvashatunk, amely egyszerűen „az ármechanizmus használatának költségeként” jellemezte őket. Arra használta, hogy olyan fogalmi keretrendszert dolgozzon ki, amely előre jelezte, hogy bizonyos gazdasági feladatokat mikor látnak el a cégek, és mikor látják el azokat a piacon.

¹ Egyetemi adjunktus, Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Kar, Számvitel Tanszék

Ezt követően pedig Williamson (1985) kidolgozta azt a keretrendszert, amelyben azonosította, hogy miért merülnek fel költségek a piac használata során. A tranzakciós költségekben a tulajdonosi döntés a tranzakciók és a termelés költségeinek minimalizálására irányult. Elmélete a cég azon döntésén alapult, hogy árut vagy szolgáltatást állít elő vállalkozáson belül, vagy beszerzi azt a piacról. Ha a tranzakciós költségek magasak, akkor jobb, ha egy vállalat az árut vertikálisan integrálva állítja elő, nem pedig a piacon vásárolja meg. Ebből adódóan egy cég addig törekszik terjeszkedni, amíg a cégen belüli feladatok elvégzésének ára nem lesz ugyanakkora, mint a piacon történő megvásárlásé. Coase (1988) tanulmányában kifejtette, hogy a cég önmagára támaszkodva megszabadulhat a piac használatából eredő költségektől. Ezt követően a tranzakciós költségek Williamson nevéhez fűződnek, mint tranzakciós költség-gazdaságosság. Williamson volt, aki az első szerző, aki tárgyalta a tranzakciós költségeket meghatározó tényezőket. Ezt követően kezdtek megjelenni más szerzők tranzakciós költségeivel kapcsolatos kutatások, tanulmányok. A kutatók kifejtették, hogy a tranzakciós költségek fogalmát két perspektíva övezi (Allen, 1999). Az első a tulajdonjog, amely a tranzakciós költségeknek a tulajdonjogok elosztásában betöltött szerepére összpontosít (Coase, 1937). A második a tranzakciós költségek „neoklasszikus” irodalma, amely a tranzakciós költségeket általában a szállítási díjakkal vagy adókkal azonosként elemzi. Más kutatók szerint a tranzakciós költségek kifejezése az 1950-es évek monetáris közgazdasági irodalmára vezethető vissza, és úgy tűnik, hogy nem tudatosan „találta ki” egyetlen egyén sem (Kissel et al., 2003).

SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

Az intézményi közgazdaságtanban belül a legfontosabb terület a tranzakciós költségek elmélete (David – Han, 2004), amely azt szeretné megmagyarázni, hogy miért bonyolítanak le és szerveznek tranzakciókat adott intézményei keretek között többé vagy kevésbé hatékonyan. Az elmélet különbséget tesz transzformációk és tranzakciók között. Transzformációnak azt a folyamatot tekintik, amelyben a gazdasági szereplők az erőforrások felhasználásával termékeket és szolgáltatásokat állítanak elő, tranzakciónak a gazdasági szereplők között létrejövő ügyleteket hívja, amelyek jellemzően az egyes transzformációs szakaszok között történnek (Kállay, 2005).

A tranzakciók nem pusztán orientáló szerepet töltenek be a gazdaságban, hanem a fejlett országokban a hozzáadott érték jelentős része – egyes becslések szerint közel fele – tranzakciókból származik. Ha meggondoljuk, hogy a kereskedelmi tevékenység nagy része, a pénzügyi szolgáltatások, valamint az egyéb üzleti szolgáltatások tranzakcióknak minősülnek, akkor ez a becslés reálisnak tűnik.

A tranzakciós költségek elmélete lényegében a tranzakciók lebonyolítására és megszervezésére szolgáló alternatív intézményi megoldások költségeit hasonlítja össze. Az elmélet annak

meghatározását tűzi ki célul, hogy a tranzakciók egyes típusait (amelyek eltérő költségjellemzőkkel rendelkeznek) milyen intézményi megoldással lehet relatíve a legkisebb költségekkel lebonyolítani és megszervezni.

Sajátos jelentőségük van azoknak a tranzakcióknak, amelyek a vállalkozások és az állam között bonyolódnak le. Itt általában nem két egyenlő fél közötti szerződésekről és ügyletekről van szó, amit a piaci pozíció határoz meg az alkufolyamon keresztül, hanem az állam részéről többnyire törvényekben és más jogszabályokban rögzített kötelezettségekről, szabályokról. Az állam által előírt tranzakciónál, mivel csak a teljesítés módját választhatják meg, de arról nem dönthetnek, hogy igénylik-e az adott tranzakciót. Emiatt különösen nagy a vállalat és az állam közötti tranzakciók hatása a vállalkozások hatékonyságára, versenyképességére.

A tranzakciós költségek elméletében a szűkös erőforrások lehetőleg takarékos felhasználása jelenti a hatékonyság kritériumát, ahol egyrészt kicserélendő javak vagy szolgáltatások előállításához (termelési költségek), másrészt a csere lebonyolításához és megszervezéséhez felhasznált erőforrásokat (tranzakciós költségek) veszik figyelembe. Amikor azt hasonlítjuk össze, hogy mennyire hatékonyak a tranzakciókat lebonyolító és megszervező alternatív intézményi formák, akkor az elmélet a szóban forgó intézményi megoldásokkal járó termelési és tranzakciós költségek összegét tekinti a hatékonyság kritériumának.

Min múlik a tranzakciók hatékonysága? Williamson (1991) szerint:

- Az ösztönzés intenzitásán
- Az ellenőrző mechanizmusokon
- Az alkalmazkodási képességen
- Az intézményi formák felállításának és hasznosításának költségein.

A szerződések szervezeten belüli teljesítése költségesebb lehet, főleg akkor, ha az ösztönzés intenzitása és a verseny szervezeten belül gyengébb. Bizonyos helyzetekben a szervezeten belüli teljesítés lehet az előnyösebb (Kieser, 1995).

A gazdasági szereplők közötti alkupozíciót jelenetős mértékben befolyásolják a tranzakcióspecifikus beruházások. Ha egy beszállító olyan kapacitásokba fektet, amelyek egy adott vevő speciális igényeinek a kielégítését szolgálják, akkor a beruházás megtérülése azon múlik, hogy az adott vevő kellő mennyiségben és megfelelő áron vásárol-e a termékből vagy a szolgáltatásból (Kieser, 1995).

A tranzakciós költségek elmélete magyarázatot ad többek között a saját előállítás és a külső beszerzés közötti választás, a vertikális integráció kérdéseire (Kieser, 1995), amelyek között kiemelten fontos kérdés a belső, és a külső tranzakciós költségek alakulása. Ezzel bizonyos mértékig a gazdaság méret szerinti szerkezetének tényezőit is leírja, hiszen a vertikális integráció magasabb foka kevesebb, az alacsonyabb foka nagyobb számú vállalkozást jelent.

A csere, a tranzakció a gazdasági működés alapegysége a közgazdaságtan katallaktikus szemlélete szerint (Buchanan, 1992). E megközelítés Commons (1934) munkájában is megjelent már, de az új intézményi közgazdaságtanban is többnyire általánosnak tekinthető (Furubotn – Richter, 2005). Ami azonban a leginkább megkülönbözteti az irányzatot a neoklasszikus közgazdaságtantól, azt a tranzakciókra vonatkozó feltevésekben kell keresni: jelesül, hogy annak megszervezését nem

tekinti költségmentesnek. Ugyanakkor az, hogy az új intézményi közgazdaságtan különböző képviselői miből vezetik le, s hogyan definiálják e költségeket, már kevésbé mondható egységesnek.

Coase (1937) megállapította, hogy a piaci koordinációs mechanizmus (árrendszer) használatának költsége van. Ezzel megszületett a tranzakciós költség fogalma, amelyet még 1937-es cikkében még nem használt a kifejezést. A tranzakciós költségek két fajtáját említette meg:

- (1) az a költség, amibe a releváns árak felfedezése kerül,
- (2) a tárgyalás és a szerződésalkötés költségei.

Ha bizonyos piaci tranzakciót belsővé teszünk, azaz vállalaton belül szervezzük meg őket, ezen költségek csökkenthetők. Később így fogalmazta meg mindezt: „*Annak érdekében, hogy végrehajthassunk egy piaci tranzakciót, ki kell derítenünk, kivel is akarunk kapcsolatba lépni; az emberek tudomására kell hoznunk, hogy bizonyos feltételek mellett üzletet szeretnénk velük kötni; tárgyalni kell, amíg el nem jutunk a végső alkuig, le kell fektetni a szerződést; ellenőrizni kell, vajon a másik fél betartja-e a szerződésben megállapított kötelezettségeit, és így tovább*” (Coase, 1960/2004, 163. o.).

Ha nem lennének tranzakciós költségek, akkor csak a piac koordinálna, a szervezetek (vállalatok) létének az oka így a tranzakciós költségekben keresendő. A vállalat a piactól abban különbözik, hogy a piacon az egyének között önkéntes tranzakciók történnek, a vállalaton belül pedig a tranzakciók az autoritás alapján történnek. Így a vállalat egyik fajtáját, a többszemélyes, hierarchián alapuló vállalatot tudta megragadni. Coase gondolatainak a továbbfejlesztése leginkább a Williamson nevével fémjelzett tranzakciós költségek elméletében történt meg.

TRANZAKCIÓS KÖLTSÉGEK WILLIAMSON ELMÉLETE SZERINT

A tranzakciós költségek elméletét a szakirodalomban Williamson elméletével szokták azonosítani. A tranzakciós költségek elmélete az új intézményi közgazdaságtan mikro elemzést nyújtó ágát képviseli, amely „...a gazdasági szervezetet úgy tekinti, mint egy szerződéses problémát.” Coase-i alapokra építkezve, a közgazdaságtant, a szervezetelmélet és a jog nézeteit használta fel. Coase 1937-es cikkéből három gondolatot emelt ki, amelyekre saját elméletét is építi:

- (1) A piac és a vállalat alternatív koordinációs mechanizmusok, ugyanazt a gazdasági célt szolgálják.
- (2) A tranzakciós költségek különbségei okozzák azt, hogy az aktorok az egyik vagy a másik koordinációs mechanizmust választják.
- (3) A piac és a vállalat szerződéses természete jelentősen különbözik, leginkább abban, hogy a munkaszerződések a vállalaton belül rugalmasabbak.

A tranzakciós költségek – a fizikai rendszerek frikciójának gazdasági megfelelői – a szerződéses vállalatelméletek mindegyikben szerepet játszanak, viszont – ahogy az elnevezés is jelzi – a tranzakciós költségek elméletében jelentőségük sokkal nagyobb. Williamson – legelőször elfogadva Coase (1937) meghatározását, majd Arrow (1969) definícióját – kétfajta tranzakciós költséget különböztet meg, a mérési (csoporttermelés esetén a technológiailag elválszthatatlan termelés során lépnek fel) és az irányítási költségeket, amely közül ez utóbbira koncentrált. Williamson abból indult ki, hogy a tranzakciók akkor lépnek fel „ha az áru vagy a szolgáltatás technológiailag elkülönült egységek között áramlik.” Williamson szándékai szerint a vállalat, mint

termelési függvény elmélettel szemben a tranzakciós költségek elmélete a vállalat, mint irányítási struktúra elméletet kívánja megteremteni (Golgovics, 2021).

Három új közgazdasági elemet emelt be elméletébe: a korlátozott racionalitást, az opportunizmust és az eszköspecifikusságot. Az első kettő magatartási feltevés. Két olyan emberi tulajdonság emelhető ki, amely a szervezetre is jelentős hatással van: a kognitív képesség és az önérdékkövetés (Simon, 1959; Simon, 1972; Simon 1987). A korlátozott racionalitás vonatkozik a kognitív feltételekre, az opportunizmus pedig az önérdékkövetésre. A korlátozott racionalitás elvét Simontól (1957, 198. o.) veszi át: *„Az emberi agy képessége a komplex problémák megfogalmazása és megoldása terén nagyon kicsi azon problémák méretéhez képest, amelyeknek megoldása a valós világban objektíven racionális megoldást kíván.”*

Williamson szerint a magatartás a „szándékok racionális, de a valóságban csak korlátozottan az. Ezzel arra utal, hogy a korlátozottság nem magára a racionalitásra vonatkozik, hanem a kognitív képességre (North, 2010). Két konklúziót von le:

- (1) A komplex szerződések nem teljeseek.
- (2) A szervezet célja a korlátozott racionalitással való „gazdálkodás”.

A másik magatartási feltevés, az opportunizmus, az önérdék-hajszolás (saját érdekeit követi) egy erősebb formája, „az egyéni érdek család módon való hajszolása”. Ez azt jelenti, hogy az egyén csal, vagy szándékosan megtéveszti a másik felet, s ebből következően bizonyos mértékű óvatosságra és bizalmatlanságra szükség van a felek között.

A maxima szó így szól: alakítsad úgy tranzakciódat, hogy korlátozott racionalitásodból lehetőleg csekély költségek származzanak, ugyanakkor törekedj a másik szerződő fél esetleges oportunista viselkedésével szembeni védekezésre.

Az elméletbe beemelt harmadik elem, az eszköspecifikusság arra vonatkozik, hogy egy adott eszköz milyen mértékben vihető át egy alternatív felhasználási területre anélkül, hogy értéke csökkenne. Ez az elsüllyedt költséggel van kapcsolatban: nagyfokú eszköspecifikusság esetén magas az elsüllyedt költség.

Az eszköspecifikusság négy típusát azonosítja Williamson (1985) + további két típusát (1991):

- Telephelyspecifikusság (pl. elektromos üzem és szénbánya)
- Berendezésspecifikus/fizikai eszköz specifikusság (pl. speciális eszközök)
- Humán eszköspecifikusság (pl. cég-specifikus tudás)
- Vevőspecifikus beruházások/dedikált eszközök (pl. a Fisher Body által GM-autókhöz gyártott karosszériatestek)
- Reputációt szolgáló beruházások (márkanévpépítés)
- Határidő-specifikus beruházások az időben csak korlátozottan értékesíthető vagy hasznot hozó javakba, szolgáltatásokba (szezonális áruk, just-in-time termeléshez szükséges javak)

Az eszköspecifikusság jelentőségét az támasztja alá, hogy az opportunizmus alapvetően akkor jelent problémát, ha a felek valamelyike specifikus beruházást tett a tranzakciók előtt. A hosszú távra szóló elkötelezettségek, legalábbis részlegesen csökkentik a konkurenciából fakadó nyomást. Ezért a partnerek oportunista módon kihasználhatják a másik fél függőségét.

A tranzakcióspecifikus beruházások arra ösztönöznek, hogy a cserekapcsolatok alapját képező feltételeket explicit vagy implicit módon újratárgyalják a saját pozíció javítása céljából. Az utólagos alkudozás a szerződési feltételekről, illetve a szerző-

déses megegyezések interpretációjakor és teljesítésekor fellépő konfliktusok ex-post tranzakciós költségeket okoznak. Az oportunista magatartást gátló, illetve korlátozó intézményi szabályozások bevezetése és használata szinté tranzakciós költségeket eredményez.

WILLIAMSON ELMÉLETEÉNEK LEGFONTOSABB NÉZETEI

Williamson elméletét nehéz lenne röviden összefoglalni, tekintettel arra többek között, mert nézetei jelentős fejlődésen és hangsúlybeli változásokon mentek keresztül. Williamson elméletének legfontosabb nézetei az alábbiakban foglalható össze (Williamson, 1985, 1991, 2000, 2007, 2010; Kapás, 2000a, 2000b):

- (1) Az elemzés egysége a tranzakció.
- (2) A tranzakciók megszervezésének általános elve a hatékonyság, ami nem csak a termelési, hanem az irányítási költségekre is vonatkozik. Ennek megfelelően a különböző tranzakcióknak jellemzőik szerint (gyakoriság, bizonytalanság mértéke, tranzakcióspecifikus beruházás iránti igény) különböző hatékony irányítási formák felelnek meg.

A tranzakciók bizonytalansága – a vállalatok vertikális integrációjának fontos oka lehet, amely lehet (1) parametrikus bizonytalanság, azaz a tranzakció situációs feltételeivel és ezek jövőbeli alakulásával kapcsolatos bizonytalanság, (2) magatartási bizonytalanság, amely a tranzakciós partnerek oportunista viselkedésének lehetőségéből származik. Mindkettőre érvényes, hogy a növekvő bizonytalanság mellett megemelkednek mind az ex ante, mind az ex post költségek.

A tranzakciók gyakorisága – a vertikális integráció hatékonyságának lehet feltétele. (Ha a terméket vagy a szolgáltatást ritkán vásárolják, akkor nincs értelme az integrációnak, még akkor sem, ha nagy az eszköspecifikusság és a bizonytalanság.) A termelési költségek – a tranzakciós költségekhez hasonlóan – csökkennek a tranzakciók növekvő gyakoriságával. A tranzakciók lebonyolítására és szervezésére speciálisan létrehozott intézményi szabályozások előnyei a tranzakciók növekvő gyakoriságával egyre kedvezőbben realizálhatók.

A tranzakciók specitása – az eszköspecifikusság nagy hatással van, például a két tranzakciós fél közötti viszony meghatározására. Az eszköspecifikusság olyan jellemző, amely azt írja le, hogy az eladók és/vagy a vevők befektetéseinek értéke minden más célra használnál magasabb. Minél magasabb a specifikusság mértéke, annál valószínűbb, hogy nem piaci, hanem hierarchikus megoldást keresnek a piaci szereplők, azért, hogy a külső fél önérdékkövető (opportunistic) magatartását a lehető legalacsonyabb szintre szorítsák. Az eszköspecifikusság vonatkozhat telephelyre, az eszközök fizikai tulajdonságaira, az emberi erőforrás jellegzetességeire vagy egy bizonyos fogyasztó kiszolgálására.

- (3) A szerződő feleket az előrelátó szerződéskötés jellemzi. Mivel a komplex szerződések nem teljeseek, az opportunizmus miatt a szerződésbe „védvonalat” építenek be, azaz a felek ex ante védekeznek a szerződésben az ex post opportunizmus ellen. A védelmet a tranzakció jellemzőinek megfelelő irányítási forma megválasztása jelenti.

Az ex ante közé a szerződés megszövegezésére, letárgyalására és a biztosítékok kialakítására fordított erőforrásokat sorolja. Az ex post tranzakciós költségek közé a változásokhoz való alkalmazkodás, az irányítási struktúra felállításának és működ-

tetésének költségei, illetve a szerződés kikényszerítési költségei tartoznak. Egy másik megfogalmazásában: „A tranzakciós költségek csökkentése egyet jelent a korlátozott racionalitásból fakadó költségek csökkentésével és az opportunizmus kockázatával szembeni védelemmel.” (Williamson, 2007) Ezzel a tranzakciós költségeket impliciten a racionalitás korlátozottságának s az ebből fakadó, ezt kihasználni képes opportunizmustól való védekezés költségének nevezi.

Mivel az exogén módon adott, lebonyolítandó tranzakciók megszervezési módjára koncentrálnak, nem vizsgálja azt, hogy a tranzakciókban részt vevő felek hogyan jutnak el odáig, s miként találhatnak egymásra. Sokat hangsúlyozott viselkedési előfeltételei (korlátozott racionalitás és opportunizmus) azonban impliciten erre vonatkozóan is irány mutatnak: ha az egyén korlátozott ismeretekkel rendelkezik a valóságról s a benne lévő potenciális partnerekről, akkor utóbbiak felkutatására is költségkívül erőforrásokat – tranzakciós költségeket – kell szánnia. Az a gondolat pedig, hogy „az információ hatékony feldolgozása fontos vizsgálódási szempont” a tranzakciós költségek tanulmányozásában, annak tényét is megerősíti, hogy az információt nemcsak felkutatni, de feldolgozni is költséges.

Azokat az intézményi szabályokat is vizsgálja és próbálja magyarázni, amelyek mint például a biztosítékok szolgáltatása, a garancia, a felmondási záradék, a bürokratikus szabályozási és ellenőrző mechanizmusok, konfliktuskezelő mechanizmusok (pl. választott bíróság) vagy a különféle módosítási záradékok a tranzakciók biztosításához, érvényesítéséhez és módosításához szükséges ex post szolgálnak.

(4) Minden irányítási struktúrának saját megkülönböztető logikája van, és a szerződéses jog meghatározott típusa támogatja. A klasszikus szerződéses jog a piacra, a neoklasszikus a hibrid formára, a „perek elkerülése” a szervezetre vonatkozik.

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

Klasszikus szerződéses kapcsolatokat (piac) a rövid táv, a tranzakció tárgyának és feltételeinek precíz meghatározása, a szerződő felek korlátozott személyes interakciója jellemzi. (pl. egy standard áruról – villanykörte – szóló egyszerű vételi szerződés). Piaci csere formájában mennek végbe autonóm tranzakciós partnerek között.

Neoklasszikus szerződéses kapcsolatokban a tranzakciós partnerek nem anticipálják sémiatt a szerződésben nem állapítják meg az összes olyan feltételt, amelyek a tranzakció költségeit és hasznait befolyásolják, mert a partnerek számolnak a szerződés kiigazításának lehetőségével. Neoklasszikus szerződéses kapcsolatok jellemzik a legtöbb hosszú távú szerződést, pl. hosszú távú szállítási szerződéseket, de a franchising vagy közös vállalati szerződéseket is.

A relációs szerződéses kapcsolatokat a neoklasszikus kapcsolathoz viszonyítva a tranzakciók diszkrecionális (egyszeri, jól körülhatárolt) jellegének további feloldása jellemzi.

A szervezeteken belüli teljesítés sokkal költségesebb módon valósul meg. Oka, hogy a hatékony erőforrás-felhasználásra való belső ösztönzés a klasszikus piaci cserekapcsolatokhoz képest kevésbé jut kifejezésre. A belső, szervezeten belüli cserekapcsolatok szolgáltatásai és ellenszolgáltatásai a mérési és elszámolás problémák következtében gyakran nem kapcsolódnak össze közvetlenül és szorosan.

1. táblázat: A különböző irányítási struktúrák jellemzői

| | Piac | Hibrid | Szervezet |
|--|---------|--------|-----------|
| Az ösztönzés intenzitása | ++ | + | 0 |
| A bürokratikus irányítás és ellenőrzés kiterjedtsége | 0 | + | ++ |
| Alkalmazkodási képesség autonóm bilaterális | ++ 0 | + + | 0 ++ |
| Az intézményi keret költségei | 0 | + | ++ |

(++ erős, + közepes, 0 gyenge)

Forrás: Williamson (1991) alapján, saját szerkesztés

A teljesítmények mérésével kapcsolatos problémák további következménye, hogy az alkalmazottak megkísérelhetik a megegyezettnél alacsonyabb hozzájárulás teljesítését, vagy pedig más inputtényezők saját hasznukra történő mértéketlen felhasználását. Az opportunista magatartás eme lehetőségének korlátozására intézményesítenek a szervezetekben specifikus bürokratikus szabályozási és kontrollrendszereket, amelyek ugyancsak hozzájárulnak a költségszint emelkedéséhez.

A tranzakciós költségek elméletének központi tézise az, hogy egy tranzakció a fenti magatartási feltevések mellett annál hatékonyabban szervezhető meg és bonyolítható le, minél jobban megfelelnek az intézményi keret jellemzői azon követelményeknek, amelyek a lebonyolítandó tranzakció jellemzőiből adódnak.

(6) „A hierarchia az a szervezeti forma, amit legutolsó megoldásként kell választani”. Ez a nézet „a kezdetekben volt a piac” állításhoz kapcsolódik, amely már Coase (1937) cikkében is megtalálható volt. Williamson ez alatt azt érti, hogy: „Helyénvaló feltételezni, hogy a tranzakciókat mindaddig a piacon szervezik meg, amíg a piaci csere komoly tranzakciós költségekkel nem jár. Az is mondható, hogy kezdetben volt a piac.”

(7) Williamson a 90-es években írt tanulmányaiban eltávolodik a „vállalat és a piac mint alternatív koordinációs mechanizmusok” nézettől. Határozottan azt állítja, hogy a vállalat nem a piac kiterjesztése, hanem egy másfajta eszköz. Nézete szerint a piac azért nem képes utánozni a vállalatot, mert nem alkalmazhat parancsot, és mert egy teljesen másfajta szerződéses jog támogatja. Mivel „a szervezet a legutolsó bíróság”, a vállalat használhatja a parancsot, míg a piac nem. Úgy gondolja, hogy a hierarchiának a parancs miatt előnye van a piaccal szemben.

(8) Williamson szerint a hierarchia és a piac között átváltás (trade-off) létezik. Ez a nézet azokból az új gondolatokból és új hangsúlyokból következik, amelyek 90-es évekbeli írásaiban jelentek meg. Az irányítási formákat Williamson újabban a változásra nyújtott megoldásuk alapján különíti el. Elfogadja Hayek megállapítását, hogy „... a gazdasági problémák mindig és kizárólag valamely változás következtében lépnek fel.” Véleménye szerint a tranzakciók jellemzői határozzák meg, hogy az autonóm vagy a kooperatív adaptáció, esetleg a kettő keveréke-e a megfelelő, de mindkettő fontos az egész gazdasági rendszer hatékonysága miatt.

(9) Az irányítási intézmények beágyazódnak az intézményi környezetbe, a környezeti változások eltolódást okoznak a

hatékony irányítási módokban. Az intézményi környezet paramétereit a szerződő feleknek figyelembe kell venniük az irányítás forma kiválasztásakor, mert azok befolyásolják a struktúra költségét.

Williamson (2000, 2010) munkásságának ugyancsak központi eleme a tranzakciós költség: az új intézményi közgazdaságtan általa művelt irányzatát a tranzakciós költségek gazdaságtanának nevezi. Ez azonban kevésbé maguknak a tranzakciós költségeknek a tárgyalásáról szól, sokkal inkább egy szemléletmódot jelent, amely a pozitív mértékű tranzakciós költségek figyelembevételének és különböző modellekbe történő bevezetésének következményeire, illetve a jelenlétükre adott reakciók vizsgálatára fókuszál. Így a transaction cost economics jelentését inkább a „közgazdaságtan tranzakciós költségekkel” fordítás adja vissza legjobban.

Ha a tranzakciók nem járnak különleges bizonytalansággal vagy tranzakcióspecifikus beruházással, a piac a legelőnyösebb intézményi megoldás. Az ösztönzési intenzitása és a konkurencia mechanizmusok hatékonysága révén megakadályozza az opportunistá magatartást, és költséghatékony, autonóm alkalmazkodási folyamatok kialakulását teszi lehetővé.

Minél nehezebb és költségesebb a neoklasszikus cserekapcsolatok minden véletlenszerűségét figyelembe venni, és minél nagyobbak lesznek az esetleges nyereségek, amelyekre a tranzakciós partnerek az opportunistá magatartásból származóan, a tranzakcióspecifikus beruházások bizonytalansága alapján számíthatnak, annál vonzóbb lesz a javak és szolgáltatások szervezeten belüli előállítás. A teljesítmények szervezeten belüli előállítása – különösen nagy bizonytalanság és a tranzakcióspecifikus beruházások nagy volumene esetén – a relatíve legkedvezőbb intézményi megoldás, mert ex ante költségek takaríthatók meg, és a teljesítményelőállítás feltételeinek ex post kiigazítása utasításokkal gyorsan és költséghatékonyan hajtható végre.

A tranzakciós kutatások (autóipar, repülőgépipar, alumíniumipar, villamosenergia-ipar) fő tárgya abban állt, hogy megmagyarázzák a saját előállítás és a külső beszerzés közti választást, és a vertikális integráció mértékét. Más alkalmazási területet is vizsgáltak: foglalkozási viszonyok alakulásának vizsgálata, munkaszerződésben az ösztönzési és védelmi hatások elemzése, pénzügyi struktúrák magyarázatára történő kiterjesztés (milyen típusú tranzakciókat finanszíroznak saját vagy idegen tőkéből).

KÖVETKEZTETÉSEK

A tranzakciós költségek elmélete sokoldalú magyarázatot ad arra a kérdésre, hogy miért előnyös bizonyos fajta tranzakciókat specifikus intézményi keretek között lebonyolítani és megszervezni. A magyarázat részben elfogadott szervezetelméleti koncepciókon alapul (a döntéshozó korlátozott racionalitása, bizonytalanság, a szereplők opportunistá magatartása), másrészt pedig a tranzakcióspecifikus beruházások fajtáin és mértékein.

Nem korlátozódik a szervezetek és azok felépítésének vizsgálatára, hanem a szervezetek közötti kapcsolatok felépítésével is foglalkozik (közös vállalattal, franchising-gal, termelés mélységi tagozódásának külső kooperációval és stratégiai szövetségekkel történő csökkentésével).

Az elméletben és a gyakorlatban is két fontos szerepet játszó gazdasági kulcsprobléma áll:

- (1) olyan ösztönzőrendszerek kialakításának a problémája, amelyek hatékony tényezőallokációt biztosítanak,
- (2) az a kérdés, hogy mely intézményi keretek biztosítják a teljesítés hatékony kialakítását és módosítását a bizonytalanság és a döntéshozók korlátozott racionalitásának körülményei között.

Más szervezetelméleti megközelítésmódok eredményeit értelmesen integrálja. Pl. a bizonytalanság szervezetelméleti követelményeinek magyarázatához a magatartástudományi döntés-elmélet és a kontingenciaelmélet érveit is felhasználja. A bürokratikus szabályozási és ellenőrzési mechanizmusok meghatározó tényezőinek és hatásainak elemzésében a tranzakciós költségek elmélete képes integrálni az ügynökélmélet és tulajdonjogok elméletét. A szervezetelmélet mindhárom szintjén alkalmazni lehet:

- (1) individuum szintjén,
- (2) intézményi szinten
- (3) és a szervezetek közötti szinten.

Az empirikus vizsgálatok bár statisztikailag szignifikáns eredményekkel szolgálnak, sohasem adnak teljes értékű magyarázatot a vizsgált jelenségekre. A gyakorlatban felhasználható tervezési javaslatokat nyújt azzal, hogy a tranzakciós költségek megtakarításának elérése különböző lehetőségeket ad meg, az elméleti felismerések sikeres gyakorlati megvalósítása azonban attól függ, hogy a végrehajtók mennyire jól tudják azokat pontosítani, és hogy a megvalósítási döntéseik mennyire tudnak megfelelni az egyedi eset követelményeinek.

Összességben a tranzakciós költségek elmélete:

- kockázatsemlegességet feltételez, ugyanakkor a legtöbb döntéshozó nem kockázatsemlegesen viselkedik,
- részlegesen foglalkozik hatalmi szempontokkal, bár inkább csak implicit módon: a tranzakcióspecifikus beruházások és a bizonytalanság ellenőrzésének lehetősége fontos hatalmi bázist jelent,
- még pontosabban meg kellene tudnia határozni a tranzakcióspecifikus beruházások által elért termelési költség-megtakarítás és az esetlegesen bekövetkező tranzakciós költség növekedés közötti kiegyenlítődést,
- még részletesebben kell, hogy elemezze a relációs cserekapcsolatok specifikus teljesítményeit, problémáit és költségeit,
- nem törekszik az intézményi formák teljes magyarázatára, hanem fontos magyarázó tényezők és alapvető intézményi felépítési elvek felismerésére törekszik.
- nem állíthatja azt, hogy teljes mértékben meg tudja magyarázni az öt alaptézis segítségével a tranzakciók lebonyolítására és szervezésére szolgáló alternatív intézményi formák hatékonyságát,
- valóban feltárt néhány fontos összefüggést, amelyek fontosak a tranzakciókat lebonyolító és szervező intézményi formák magyarázatában. Az még vizsgálatra szorul, hogy az összefüggésekre adott hatékonyságon alapuló magyarázat helyes-e.

Végző konklúzióként elmondható, hogy az elméleti kutatás kiszélesíthetné a figyelembe veendő függő változók körét úgy, hogy az említett társadalmi mechanizmusokat az intézményi formák keretein belül vennék figyelembe. A kutatás felhagyhatna azzal a gyakorlattal, hogy az opportunistá változóként foghatná fel. Mind a szerződéses jellemzők, mind az intézményi formák jellemzői, mind a termelési és tranzakciós költségek definíciója során még igen nagy szükség van rendszerezésre, operacionalizálásra és a mértékek hitelesítésére.

IRODALMI FELDOLGOZÁS

- ALLEN, D. W. (1999): Transaction costs. *Encyclopedia of law and economics*.
- ARROW, K. J. (1969): The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocations. *Joint Economic Committee of Congress*, Washington, DC.
- BROUTHERS, K. D. (2002): Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance. *Journal of international business studies*. Vol. 33, No. 2, pp. 203-221.
- BUCHANAN, J. M. (1992): A választás tudománya-e a közgazdaságtan? Megjelent: *Buchanan, J. M. (szerk.): Piac, állam, alkotmányosság*. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 11-28. o.
- COASE, R. H. (1937): The nature of the firm. *Economica*. Vol. 4, No. 16, pp 386-405.
- COASE, R. H. (1988): The nature of the firm: origin. *Journal of law, economics & organization*. Vol. 4, No. 1, pp. 3-17.
- COMMONS, J. R. (1934): *Institutional Economics*. University of Wisconsin Press, Madison.
- DAVID, R. J. – HAN, S. K. (2004): A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics. *Strategic management journal*. Vol. 25, No. 1, pp. 39-58.
- FURUBOTN, E. G. – RICHTER, R. (2005): *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- GOLGOVICS, J. (2021): Intézmények, tökéletlen racionalitás és tranzakciós költség. *Közgazdasági Szemle*. Vol. 68, No. 1. pp. 32-46.
- KÁLLAY, L. (2005): *A tranzakciós költségek: optimum, méretgazdaságosság, egyensúly*. PhD dolgozat, Szeged.
- KAPÁS, J. (2000a): A tranzakciós költségek tana a vállalatelméletben – Összefoglalás, kritika és új megközelítések. *Vezetéstudomány*. Vol. 31, No. 7-8, pp. 10-24.
- KAPÁS, J. (2000b): *A vállalatelméletek általánosítása: többdimenziós vállalatelmélete*. PhD dolgozat, Miskolc.
- KIESER, A. (1995): *Szervezetelméletek*. Aula Kiadó, Budapest.
- KISSEL, R. – GLANTZ, M. – MALAMUT, R. (2003): *Optimal trading strategies: quantitative approaches for managing market impact and trading risk*. PublikAffairs.
- NORTH, D. C. (2010): *Intézmények, intézményi változás és gazdasági teljesítmény*. Helikon Kiadó, Budapest.
- SIMON, H. A. (1957): *Models of Man*. New York: Wiley.
- SIMON, H. A. (1959): *Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science*. *The American Economic Review*. Vol. 49, No. 3, pp. 253-283.
- SIMON, H. A. (1972): *Theories of bounded rationality*. Megjelent: *McGuire, C. B. – Radner, R. (szerk.): Decision and Organization*. North-Holland Publishing Company, Amszterdam, 161-176. o.
- SIMON, H. A. (1987): *Bounded Rationality*. Megjelent: *Vernengo, M. – Caldentey, E. P. – Rosser Jr., B. J. (szerk.): The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1057=978-1-349-95121-5_472-1
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Market, Relational Contracting*. Free Press, New York. <https://doi.org/10.1017/s000305540018596x>
- WILLIAMSON, O. E. (1991): *Comparative Economic Organization*. *Administrative Science Quarterly*. Vol. 36, pp. 269-296.
- WILLIAMSON, O. E. (2000): *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. *Journal of Economic Literature*. Vol. 38, No. 3, pp. 595-613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- WILLIAMSON, O. E. (2007): *A tranzakciós költségek gazdaságtana: a szerződéses kapcsolatok irányítása*. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás*, 2. évf., 2. sz., 235-255. o.
- WILLIAMSON, O. E. (2010): *Transaction Cost Economics. The Natural Progression*. *The American Economic Review*. Vol. 100, No. 3, pp. 673-690. <https://doi.org/10.1257/aer.100.3.673>