

Lukács, Edit: A vállalatok modellszerű megközelítése, leírása Paper: 4. szekció/6
In: Szűcsné, Szaniszló Zs (szerk.) Nyertesek és vesztesek – az EU-csatlakozás 1,5 éves tapasztalatai.
V. Regionális Tanácsadói Konferencia Miskolc, Magyarország: Miskolci Egyetem
Gazdaságtudományi Kar, (2005) ISBN:9636616949

Lukács Edit
egyetemi adjunktus
Miskolci Egyetem, Gazdálkodástani Intézet
vgtedith@gold.uni-miskolc.hu

A vállalatok modellszerű megközelítése, leírása ¹

A gazdaság rendkívül összetett, sok szereplős rendszer. Az egyes szereplők állandóan hatnak egymásra vagy közvetlenül vagy közvetett módon. Természetesen a gazdasági szereplők súlya, fontossága jelentősen eltér, így az általuk gerjesztett hatások is eltérő mértékűek.

Több tudományterület képviselőit foglalkoztatta, az a kérdés miért és hogyan alakulnak ki a gazdaság egyik jelentős csoportját alkotó vállalatok. Hogyan és miért, milyen irányban fejlődnek.

„A vállalatgazdaságtan a vizsgálatait és a kérdésfeltevéseit rendszerint egy hipotetikus vállalatmodellre alapozva végzi. Mi lehet a különbség az absztrakt vállalatmodell és egy hipotetikus vállalatmodell között? A különbség a valóságos absztrakció és a hipotézis különbsége alapján határozható meg. A tudományos kutatás rendszerint valóságos absztrakciókra épül. A hipotetikus modellt az teszi szükségessé, hogy a valóságos absztrakció igen nehéz, mivel a környezetével kölcsönhatásban álló vállalat is és környezete is állandó változásban van.”²

Ezzel ellentétben McGuire azt állítja, hogy „a vállalat tanulmányozásában a kiindulópontot a fenomenológia szintje képezi, de az elméletben megszülető általánosítások és fogalmak sokszor annyira messze kerülnek bármely sajátos vállalat mindennapi működésétől, hogy gyakran elérik az absztrakció második vagy harmadik szintjét.”

A vállalat megismerése érdekében tehát, modelleket fogunk alkalmazni. De mi a modell? A modell fogalmáról is nagyon sokféle értelmezés, definíció látott már napvilágot. V. Stoff ³ szerint: „a modell olyan anyagilag realizált, vagy gondolatilag előállított rendszer, amely a megismerés folyamatában a kutatás objektumát helyettesíti (reprezentálja), az utóbbival világosan kifejezett hasonlósági viszonyban (izomorf relációban, analógiában, fizikai hasonlóságban stb.) van, s ennek következtében a modell tanulmányozása és a vele végzett műveletek információ szerzését teszik lehetővé a kutatás valódi objektumáról.”

A modellek és elméletek szorosan összekapcsolódó fogalmak. A valóságról valamilyen egyszerűsített képet, azaz modellt alkotva, tudunk különböző általánosításokat, következtetéseket és elméleteket alkotni.

¹ Tankönyvi fejezet. Dr. Illés Mária(szerk)- Dr. Szegedi Krisztina-dr. Nyiry Attila-Lukács Edit: Vállalatgazdaságtan Miskolci Egyetem 2003. (p.320)

² Dr. Illés Mária: Vállalatgazdaságtan kutatási vázlat, Miskolci Egyetem 2002.

³ V. Stoff: Modell és filozófia (p.7.)

In: Dr. Szintay István: Rendszerszervezés, rendszerelmélet I. Tankönyvkiadó, Budapest 1990. (p.83.)

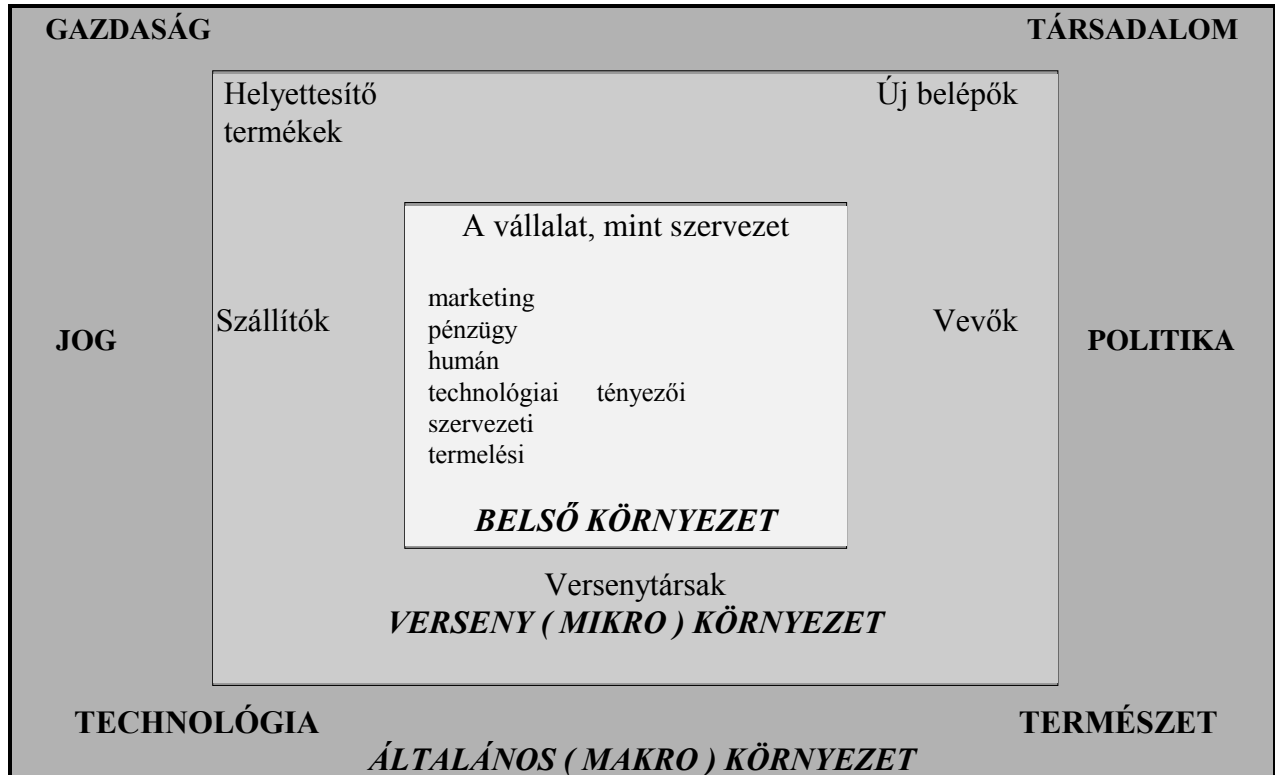
Sir Karl Popper a tudományos elméletek három csoportját különbözteti meg. Az első csoport a logikai és matematikai elméletek, amelyek logikai úton cáfolhatók. A második csoport az empirikus és tudományos elméletek, amelyek empirikus módszerekkel ellenőrizhetők. A harmadik csoport a filozófiai vagy metafizikai elméletek amelyek a definícióik alapján cáfolhatók és zártak a tapasztalati igazolással szemben.”⁴ A fejezetben látni fogjuk, hogy a vállalatelméletek között mindhárom megközelítést megtalálhatjuk.

A vállalat a működése során állandó kihívásokkal néz szembe. Ezekre reagálva, állandóan változik. Tehát egy megalkotott tökéletesnek vélt modell, azonnal érvényét veszítené, amint bármilyen változás történik a környezetben és ezáltal a vállalatban. Ezért a modellek több absztrakción alapulnak, és a vállalat szempontjából fontos tényezők közül csak bizonyosakra helyezi a hangsúlyt, azok változását vizsgálja.

Az 1.2/a. ábra szemlélteti a vállalat környezetének modelljét, melyből jól látható, hogy a környezeti elemek mennyire összetett, bonyolult rendszerekből állnak. Gondoljunk csak a gazdaságra vagy a társadalomra, mint környezeti elemekre! Vizsgálhatjuk azonban a vállalat belső környezetét is, sokszor az sem kevésbé bonyolult, mint a makro környezet elemei, gondoljunk például egy atomerőmű technológiai környezetére. Közgazdászok számára talán sokkal bonyolultabb és összetettebb, mint az „egyszerű” társadalmi folyamatok, jelenségek.

A vállalatelméletek a külső környezeti tényezők közül a piacot, valamint a belső tényezők közül a vállalat céljait, célrendszerét tekintik meghatározónak.

1.2./a. ábra: A VÁLLALKOZÁSOK KÖRNYEZETÉNEK MODELLJE



⁴ Phyllis Deane: A közgazdasági gondolatok fejlődése, AULA Kiadó, Budapest 1997. (p. 46.)

A vállalatelméletek sokféle szempontból közelítik, azt a kérdést hogyan alakul ki egy vállalat, milyenek lesznek a piaci kapcsolatai és miért úgy cselekszik a piacon ahogyan azt teszi? Nem egyszerűek a kérdések sem és a kérdésekre adott válaszok sem.

Számos vállalatelmélet létezik, sokszor az egyes elméletek között csak árnyalatnyi különbség mutatkozik. A könnyebb tájékozódás érdekében érdemes az elméleteket csoportokba összevonni. Mc Guire⁵ osztályozása a legismertebb, ő két csoportba sorolta a vállalatelméleteket. Az első csoportba az ún. holisztikus elméletek a másikba a magatartási elméletek tartoznak.

A holisztikus elméletek jellemzői:

- a vállalatot, mint egy entitás-t, azaz önálló cselekvő egységet vagy szervezetet tekintik,
- racionális magatartásformákat tételeznek fel
- a kollektívák cselekvését hangsúlyozzák, az egyénekkal szemben,
- pontosan definiált vállalati célokat tételeznek fel,
- a külső környezet a vállalatot cselekvésre készíti.

A felsorolt jellemzőknek a neoklasszikus (vagy közgazdaságtani), a játékelmélet, a statisztikai döntéselmélet, a kibernetika és a vállalkozói elmélet csoportja felel meg.⁶

McGuire szerint a vállalat elméletek másik csoportja a magatartási elméletek. A magatartási vállalatfogalmak általában olyan egyéni magatartást tételeznek fel, amelyet a környezet, mások cselekedetei és személyiségbeli tényezők határoznak meg. Az ebbe a csoportba sorolható elméletek közös jellemzői a következők:

- a vállalatok belső érintettjei és azok csoportjainak eltérő cselekedeteiből indulnak ki,
- a magatartás egyaránt függ a személyiségjegyeiktől és a környezeti hatásoktól,
- a magatartás vizsgálata során figyelembe veszik a vállalati szereplők gondolkodásának, hiedelmeinek, tudásának, érzékelésének sajátosságait,
- figyelik a kitűzött célok bonyolultságát.

A fenti jellemzők egyértelműen igazak a magatartási, a menedzser, a szervezeti, az ügynök és a tranzakciós költségek elméletére.

A legismertebb elméletek azonban a vizsgálataikat általában termelő, feldolgozó tevékenységet végző nagy, ún. „kapitalista vállalatokra” értelmezhető. Az elméletek nem vagy csak nehezen birkóznak meg például a pénzügyi közvetítő szervezetekkel, a szövetkezetekkel és a magántársulásokkal. Ez utóbbiakat vizsgálva, csupán az összehasonlítás lehetőségével élnek a közgazdászok.⁷

Napjainkra egyre nagyobb igény mutatkozik az egyéb vállalt típusok (mint például alapítványok, társaságok) vizsgálatára, illetve a vállalatok és a környezet kapcsolatának vizsgálatára. Ezeket a sokszor egymáshoz nem kapcsolódó, de másféle megközelítésből kiinduló elméletek soroljuk az alternatív gazdaságtani modellek körébe.

1.2.1. A holisztikus vállalatelméleti modellek

1.2.1.1. A standard mikroökonómia szerinti vállalat felfogás

⁵ Mc Guire: A vállalkozási magatartás elméletei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1971.

⁶ Chikán Attila: Vállalatgazdaságtan, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó - AULA Kiadó, 1992. (p. 53.)

⁷ G.I. Archibald: Vállalatelméletek In: Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan” tanulmányozásához MKKE, Vállalatgazdaságtani Tanszék, Budapest 1989. (kézirat) (p. 21-30.)

A mikroökonómia tantárgyból már jól ismert az un. neoklasszikus vállalatelmélet. E megközelítés néhány főbb alapvetése a következő:

- A piacot a tökéletes verseny jellemzi. A tökéletes verseny azt jelenti, hogy semelyik gazdasági szereplő nem képes önmaga befolyásolni a piaci árat. Tehát a piaci ár a gazdasági actorok számára egy adottság. A tökéletes versenyben mind a kereslet, mind a kínálat oldalán sok, hasonló nagyságú szereplő áll, és mindegyik számára ugyanazok a piaci információk érhetőek el. Az elmélet elfogadja *Adam Smith* (1776) a piac = láthatatlan kéz szimbólumát.
- A piaci információk alapján a vállalat önállóan dönt az erőforrások allokációjáról, valamint a termelés volumenéről és minőségéről. Ez a döntéshozatali mechanizmus minden vállalat esetében önálló, és teljesen függetlenül működik más vállalatokétól.
- A piaci koordináció a meghatározó, a szervezeti koordinációt nem ismeri, nem fogadja el ez a megközelítés. Feltételezése szerint a vállalati magatartást egyértelműen a környezet határozza meg. Az a környezet melyben a vállalat egy fekete doboz, csak a bemeneteit (input) és a kimeneteit (output) ismerjük, és ezek vizsgálatából tudunk a vállalaton belül történt dolgokra következtetni. (1.2./b. ábra)
- A vállalat egy jogi egység, amely a rendelkezésre álló termelési lehetőségekkel jellemezhető.
- A gazdasági szereplők mindig racionálisan döntenek.

1.2./b. ábra: A VÁLLALAT „FEKETE DOBOZ” MODELLJE



Ezen feltételek mellett a vállalat egyetlen dolga a profit maximalizáció,

Cél: $\pi \Rightarrow \max$!

amely azzal a termelési mennyiséggel érhető el, amely esetén a határkölttség megegyezik a határbevétellel.

π maximális, ha $MC = MR$.

„A neoklasszikus felfogásban tehát a gazdaság szabad versenyen alapul. Ez biztosítja, hogy a föld, a munka, a nyersanyagok felhasználására a legszükségesebb célok érdekében és a leginkább gazdaságosan kerüljön sor. Épp azokat a dolgokat termelik, amelyekre a leginkább szükség van, mégpedig a lehető legalacsonyabb áron: a termelési technikáknak pontosan azokat a fajtáit alkalmazzák, amelyek megfelelnek a tudás és a gazdaság adott szintjének. Az árrendszer és annak végzetes szankciói kizárják mindenféle pazarlás lehetőségét.”⁸

A hagyományos közgazdaságtan alapvető értékválasztása a materiális fogyasztás növelése, hiszen e felfogás szerint a gazdaság végcélja az emberek korlátlan anyagi szükségleteinek, mind

⁸ Balogh Tamás: Mít ér a hagyományos közgazdaságtan? Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1994. (p. 135)

tejesebb kielégítése.⁹ A hagyományos közgazdaságtan szemlélete pozitivista, mely jellemzője: „A gazdaság bármely problémájának vagy területének a tanulmányozásához először a releváns tényeket kell összegyűjteni. Azután ezeket a tényeket - megfelelően elrendezve és értelmezve - általánosíthatjuk. Az így nyert tapasztalati általánosítások nemcsak abban hasznosak, hogy megmagyarázzák a gazdasági viselkedést, hanem abban is, hogy előre jelezzük és szabályozzuk azt.”¹⁰

A neoklasszikus elmélet alapkiinduló pontjait már a XX. század elején sokan megkérdőjelezték, cáfolták, ezzel egy sokáig elfogadott elmélet megdőlni látszott és helyette vagy annak továbbfejlesztéséből újabb és újabb megközelítések, elméletek születtek. A teljesség kedvéért meg kell említeni, hogy a közgazdasági vállalatelmélet nem annyira egyértelmű, mint azt első ránézésre feltételezzük. Ez a letisztultnak tűnő elmélet is sok kritikát kapott. A legismertebb F.H. Knight profit elmélete¹¹, amelyben rámutat, hogy kevés olyan összetett fogalom létezik a közgazdaságtanban, mint a profit fogalma. A profit különböző értelmezéseinek megfelelően dolgozta ki elméletét.

1.2.1.2. Cournot - modell

A közgazdasági elmélet tovább színesedett amikor is szakítottak a szabad verseny modelljével és a profit maximalizálási kritériumot elkezdték oligopol környezetben tanulmányozni.

Az oligopólium olyan piaci struktúra, amelyben csak néhány eladó van, mindegyikük képes az árak befolyásolására, és az árak vagy a kibocsátás módosításánál mindegyiküknek figyelembe kell vennie a versenytársak reagálását. A versenytársak e kölcsönös függősége miatt a közgazdászok számára nehézséget okoz az oligopóliumnak a hagyományos elemzés eszközeivel történő vizsgálata.

A legismertebb modell, amely megtörő keresleti görbékkel írja le az oligopóliumot. S bár már száz éve foglalkoztatja a közgazdászokat az oligopól piac problémája, mégsem született meg az igazi modell.

Az oligopól piac egyszerűsített változatát vizsgálta Cournot, a duopól piacot. Ezzel az egyszerűsítéssel élve dolgozta ki ismert elméletét. A modell kidolgozása során abból a feltevésből indultak ki, hogy egy duopól (kétszereplős) piacon, a versenytársak egymástól függetlenül cselekszenek.¹² A Cournot modelljét tovább fejlesztve alakult ki a kollúziós vagy összejátszáson alapuló elmélet. Melyben már azt vizsgálják, hogyan hat a piacra, azok szereplőire, ha a duopólium két tagja közös akciókat hajt végre, azaz összejátszik.

1.2.1.3. Strackelberg - modell

A piaci formák elméletének kérdéskörében szerzett érdemeket a *Heinrich von Stackelberg*. A neoklasszikus elmélet tökéletes verseny koncepcióját megkérdőjelezve dolgozta ki elméletét. A valóságos piacokat többnyire oligopóliumok határozzák meg, vagyis kis létszámú piaci szereplő,

⁹ Zsolnai László: Másként gazdálkodás Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó 1989. (p. 48.)

¹⁰ C.R. McConnel: Economics, McGraw-Hill Book Company 1984. (p. 3.)

¹¹ McGuire: A vállalkezési magatartás elméletei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1971.

¹² Ezzel a feltételezéssel élve tehát nem kell egymás viselkedését figyelni, így a magatartási elméletek feltétele nem igaz erre a modellre, azaz, hogy a szereplők viselkedése befolyásolja a többi szereplő cselekedeteit. A Cournot modell így valóban bizton sorolható a közgazdasági elméletek csoportjába.

akik jól tudják befolyásolni az árakat, kartelleket alakítva, árharccokat vívni vagy hallgatólagosan rendezik ügyeiket. A valóságot vizsgálva, próbált egy olyan módszert kitalálni, amely segítségével a tökéletes versenyre emlékeztető helyzet alakulhat ki.

„Stackelberg rájött, hogy olyan piacon amelyen két ajánlattevő szerepel (duopólium), akkor lehetséges szilárd egyensúly, ha a két termelő közül az egyik nyilvánvalóan erősebb a másikonál. Ebben az esetben ugyanis az erősebb ‘független helyzetet’ szerezhet, és olyan sok árut dobhat piacra, amennyi számára a legkedvezőbb. Ha a duopólium másik tagja meghajlik e diktátum előtt, jöllehet kevesebbet keres, mint versenytársa, még mindig jobban jár, mintha nyílt árharcba keveredne. Ez az asszimetrikus duopólium „Stackelberg-féle megoldás”-ként került be az elmélettörténetbe.”¹³ Szerinte az államnak ki kell kényszerítenie azokat a piaci eredményeket, amelyek tulajdonképpen a tökéletes verseny esetén kialakultak volna, de amelyeket a ténylegesen létező oligopóliumok megakadályoznak.

Stackelberg ezt az elméletét 1934-ben publikálta először. Az elmélet piaci megalapozottságát támasztja alá az a tény, hogy az Egyesült Államokban 1980-as évek közepén kidolgozták a „stratégiai kereskedelempolitika koncepcióját”, mely elméleti alapjait Stackelberg modellje jelentette. Az állam export támogatásokkal segítse hozzá az amerikai vállalatokat, hogy a nemzetközi versenyben meg tudják szerezni a „Stackelberg - féle független helyzetet”. Ha ez sikerül a nyereség a külföldi cégektől a belföldi cégekhez helyeződik át, vélték a stratégiai kereskedelempolitika koncepcióját kidolgozó gazdaságpolitikusok.

1.2.1.4. Schumpeter vállalkozói elmélete

A klasszikus közgazdaságtan feltevése szerint a piacok mindig az egyensúlyi állapot felé mozdulnak el.

Schumpeter felismerte, hogy a tőkés piacokon soha sincs egyensúly. Ez pedig a rendszer „kulcsfigurái” az ún. úttörő vállalkozók miatt van. Ők azok akik állandó készletet éreznek arra, hogy valami újabbat, valami mást csináljanak, mint a többi piaci szereplő. Az új kezdeményezések közé sorolta Schumpeter az új termékeket, az új termelési módszereket, az új értékesítési és beszerzési piacokat és az új a piacstruktúrákat, mint például a monopóliumot létrehozását és/vagy megszüntetését.¹⁴

Schumpeter vállalkozó fogalma nem egyezik meg az általunk elfogadott tartalmával ennek a kifejezésnek. Szerinte vállalkozó lehet, „egy szocialista társadalom szervei, vagy egy jobbágy telek urai, vagy egy primitív törzs főnökei”, is. Attól válnak vállalkozóvá, hogy újat valami mást csinálnak, mint a környezetük. Schumpeter felismerte, hogy a pénzvilág különösen kedvezően hat a vállalkozó tevékenységére. A bankok hitelei segítik a vállalkozót abban, hogy céljait, az újdonságait piacra dobja, sőt ezen hitelek segítségével a vásárlók érdeklődését is fel tudja kelteni (reklám). Ha az akciója sikeres volt, akkor időlegesen a termékével, szolgáltatásával monopol helyzetet élvezhet a piacon, és monopol profithoz jut. A piaci sikerek láttán azonban megjelennek a versenytársak a piacon, utánaözva az úttörő vállalkozó újítását. A monopolprofitról le kell mondania a vállalkozónak, vagy ismét ki kell találnia valami nagyon új dolgot annak érdekében, hogy az áhított nagy nyereséget önmagának megtarthassa. Ez az állandó kényszer az

¹³ Nagy közgazdászok az ókortól napjainkig Kossuth Kiadó, Budapest 1997. (p.105)

¹⁴ Nicolaus Piper: A vállalkozó mint úttörő In: Nagy közgazdászok az ókortól napjainkig, Kossuth Kiadó, Budapest 1997. (p. 70-73.)

újításra, a megújulásra a gazdasági konjunktúra alapja. Az úttörő vállalkozó tehát az innovációi révén járul hozzá a gazdasági fejlődéshez.

Schumpeter munkássága végén az úttörő vállalkozó elméletét tovább gondolva megállapította,¹⁵ hogy az érett kapitalizmusban a nagy trösztök veszik át a gazdaság megújítóinak szerepét. „Már nem a gazdasági felemelkedés vágyától hajtott kisvállalkozók fogatosítják a kulcsfontosságú döntéseket, hanem fizetett menedzserek - az innovációs folyamat bürokratizálódik.” Ez a megállapítása már átvezet minket a magatartás tudomány vizsgálatainak körébe. Schumpeter vállalkozói elmélete sokáig feledésbe merült. A közép- és kelet-európai szocialista országokban lezajlott politikai és gazdasági rendszerváltás idején került ismét előtérbe. Amikor azt vizsgálták, milyen lépésekkel lehet segíteni a kapitalista gazdálkodás elterjedését. A nyugati közgazdászok és elemzők erre a kérdésre szívesen válaszoltak Schumpeter elméletével.

1.2.1.5. A statisztikai döntésemélet modelljei

A döntéseméleti modellek alapja, hogy a vállalat a gazdasági környezetének és más gazdasági szereplők tevékenysége hatásainak is állandóan ki van téve. A játékelmélet szakít a neoklasszikus tökéletes verseny felfogással, és a valóságnak jobban megfelelő piaci modellt, az oligopol piacokat vizsgálja.

A döntéseméleti modellek legfontosabb alapvetései tehát a következők:¹⁶

- A piacokra nem jellemző a tökéletes verseny. A vizsgálatok oligopol piaci környezetben értelmezettek, amikor kettő vagy kevés számú nagyvállalat uralja a piacot.
- A piaci ár nem adottság, hanem a kínálat bővülésével, az árak csökkenő tendenciát mutatnak.
- A versenytársak piaci tevékenysége, annak kiszámíthatatlansága jelentős piaci kockázatokat rejt magában.
- Hasonlóan a neoklasszikus elmülethez, csak a termelési és a tevékenységi struktúrát vizsgálja.

Egy-egy iparágban a vállalatok kölcsönösen függenek egymástól, a versenytársak állandóan figyelik egymás piaci akcióit és reagálnak azokra. A döntéseméletek megpróbálják elemezni és értékelni ezeket a hatásokat és kölcsönhatásokat. Előfordul hogy a reakció - ellenreakció olyan piaci folyamatokat indít el, amelyben hosszabb rövidebb ideig mindenki rosszul jár. Mivel a vállalatok nem vagy csak korlátozottan működnek együtt, ezért ezeket a negatív folyamatokat nem tudják leállítani. Ilyen eset például, amikor a piaci részesedés megszerzése, növelése érdekében a vállalatok az ár-érzékeny fogyasztók kegyeit hajszolva, folyamatosan csökkentik áraikat, akár olyan szintre is, hogy veszteséget termeljenek.

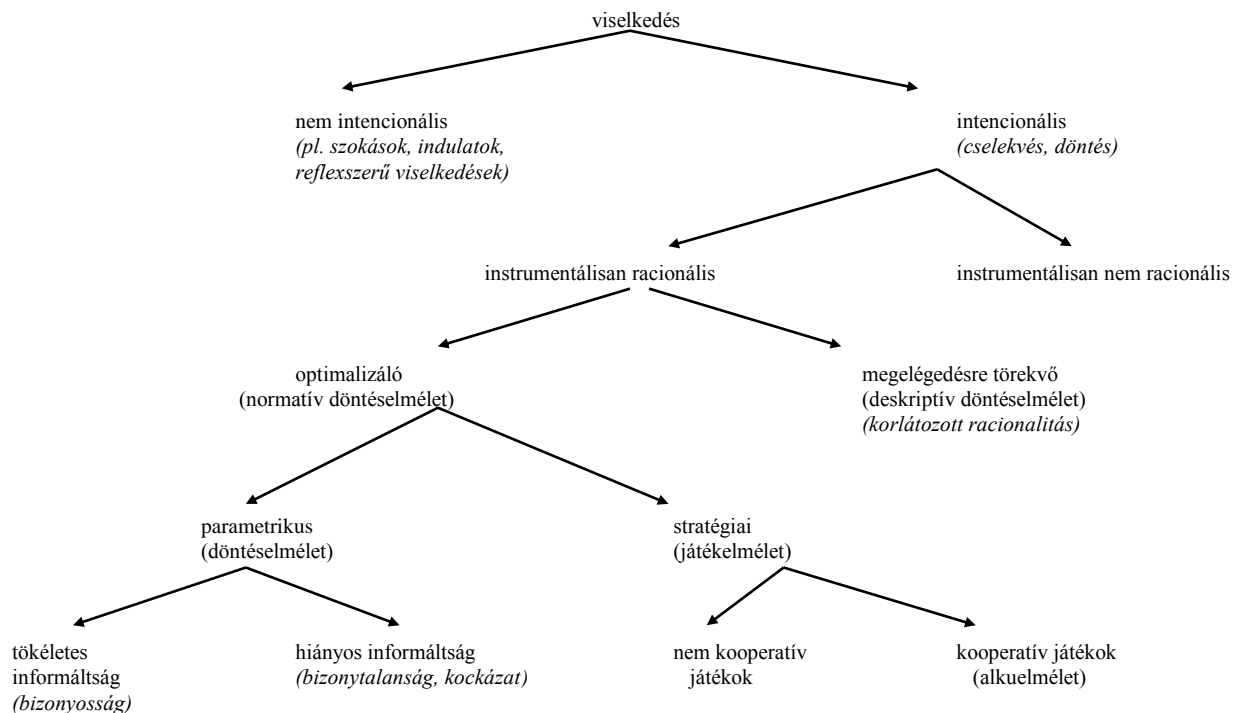
A verseny azonban pozitív hatással is járhat a piaci szereplők számára. Például egy nagy piaci részesedéssel rendelkező vállalat reklámkampánya, megnöveli az adott termék iránt a keresletet, ez a kisebb piaci szereplők forgalmára is pozitívan hathat, és növelheti nyereségüket. A különböző döntéseméleti modellek között jelentős különbség abban mutatkozik, hogy az egyes szereplők miként viszonyulnak egymáshoz, illetve hogy döntéseik mennyire tekinthetők az

¹⁵ Az 1942- ben megjelent Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie (Kapitalizmus, szocializmus és demokrácia) című művében fejtette ki ezt a nézetét.

¹⁶ Balogh Sára – Bélyácz Iván – László Gyula – Marosi András – Szerb László – Ulbert József: Vállalati gazdaságtan Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs 1994. (p. 41.)

adott helyzetben racionálisnak. A modern cselekvés elméleti tipológiák szerint a döntési és cselekvési helyzetek alábbi csoportjait különböztetjük meg.¹⁷

1.2./b: A DÖNTÉSI ÉS CSELEKVÉSI HELYZETEK CSOPORTOSÍTÁSA



1.2.1.5.1. Stratégiai formájú játékok¹⁸ avagy Játékalméletek

Az 1.2./b. ábrából látható, hogy játékalmélet alatt, a stratégiai optimalizáló döntéseket értjük. Az optimalizáló döntési helyzeteket két szempontból osztályozhatjuk. A parametrikus döntési helyzetek jellemzője, hogy a döntéshozó a döntés során olyan feltételekkel találja magát szemközt, amely számára adottság, azon változtatni nem tud. Ezeket a helyzeteket nevezhetjük „természet elleni játszma” is. A döntési szituációk másik csoportja az ún. „emberek elleni játszma”, vagy stratégiai helyzetek, amelyeket a döntések kölcsönös függősége jellemez. Az egyik döntéshozó döntése befolyásolja a másik szereplő döntését.

„A stratégiai döntések képezik a játékalmélet tárgyát. ...A stratégiai döntéseket a döntések kölcsönös függősége jellemzi. A döntéshozónak előzetesen mérlegelnie kell, a többiek várható döntéseit és egyúttal fel kell becsülnie azt is, hogy a többiek miképpen anticipálják az ő döntéseit.”

A szituáció minden szereplője a lehetséges megoldások, választások (stratégiák) halmazával rendelkezik, amelyekből választva a játék kimenetelét előidézük.

A stratégiai alaphelyzetekben három alaptípus fordul elő.

- minden egyes játékos nyereménye függ az összes többi játékos nyereményétől,

¹⁷ Szerkesztő: Csontos László: A racionális döntések elmélete Osiris Kiadó-Láthatatlan Kollégium, Budapest 1998. (p.13.)

¹⁸ Szántó Zoltán: A racionális döntések elméletén nyugvó társadalomtudomány (Metateoretikus vázlatpontok) In: Szerkesztő: Csontos László: A racionális döntések elmélete Osiris Kiadó-Láthatatlan Kollégium, Budapest 1998. (p.7-24)

- minden egyes játékos nyereménye függ a többi játékos döntésétől,
- minden egyes játékos döntése függ az összes többi játékos anticipált döntésétől.

A játékelmélet két szempontból vizsgálja ezt a három típust.¹⁹

a.) A **nem kooperatív (nem megegyezéses) játékok** elmélete a döntési problémát kizárólag a racionálisan cselekvő szemszögéből vizsgálja. Ez esetben egy szereplő racionális döntése hozhat olyan eredményt a többi játékos számára, hogy azok rosszabbul járnak, mintha a racionálisan döntő fél, másik stratégiát választott volna. A nem kooperatív játékok tovább osztályozhatók.

aa.) Az első csoport az *állandó vagy nulla összegű játékok*. Ezekben a játékokban a felosztható nyeremény nagysága adott., csak a nyeremények megoszlása függ a szereplők stratégiájától. Az egyik fél nyereménye a másik fél vesztesége lesz. A nulla összegű játékok tisztán konfliktusos játékok.

ab.) A nem kooperatív játékok másik csoportja, a *változó, vagy nem nulla összegű játékok*. Ezekben a döntési helyzetekben a stratégia választása a nyeremények megoszlását és a nyeremények nagyságát is befolyásolja. A változó összegű játékok lehetnek tisztán koordinációs vagy vegyes - konfliktusos és koordinációs - játékok.²⁰

b.) A **kooperatív (megegyezéses) játékok** elmélete azonban azt feltételezi, hogy az a.) pontban leírt helyzet nem fordulhat elő. Azért nem mert ezekben az alkuhelyzetekben lehetőség van együttes stratégia választásra, a megállapodást végre lehet hajtani és a közös nyereményeket a szereplők eloszthatják egymás között az előzetes megállapodás szerint, vagy egy újabb alkuba bocsátkozva döntenek a felosztás módjáról.

„A racionális döntése az egyéni cselekvést alakító mikro-mechanizmusok egyike. A környezethez való optimális alkalmazkodás formája.” Ez a mechanizmus azonban nem csalhatatlan, és hogy miért? A magyarázat egyszerű, azért mert emberek vagyunk, az érzéseink, vágyaink, a pillanatnyi pszichikai állapotunk és sok egyéb tényező hatására sokszor a Weber-i racionalitás helyett irracionálisan döntünk. Az irracionális döntések elméletéről a későbbiekben olvashatunk.

1.2.1.5.2. Egyéb matematikai optimalizáló módszerek

¹⁹ A játékelmélet nagy alakja a közgazdasági Nobel-díjas John Nash, aki életének egyes mozzanatait dolgozza fel az Egy csodálatos elme című film.

²⁰ A jól ismert „fogoly dilemma” ebbe a csoportba sorolható. A vegyes motívumú (egyszerre konfliktusos és koordinációs) játékokban a szereplők két stratégia közül választhatnak - kooperáció (K) vagy dezertálás(D). Kétszemélyes játék esetén négy lehetőség mutatkozik., ezek:

stratégia	Az „Én” választása:	A másik játékos választása
X	K	K
Y	K	D
Z	D	K
W	D	D

Ebben a fogolydilemma helyzetben a racionális játékosok kölcsönösen a dezertálást választják (a stratégia kombinációk sorrendje alapján, Z-X-W-Y), ami ugyan egyensúlyi helyzet, mivel egyik fél sem tud egyoldalú lépéssel javítani a saját helyzetén, de nem Pareto-hatékony megoldás, mivel mindkét játékos kedvezőtlenebbül jár annál, mintha a kooperációt választották volna.

Hasonló játék a Grease című filmből jól ismert, az amerikai fiatalok kedvelt időtöltése a „gyáva nyúl” (chicken game) játék. A játék lényege az, hogy a két játékos autóval elindul egymással szemben. A játék vesztese az lesz, aki hamarabb tér ki a másik versenyző elől, annak érdekében, hogy a frontális ütközést elkerülje. E játékban a racionális stratégiakombináció sorrendje, Z-X-Y-W lesz.

A II. világháború idején majd azt követően a matematika óriási fejlődésnek indult. Az operációkutatás elméleti megalapozása széles mozgásteret biztosított az optimalizáló módszereknek és modelleknek. A lineáris programozás²¹ és a tevékenység elemzés helyt kapott a közgazdaságban is.

1.2.1.6. Jóléti közgazdaságtan elméletei²²

A jóléti közgazdaságtan a modern mikroökonómia egyik normatív ága. Alapkérdése: hogyan kellene elosztani az erőforrásokat a gazdaságban? Célja, hogy meghatározzon egy kritériumrendszert, amely alapján a közgazdászok eldönthetik, hogy "jó" vagy "rossz" egy társadalom - a szűkösen rendelkezésre álló erőforrások vonatkozásában.

A jó és rossz ebben az esetben azt jelentik, hogy hatékony-e vagy sem az erőforrások allokációja? A vita ott kezdődhet, amikor az erőforrások elosztását az alapján ítélik meg, hogy az igazságos-e? Többen ezt tartják a jóléti közgazdaságtan hibájának, mivel erkölcsi elvek alapján próbál ítéletet hozni.

Sir John Hicks, a modern jóléti közgazdaságtan (welfare economics) "atyja" az 1930-as években fejtette ki azt, hogy a közgazdaságtan posztulátumai nem szentelnek elég figyelmet a szabadságnak és igazságosságnak mint értékeknek.

Többen bírálták Hicks ezen törekvését.

Kenneth Boulding szerint a jóléti közgazdaságtan "hibás, de tulajdonképpen egy nagyszerű elmélet". A hibája az, hogy erkölcsi alapokra építkezik, ezért ingatag.

Bowes szerint az elmélet naiv és kiforratlan értékeken nyugszik.

Mishan (1984) véleménye szerint: "a hagyományos közgazdasági megközelítés, amely mérhető tényezők vizsgálatán nyugszik a modern vagy posztindusztriális társadalmakban kiegészítendő olyan megfontolásokkal, amelyekhez mennyiségi vizsgálatokkal nem lehet eljutni".

A jóléti gazdaságtan első alaptétele így szól: "Ha létezik magántulajdonon alapuló kompetitív egyensúly az pareto - optimum."

A kompetitív egyensúly létezésének bizonyítéka abban van, hogy az atomizált verseny, az ár-meghatározottság, az árszabályozás, a szükséges információk birtoklása, ezek mind az egyensúly eszközei. Az árjelzések elegendőek a gazdasági tevékenység koordinálásához. Minden gazdasági szereplő arra törekszik, hogy célfüggvényét maximálja: a vásárló a helyettesítés határrátáinak, az eladó a transzformáció határrátáinak kiegyenlítésével.

Konvex világban (nem növekvő skáláhozadé, externália-mentesség), ha mindenki egyforma árakkal áll szemben, a helyettesítés határrátája két áru esetében, minden vásárló számára egyenlő: az egyenlő árak kombinációja a helyettesítés határrátáinak egyenlőségével pareto-hatékony allokációt ír le. Ez olyan gazdasági környezet, amelyben nem növelhető az output. Ezért nem mondható, hogy a pareto-hatékony allokáció a legjobb lenne. A kompetitív egyensúly pareto-hatékony: gyakran mint döntő bizonyítékot használják a laissez-faire és a kapitalizmus létjogosultságának igazolására.

A jóléti közgazdaságtan második alaptétele a következőt állítja: "Ha minden vásárló és termelő önös ár-meghatározó, akkor bármelyik pareto-hatékony egyensúly elérhető a

²¹ A maxi-min és mini-max típusú problémák és azok megoldási módszerei az operációkutatás című tantárgyból jól ismertek.

²² John Maloney: What's new in economics? (4. fejezet - Jóléti közgazdaságtan) Manchester University Press, 1992.

versenymechanizmuson keresztül, az egyénekre és cégekre kivetett átalányadók és jövedelemtranszfer mellett.”

Az 1930-as években vita bontakozott ki a fölött, hogy az intervenciók politika, a gazdaság állapotának megváltoztatására tett bármilyen lépés eredményezi-e a jólét növekedését. További probléma volt az egyéni hasznosságok összevetésének kérdése.

Kaldor és Hicks azt állították, hogy fejlődés csak akkor következhet be, ha a nyertesek valamilyen módon kompenzálják a veszteséget szenvedőket. *Hicks* bizonyította be, hogy társadalmi fejlődés nem mehet végbe anélkül, hogy a változások veszteségeit ne kompenzálják. A kompenzáció eszközei: a támogatások, szubvenciók, az adórendszer. Ezeket az elveket már *Stackelberg* is hirdette.

A harmadik alaptétel az előzőekből következik: ”Nincs olyan arrowi társadalmi jóléti függvény, amely egyszerre elégítené ki az univerzalitást, a paretói konzisztenciát és az egyszemélyi kényszermentességet követelményét.”

Az első tétel szerint a tökéletesen funkcionáló gazdaság az erőforrások pareto-hatékony allokációját garantálja. A javak méltányos elosztása azonban nem teljesül. A problémát *Bergson* (1938) próbálta feloldani, az ún. társadalmi jóléti függvénnyel, amely integrálta a hatékonyságot és a méltányosságot a jóléti megközelítésbe. A bergsoni jóléti függvény az egyéni hasznosságok összesítése: azt jelenti, hogy ha egy személy jóléte növekszik a társadalmi jólét is. Ha valakie csökken, ahhoz, hogy elkerüljük a társadalmi jólét csökkenését, valakiének csökkennie kell. A cél a személyes hasznosságok maximálása és így a társadalmi jóléti függvény maximálása is - ez biztosítja a pareto-hatékonyt, mialatt a társadalom megvalósítja elosztási céljait.

Graff (1957) azt kutatta, hogy hogyan lehet megvalósítani azokat az erkölcsi alapelveket, amelyek a társadalmi jóléti függvény mögött húzódnak meg. *Arrow* erre a problémára alkotta meg az ún. lehetőség tételét (1963). Ha egy társadalmat a jólét eloszlása alapján ítélnék meg, tudni kell, hogy mi alapján mondjuk egy elosztási alternatíváról azt, hogy jobb, mint egy másik? *Arrow* a jóléti függvények számának csökkentése - a jobb összehasonlíthatóság - érdekében az alábbi kritériumrendszert vezette be:

1. univerzalitás: nem az egyéni preferenciák, hanem a társadalmi rangsor érvényesül,
2. pareto-konzisztencia,
3. alternatívák függetlensége,
4. kényszermentesség: egy személy preferenciái nem határozzák meg a többiekét.

Arrow megmutatta, hogy mind a négy kritériumnak megfelelő jóléti függvény nem létezik.

A jóléti közgazdaságtan értéke az 1970-es években történt visszatérésétől az, hogy segítséget nyújtott az adórendszerek és az ún. incentive rendszerek kialakításához. Adott egy kritériumrendszert, amely alapján megítélhető egy olyan gazdaság teljesítménye, amelynek piaca tökéletlen, információhiányos és a kutatási, megismerési frontvonalaknak még a szélén helyezkedik el.

1.2.1.7. A holisztikus vállalatelméletek összefoglalása

A holisztikus elméletek egy olyan hallgatóságos feltételezésből indulnak ki, miszerint a vállalat döntései egyéni döntések, de legalább is erősen emlékeztetnek az egyén döntési folyamatára. Kiindulásként azt tételezzük fel, hogy a vállalat adott cél és cselekvési változatok esetén azt az irányt választja, amely közelebb viszi őt a céljaihoz. Tehát a holisztikus vállalatelméletekben a vállalat mindig azt az egyetlen alternatívát választja, amely közelebb viszi kitűzött céljához,

minden döntését valamilyen állandó kritérium alapján ítéli meg. Teszik ezt azért, mert, ahogy az alap feltevéseinkben is megfogalmaztuk, e szemlélet szerint a vállalat mindig racionálisan dönt. Nagy hiányossága tehát ezeknek az elméleteknek, hogy nem veszik figyelembe, hogy nem a vállalat dönt, hanem az ott dolgozó menedzserek, vezetők. Sokszor egy-egy döntést többen hoznak meg. Ilyen esetekben nem állíthatjuk, hogy azért döntöttek úgy ahogyan azt tették, mert mindannyiuk számára az a döntés volt optimális. A döntésben résztvevők cselekvéseit sok tényező befolyásolja, ezeket a motívumokat a holisztikus elméletek nem is vizsgálják, így egyre több kritika érte ezeket az elméleteket és a II. világháború utáni időszakra már egyértelműen a magatartási elméletek dominanciája a jellemző.

A holisztikus vállalati modellek összehasonlítása²³

	Standard mikroökonómia	Cournot modell	Strackelberg-modell	Vállalkozói elmélet-	játékelmélet	jóléti közgazdaságtan
piaci környezet	tökéletes verseny	duopol piac	kétszereplős (duopol) piac	tökéletes verseny	oligopol verseny	tökéletlen verseny
információ jellege és információ áramlás	költség nélküli szabad és tökéletes információ áramlás	szabad információ-áramlás	szabad információ áramlás	költség nélküli szabad és tökéletes információ áramlás	költség nélküli szabad és tökéletes információ áramlás	információ hiányos
vállalati célok	egydimenziós profitmaximalizálás	saját profit maximalizálása	az erősebb fél számára a független helyzet	egyedüli profitmaximalizálás (monopol profit)	egydimenziós profitmaximalizálás	profitmaximalizálás
vállalati döntéshozatali rendszer	a piac által mechanikusan meghatározott	önálló	a vállalatot a duopólium másik tagjának döntései befolyásolják	„innovációk” létrehozására irányul	az oligopol piac által meghatározott	<i>nem egységes</i>
vállalati szervezeti rendszer	A holisztikus szemlélet alapvetése szerint, a vállalat egy entitás, a szervezeti rendszere nem meghatározó					
az elmélet megkülönböztető vonása	a tökéletes verseny idealisztikus feltételezése	a duopólium tagjai egymástól függetlenül cselekszenek	asszimmetrikus duopólium felfogás	a vállalkozó motivációinak és kockázatvállalásának vizsgálata	oligopol verseny a vállalati stratégia bizonytalansága	a kompetitív egyensúly mindig pareto hatékony
a vállalati belső struktúra kiemelt eleme	termelés	termelés	termelés	termelés	termelés	erőforrás allokáció és termelés

²³ Az összehasonlító táblázat ötlete és szerkezetének egyes elemei a Balogh Sára -Bélyácz Iván - László Gyula - Marosi András- Szerb László - Ulbert József: Vállalati gazdaságtan Janus Pannonius Egyetemi Kiadó 1994. (p. 67) tankönyvből származnak.

1.2.2. Magatartási elméletek

McGuire szerint a vállalat elméletek másik csoportja a magatartási elméletek. A magatartási vállalatfogalmak általában olyan egyéni magatartást tételeznek fel, amelyet a környezet, mások cselekedetei és személyiségbeli tényezők határoznak meg.

A magatartási elméletek közé soroljuk a magatartási, a menedzser, a szervezeti, az ügynök és a tranzakciós költségek elméletét.

Az ebbe a csoportba sorolt elméletek is sokféle megközelítés és értelmezés szerint alakultak ki. Az elméletek széles skáláját két nagyobb megközelítés szerint értelmezhetjük, az egyik viszonylag homogén szemlélet módon alapuló és egymásból kifejlődött ág az ún. intézményi közgazdaságtani elméletek, a másik ág a menedzser elméletek köré csoportosítható.

1.2.2.1. A szervezetek intézményi közgazdaságtani elméletei

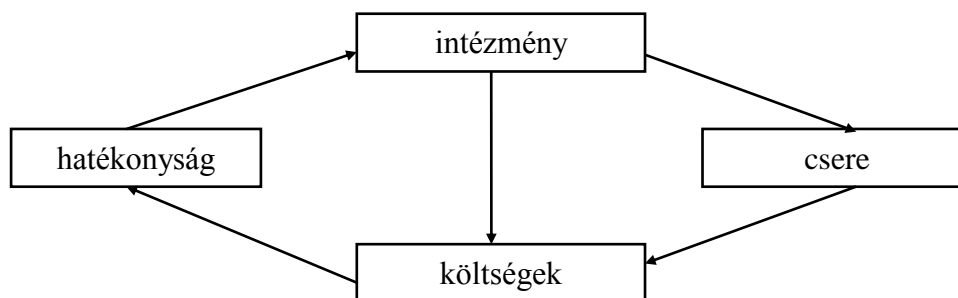
„Az új intézményi közgazdaságtan („New Industrial Economics”) az intézmények, (mint például piacok, szervezetek, jogi normák) elemzése áll, amelyek keretein belül a gazdasági cserefolyamatok lezajlanak. Az intézmények elemzésének célja az, hogy magyarázatot adjon a gazdasági intézmények struktúrájára, változásaira, hatékonyságára és az emberek gazdasági magatartására gyakorolt hatására.”²⁴ Az új intézményi közgazdaságtan a (neoklasszikus) mikroökonómiai modellen alapul, de megpróbálja ötvözni azt a szervezetelmélettel.

A közgazdaságtani intézményi elemzés két alapkérdése:

1. Melyik (alternatív) intézményi megoldás a gazdasági cserefolyamatok koordinációs problémáinak melyik típusánál jár a viszonylag legkisebb költséggel és a legnagyobb hatékonysággal?
2. Milyen hatással vannak az intézmények kialakítására és változására a cserekapcsolatok koordinációs problémái, költségei és hatékonysága?

A közgazdaságtani intézményi elemzés vállalat modellje a feltett kérdésekre adott válasz alapján a következő négy elemet emeli ki: „intézmény”, „csere”, „költség” és „hatékonyság”. (3.ábra) Ebben a magyarázó modellben „az „intézmények” szabályozzák a javak, szolgáltatások és a tulajdonjogok cseréjét”, amely csere „költségekkel” jár, a költségek hatással vannak a tényezők cseréjének „hatékonyságára”, ez ugyanakkor dönt bizonyos „intézmények” kiválasztásáról és előnyösségéről, amelyek azután a „cserét” szabályozzák”⁶ és így ismétlődnek a folyamatok tovább, a modell szerint akár a végtelenségig.

²⁴ Alfred Kieser: Szervezetelméletek - AULA Kiadó, Budapest 1995. (p.251.)



1.2.2.1.1.. A tulajdonjogok elmélete ²⁶

A tulajdonjogok elméletének (property rights theory) középpontjában a tulajdonjog intézménye áll, amely rögzíti, hogy milyen módon rendelkezhet a tulajdonos azok felett az erőforrások felett amelyre a jogosultsága vonatkozik.

A tulajdonjogok elméletének három alapfeltevése van:

- Az egyének saját hasznuk maximalizálására törekcsenek, mind materiális értelemben (fogyasztás, jövedelem), mind immateriális értelemben (hatalom, nyugalom, önmegvalósítás).
- A tulajdonjogok koncepciója szerint az adott jogrendben érvényesülő szabályok rögzítik, hogy ki, milyen erőforrást, mikor, milyen formában és mértékben használhat legitim módon.
- A tulajdonjogok specifikálása, átruházása és érvényesítése (tranzakciós) költségeket okoz.

A tulajdonjogok elmélete négy jogot különböztet meg, ezek: a használat joga, a jövedelmek megszerzésének és megtartásának joga, a dolgok formájának vagy lényeges tulajdonságának megváltoztatásához való jog és a felsorolt tulajdonjogok részének vagy egészének átruházási joga.

A tulajdonjogok elméletének egyik fő mondanivalója: „a cselekvők adott intézményi keret feltételek mellett az erőforrások használatának azt a formáját fogják választani és olyan tulajdonjogi struktúrát fognak kialakítani, amely a nettó hasznukat maximalizálja.” Demsetz (1967)²⁷

A tulajdonosi jogok elmélete elsősorban empirikus vizsgálatok eredményeit feldolgozva teljesegett ki. Az elmélet megjelenésekor többnyire a különböző tulajdonformák elemzésével foglalkoztak, kiemelten vizsgálták a magán és a közösségi tulajdon különbségeit, jellegzetességeit. A közösségi tulajdont nem lehet úgy használni, hogy másokat kizárjanak a használatából, és a tulajdonjogok nem ruházhatók át. Fontos megállapítás, hogy „azokat az erőforrásokat amelyek közösségi tulajdonban vannak, és amelyek használatát nem korlátozzák (pl: vadászterületek, föld, tőke), intenzívebben használják, mintha ezek magántulajdonban

²⁵ Alfred Kieser: Szervezetelméletek - AULA Kiadó, Budapest 1995. (252.oldal)

²⁶ Alfred Kieser: Szervezetelméletek - AULA Kiadó, Budapest 1995. (253-264.oldal alapján)

²⁷ DeAlessi, Demsetz, Barzel, Picot/Kaulman és sokan mások foglalkoztak a tulajdonjogok elméletével, mely elmélet alapjait Coase fogalmazta meg az 1937-ben megjelent The nature of the firm című munkájában.

Demsetz H: 1967: Toward a theory of property rights., American Economic Review 57. (347-359.oldal)

lennének.”²⁸ Azért, hogy a közösségi tulajdont megvédjék a gyors kizsákmányolástól, a tulajdonosok gyakran állítanak fel a használatot korlátozó szabályokat (pl: vadászszезon, zsákmányra vonatkozó kvóták vagy termelési technológiai előírások) vagy magántulajdonná alakítják a közösségi tulajdont. A tulajdonjogok elmélete foglalkozik még az állami tulajdonban lévő vállalatok és az államilag szabályozott vállalatok jellegzetességeivel. A vizsgálatok eredményeként megállapítható, hogy az állami tulajdonban lévő vállalatok döntéshozói kevésbé vannak ösztönözve arra, a tulajdonukban lévő erőforrások hatékonyan használják fel.

A tulajdonjogok elméletének képviselői arra a kérdésre is keresték a választ, hogy miért léteznek vállalatok, amikor az általuk is elfogadott és uralkodó neoklasszikus felfogás szerint a piac a leghatékonyabb allokációs mechanizmus. A kérdésre *Coase (1937)* abban látta a magyarázatot, hogy a tranzakciók internalizálásával (a vállalat szervezeti keretein belülre történő bevonásával) bizonyos költségek megtakaríthatók, s így a piaci cserénél a vállalati gazdálkodás hatékonyabbnak mutatkozik. A vállalaton belüli szerződések azért olcsóbbak és gyorsabbak, mert nem kell minden egyes tranzakcióhoz információt gyűjteni és elemezni a kínálatra és az árakra vonatkozóan és nem kell egy-egy szerződés kapcsán alkuba bocsátkozni. A belső információk azonnal rendelkezésre állnak.

A tulajdonjogi elmélet képviselői a vállalkozások jogi formáinak elemzésére is nagy hangsúlyt fektettek. A vizsgálatok során elsősorban az egyéni vállalkozói és a nyílt részvénytársasági formában működő vállalatok vizsgálatával foglalkoztak. Az empirikus vizsgálatok eredménye az a megállapítás, hogy a nyílt részvénytársasági tulajdoni szerkezet az egyéni vállalkozói formához képest magasabb tranzakciós költségeket von maga után, mert a vezetők irányítása és ellenőrzése költségeket jelent a tulajdonosok számára. Valamint a vállalat menedzsmenete a forgalomhoz, fogyasztáshoz és presztízshez fűződő érdekeit a tőketulajdonosok rovására is képes érvényre juttatni, kihasználva a jobb informáltságukat.

A tulajdonjogok elméletének fontos kutatási területét jelenti a gazdaságtörténeti elemzés, mely keretein belül a tulajdonjogi struktúrák kialakulását és fejlődést vizsgálják, különös tekintettel a történeti, társadalmi, jogi, politikai, vallási, kulturális és gazdasági tényezők hatásaira. A tulajdonjogi elmélet rendkívül széles körűen vizsgálja a vállalatok működését, ezt támasztja alá az is, hogy az elméletből kiindulva olyan témákban is végeztek vizsgálatokat, mint a tulajdonjogi szerkezet hatása a vállalati innovációs tevékenységre, a szervezeti struktúra változásaira, a értékesítés és termelés szervezés kérdéseire, a személyzeti politika, vállalati finanszírozás vagy akár a beruházási döntések problematikájára.

Összehasonlítva a klasszikus mikroökonómiai vállalat felfogással a tulajdonosi jogok elméletét, megállapíthatjuk, hogy a vállalat, mint fekete doboz megközelítéssel szakított ez az elmélet és elismeri, hogy a vállalat eltérő célokat és érdekeket követő egyénekből áll. Valamint a vállalat már nem írható le egy egyszerű termelési függvényvel, hanem azt szerződésekkel megalapított és működtetett intézményként fogja fel.

²⁸ A közösségi tulajdon jellegzetességeinek vizsgálatával foglalkozik Kornai János is A hiány című művében. A közösségi tulajdon speciális típusát a szocialista állami tulajdont vizsgálta, és dolgozta ki a szívásos (erőforrás korlátos) gazdaság modelljét.

Kornai János: A hiány, Közgazdasági és jogi Könyvkiadó Budapest. 1980.

1.2.2.1.2.. Tranzakciós költségek elmélete/gazdaságtana ²⁹

1937-ig nem volt a vállalatnak elfogadott elméleti magyarázata. Ezt a hiányt a tranzakciós költségek elméletén alapuló modell orvosolta.

A tranzakciós költségek elmélete (transaction cost economics)³⁰ minden gazdasági eseményt egy tranzakcióként definiál. Minden egyes tranzakció költsége pontosan meghatározható. Az egyre élesedő versenyben kulcsfontosságú a költségek racionalizálása, csökkentése.

A tranzakciós költségek vizsgálatának elsősorban a vállalati méret növekedése volt az oka. Ahogy a vállalat fejlődik, üzleti kapcsolatai kiteljesednek, egyre több tranzakciót hajt végre. Kérdés, hogy mi módon csökkenthetőek ezek a tranzakciós költségek annak érdekében, hogy a vállalat tovább tudjon növekedni, ezzel a piaci részesedését növelni.

Az elmélet azon a feltételezésen alapul, hogy azok a gazdasági szervezetek maradnak fenn a piacon, amelyek hatékonyabban állítják elő termékeiket, szolgáltatásaikat.

Nemcsak a gazdasági szervezetek közötti akciókat értelmezik tranzakcióként, hanem a gazdasági egységen belüli események is egy-egy tranzakciók jelentenek, mely tranzakciókat szerződésekkel „szentesítik”.³¹

A szerződéskötés két sajátos vonása minden tranzakciót jellemez.

1. A gazdasági actorok csak korlátozottan képesek biztosítani a tranzakciók hatékonyságát és racionalitását.
2. Az egyes actorok hajlandóak a megalkuvásra.

Az elmélet az egyes tranzakciókat három szempontból különbözteti meg. Ez a három faktor a bizonytalanság mértéke, a tranzakciók gyakorisága és azok specifikussága. „Williamson szerint minél nagyobb a tőke specifikussága, gyakorisága és bizonytalansága, annál inkább hierarchizáltak a szerződések...”³² „A tranzakciós költségek modelljével megmagyarázható az is, hogy egy vállalat miért nem nőhet a végtelenségig. Ha egy cég nagyobb lesz, a vállalkozó rákényszerül arra, hogy mind nagyobb mennyiségben dolgozzon fel információkat, hozzon döntéseket és ellenőrizzen alkalmazottakat. A hierarchia felduzzad, a szervezési költségek emelkednek. Az optimális vállalatnagyságot akkor lépik túl, amikor az üzemen belüli bürokráciára fordított pótlólagos költségek magasabbak, mint azok a tranzakciós költségek, amelyek akkor jelentkeznének, ha a vállalat a piacon kapható szolgáltatásokat veszi igénybe.”³³

Felmerül a kérdés, hogy miért nem egy nagy vállalat termel mindent, hiszen így az összes tranzakció „egy fedél alatt” megoldható lenne. Coase erre a kérdésre a következőképpen válaszol. „Először is, amint egy vállalat nagyobbá válik, a vállalkozói tevékenység csökkenő

²⁹ Az elmélet atyja Coase, aki először 1937-ben publikálta elméletét és munkássága során többször bővítette, átdolgozta azt. Coase, R.H. The nature of the firm 1937. In: Economics 4 : (p.386-405)

³⁰ John Maloney: What's new in economics? Manchester University Press, 1992. (p.71-101.)

³¹ Napjainkban különösen időszerű ezzel a kérdéssel foglalkozni. A belső tranzakciós költségek csökkentésének egyre népszerűbb módszere hazánkban is az „outsourcing”. Tipikus példa, a vállalati adminisztrációból kiemelni a könyvelést és azt külső szakértő cégekkel végeztetni. Termelő vállalatok esetében a karbantartás tartozik a gyakran outsourcing-olt tevékenységek közé. A nagy szervezetek, multinacionális cégek csupán az alaptevékenységet (score business) végzik, a többi tevékenységet külső szakértőkre, vállalkozásokra bízzák. Természetesen így jelentősen megnő a külső tranzakciós költség. A vállalat egyszerű költségelemzéssel, tudja eldönteni azt, hogyan éri meg számára az adott tevékenység végzése.

³² Arne L. Kalleberg: Foglalkoztatási viszonyok és munka attitűdök Magyarországon és az Egyesült Államokban Szociológiai Szemle, 1992/1. (p.24.)

³³ Nagy közgazdászok az ókortól napjainkig Kossuth Kiadó, Budapest 1997. (p.197.)

bevételeket hozhat, azaz a további tranzakciók vállalaton belüli szervezésének költségei emelkedhetnek. Másodsor, lehet, hogy amint a szervezeti tranzakciók bővülnek, a vállalkozó nem tesz eleget annak a követelménynek, hogy a termelési tényezőket ott alkalmazza, ahol azok a legnagyobb értékűek, azaz nem sikerül a termelési tényezőket a legjobban felhasználnia.”³⁴ Azaz, amint a vállalat vezetője elveszíti azt a képességét, hogy a termelési erőforrásokat a leghatékonyabban allokálja a vállalaton belül, már nincs is értelme a vállalatot növelni.

1.2.2.1.3.. Ügynökelmélet vagy megbízási elmélet ³⁵

A megbízási elmélet (agency theory) a tranzakciós költségek elméletének a továbbfejlesztett változata. A tranzakcióról a megbízásra, azaz a szerződéskötésre helyezi a hangsúlyt. Minden tranzakció két fél között jön létre - a két actor a megbízó és az ügynök -, melyek között a megállapodást a szerződés rögzíti. A szerződő partnerek lehetnek munkaadó- munkavállaló, eladó - vevő, vezetők - beosztottak stb. Az ügynöktől elvárják, hogy bizonyos feladatokat jobban, hatékonyabban oldjon meg, mint a megbízója.

A megbízás vagy szerződés mindkét fél jogait és kötelezettségeit rögzíti. A megbízó tisztában van azzal, hogy mit várhat el, míg az ügynök tudja, mit várnak el tőle. A szerződésben rögzített kötelezettségek teljesítése könnyebben mérhető. A jutalmazás vagy díjazás mindig a teljesítmény vagy eredmény függvénye lesz.

Az ügynök elmélet két nagy „iskolára” osztható:

1. normatív irányzat (principal agent theory) - az optimális szerződések matematikai modellezésével foglalkozik
2. deskriptív megközelítés (positive agency theory) - főként empirikus vizsgálatokon alapulnak a megállapításai. Ez a megközelítés az elfogadottabb, ezért ezt mutatjuk be röviden.

Az ügynök elmélet három alapgondolatra épül:

- A szervezetet szerződéselméleti koncepció szerint értelmezi.
- Ebben a magatartási modellben az egyének célja az egyedi haszonmaximalizálás, miközben informáltságuk különböző, a érdekeik és kockázatviselési hajlandóságuk is különböző. E feltételhez kapcsolódik az a feltevés, hogy a résztvevők racionálisan viselkednek és ugyanezt várják el szerződő partnerüktől is.
- A modell feltevése szerint az optimális cselekvés az ügynök költségeket is figyelembe veszi.

Az ügynök elmélet a szervezeteket és azok környezeti kapcsolatait szerződések hálójaként tekinti., amelyeket a szerződő felek a gazdasági cseretevékenységük szabályozása végett kötnek. Ilyen szerződések lehetnek: vételi-, szállítási-, bérleti-, lízing-, biztosítási-, munka szerződés stb. A szerződések természetesen nem térhetnek ki, minden lehetséges nem várt következményre, eseményre ezért, hogy az esetleges negatív következményeket minimalizálják különböző ellenőrző, ösztönző és információs mechanizmusokat vesznek a szerződés feltételei közé. Az ügynök elmélet középpontjában a megbízó - ügynök probléma és a az ő

³⁴ R.H. Coase: The Nature of the Firm Megjelent: Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan” tanulmányozásához MKKE, Vállalatgazdaságtani Tanszék Budapest 1989. (kézirat) (p.34.)

³⁵ Alfred Kieser: Szervezetelméletek - AULA Kiadó, Budapest 1995. (p.264-282.)

érdekellentétükből adódó koordinációs igény áll, mely igényt az ösztönző, ellenőrző és információs mechanizmusok hivatottak kielégíteni. Az ügynök probléma alapja a megbízó és ügynök érdekkülönbsége és asszimetrikus információ eloszlása. Az ügynök általában szélesebb körű információkkal rendelkezik, arról mennyire elhivatott a szerződésben rögzített feladat elvégzésében, mennyire felkészült és elkötelezett a feladattal szemben. A megbízó nem vagy csak nagyon költségesen, különböző megfigyelő rendszerek segítségével tudja ellenőrizni az ügynök tényleges teljesítményét. Ez a tény az ügynök számára lehetővé teszi a teljesítmény csökkentését, a „lazsálást”. Ennek a teljesítmény visszafogásnak az elkerülése érdekében alkalmaz a megbízó különféle ösztönzőket, amelyek segítségével az ügynök részesedik az eredményből.

Az ügynök probléma megoldásában segít továbbá a hatékony információs rendszerek alkalmazása, melyek segítik a megbízót, hogy az információ hiányból adódó hátrányát minimalizálja. Az információs rendszerek folyamatos javítását, karbantartását szolgálják például az ügynök elszámolási kötelezettségének szigorítása, a költség-elszámolási rendszerek alkalmazása és a teljesítmény összehasonlítás módszerének alkalmazása.

Az ügynök elmélet központi kérdése napjainkban, hogy hogyan lehet a nagy szervezetek esetén az ügynök - megbízó problémát kezelni, amikor a tulajdonosok és a menedzserek személye egyáltalán nem egyezik meg egymással. A tulajdonosi és a menedzseri funkciók szétválása a leginkább a nyílt részvénytársaságok esetében fogható meg, ezért az empirikus vizsgálatok is ezekre a vállalatokra koncentrálnak. A kutatások fontosabb megállapításai:

A menedzserek (ügynökök) rákényszerülnek, hogy a vezetett cég (megbízó) érdekeit figyelembe véve tevékenykedjenek, mert a menedzserek munkaerőpiacán a menedzserek „árfolyamát” azt határozza meg, milyen eredményt értek el eddigi munkahelyeiken. A menedzsereket úgy is elkötelezetté lehet tenni a céggel szemben, ha résztulajdont adunk nekik. Így a tulajdonos szempontjait inkább figyelembe veszik döntéseik során.

A neoklasszikus mikroökonómiai vállalat modellhez képest az ügynök elmélet a valósághoz jobban igazodó alapfeltevésekből indul ki akkor, amikor figyelmet szentel a tökéletlen és asszimetrikus információ eloszlásra, az ügynökök különféle teljesítmény csökkentő praktikáira és a cserekapcsolatok ügynökköltségeire.

Mégis az ügynök elmélet zsákutcába került, mert az ügynök költségeinek számszerűsítésére nem tudott még modellt alkotni, ennek hiányában az elmélet nem tudja meghatározni a megbízó haszonmaximalizálási pontját, értékét.

1.2.2.2. Magatartási modellek

A magatartási elméletek rendszerint alaposabban vizsgálják a döntéshozatal folyamatát, mint a holisztikus modellek. Az elméletek alapja, hogy a szervezeten belül különböző motivációjú személyek és csoportok állnak egymással szemben, a döntések valójában egy-egy konfliktus megoldásaként tekinthetők. Ezek a modellek azon a feltételezésen alapulnak, hogy a vállalatban belül közös preferencia rendszer létezik valamint, hogy a vállalat a preferenciák alapján cselekszik.

1.2.2.2.1. Vállalkozáselméletek

A vállalkozáselméleteknek gyakran szerves része az a környezet, amely a vállalati döntések létrejönnek. De a közgazdaságtan hagyományos ága szerinti vállalati környezeten túl, ezen elméletek nagyon nagy hangsúlyt fektetnek a vállalaton belüli környezetre. A kultúra elméletek például tüzetes vizsgálat tárgyává teszik a vállalat belső környezetét, a környezeti elemek egymásra hatásait.

Cleland „a vállalat vezető központú elméletében” a vállalat legfontosabb szereplője a vezető(menedzser) aki a döntéshozatal központi alakja. Vizsgálatai középpontjában az a folyamat áll ahogy az információk eljutnak a vállalathoz illetve a vállalaton belül áramlanak. A kommunikáció folyamatokat vizsgálva, megállapítja, hogy a vállalat érintettjei nem maximalizálásra, hanem megelégedésre törekednek. Elmélete öt alapvetés köré épül:

- „1. A motivációs feltételezés: feltételezzük, hogy a vállalat célja és szándékai megelégedés, vagy minimax elérésére irányulnak.
2. Az információs feltételezés: ez azt jelenti, hogy az információs rendszer rendszerint szervezetlen, torzító hatású, továbbá, hogy a szükséges információk megszerzését és elterjesztését a vállalaton kívül, illetve a vállalaton belül saját erőből kell megoldani.
3. A szervezeti feltételezés: ez azt jelenti, hogy a döntési folyamatot, a vállalat szervezeti struktúrája, határozza meg, amely viszont meghatározza az információs rendszert.
4. A növekedési feltételezés: ez azt jelenti, hogy az igényekben, az erőforrásokban, a technológiai állapotban, és az ismeretek tömegében bekövetkezhetnek és állandóan be is következnek változások.
5. A ráhatási feltételezés: ez azt jelenti, hogy az igények, erőforrások, a technológiai színvonal és az ismeretek tömege nem függetlenek egymástól, s a vállalat cselekedetei által képes hatni ezekre.”³⁶

Cleland egyetért Herbert Simonnal -a magatartáselmélet atyjával - abban, hogy a megelégedésre törekvés a modern vállalatok egyik jellegzetessége.

Cleland modelljének központi szereplője, a döntéshozó, akinek a kezében az ellenőrzési feladat is összpontosul. A vállalatvezető a döntéseit bizonytalan környezeti feltételek mellett kényszerül meghozni, ez a bizonytalanság pedig arra készíti, hogy ne legyen teljesen racionális. Persze nem is dönthet racionálisan, hiszen ahhoz minden releváns információval rendelkeznie kellene. Döntéseiben sokszor a vállalati szokásokra és az üzleti konvenciókra támaszkodik.

A vállalatot érő információkat nem lehet és nem is szabad mind feldolgozni. Az információ áradatot az intézkedési módszerek és a szervezet szűri meg, azért hogy a döntés valóban csak a fontos információk alapján születhessen meg. A szervezet tehát korlátozza az információk tovább áramlását, de korlátozza az alárendeltek (beosztottak) tevékenységét is.

Cleland szerint a vezető központú vállalat, „...olyan közgazdasági struktúra, amely egy olyan cselekvő személy fennhatósága alatt van megszervezve, akinek ki kell alakítania egy ellenőrző és koordináló rendszert, valamint egy információs rendszert.”

Cleland elmélete sok tekintetben tekinthető Simon, Chamberlain és Boulding elméleteinek alapjaként. Ez a megközelítés nem tévesztendő össze Schumpeter úttörő vállalkozó elméletével, amely elméletben központi szerepet kapott a profit maximalizálás. A szervezetek elméletek körébe sorolható vállalati elméletekben a vállalkozót már nemcsak a profit vezérli. Sokkal

³⁶ J.W.McGuire: A vállalati magatartás elméletei Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1971. (p.310.)

inkább felértékelődnek számára az olyan tényezők, mint a társadalmi elismerés és hatalom, a siker és megbecsülés. *Mugler* szentelt különös figyelmet munkáiban a vállalkozói stratégiák vizsgálatának, szerinte a szervezetek fejlődésének motorja a vállalkozói motivációban keresendő. A sikeres vállalkozó jellemzője az újdonság keresése, a siker fetiszizálása.

1.2.2.2. A vállalat magatartási elmélete³⁷

A vállalkozási magatartás elmélet *R.M. Cyert és J.G. March* nevéhez fűződik.³⁸ Elméletük középpontjában a szervezetekben folyó döntéshozatal áll, kiemelt figyelmet fordítva a z árakkal, termékkibocsátással és az erőforrások allokációjával kapcsolatos döntésekre. A vállalatot az egyének koalíciójának tekintik, akik közül néhányan rész koalíciókba tömörülnek. Ez a megközelítés a játékelmélettel és a team-elmélettel is összhangban van, és elfogadja a koalíció tagjai közötti konfliktusokat.

Az elmélet kidolgozása során négy nagy területtel foglalkoztak.

1. **A szervezet céljainak elmélete**, amely megmagyarázza, hogy hogyan alakulnak ki a célok, hogyan módosulnak és hogyan hatnak a szervezet magatartására.

Cyert és March szerint a célokat a vállalkozói magatartás korlátozó feltételeinek tekinthetjük, melyek a koalíció tagjai közötti alkudozások során kerülnek meghatározásra. A szervezet céljaira jellemző, hogy nem konzisztensek, azaz időben változnak és nem egyetlen, hanem több irányba mutatnak. Modelljükben a vállalat öt fő céljáról tesznek említést, ezek a termelés, a készletezés, az értékesítés, a piaci részesedés és a profit. A célok elérésében a vállalat nem maximalizálásra, hanem megelégedésre törekszik. Feltételezésük szerint az aspirációs szintek eltolódásával a célok is változnak.

2. **Az előrelátás (a várakozások) elmélete**, amely magyarázatot ad a szervezetek keresési (tájékozódási) eljárásaira és információ szerző magatartására.

A vállalat nem kíván minden lehetséges piaci információt összegyűjteni, egyrészt azért mert túl sok időt és pénzt venne igénybe, másrészt nincs is kapacitás azok teljes körű kiértékelésére, feldolgozására. Az információ keresése, a piaci tájékozódás hierarchikus rendben történik, Természetesen minél magasabb helyet tölt be valamely koalíció a szervezeti ranglétrán, annál szélesebb körű tájékozódás szükséges a számára illetve, annál szélesebb körben van módja tájékozódni. A szervezeti várakozásokat nagyban befolyásolják a torzítások és a szervezeti részegységek aspirációi.

3. **A döntés elmélete**, amely az alternatíváknak a szervezet által történő kiválasztásával és a köztük hozott döntéssel kapcsolatos.

A döntések során a vállalat viszonylag kis számú alternatívát vesz figyelembe. A döntés-előkészítésben nem törekednek a tökéletes informáltság elérésére, és a döntések következményeit sem vizsgálják teljes körűen.

A szervezet a döntések előkészítésében, meghozatalában és végrehajtásában egységes módszereket és becslésen alapuló számításokat végez. Rövid távon a vállalat ragaszkodik a szokásos módszerekhez, így próbálva a bizonytalanságot kivédeni.

4. **Az ellenőrzés elmélete**, amely a meghozott döntések és a végrehajtás közötti különbségekre kell magyarázatot adnia.

Cyert és March elmélete abban mutat újdonságot, hogy több korábbi elmélet részletet egységes keretbe foglaltak, másrészt, hogy elméletük helyességének alátámasztására számítógépes

³⁷ Mc Guire: 312-315. alapján

³⁸ Richard M. Cyert - James G. March: A Behavioral Theory of The Firm (A vállalat magatartási elmélet) Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J. 1963.

programokat alkalmaztak. A magatartástudományi kutatások számítógépes modelljeinek alapját tették le ezzel.

A vállalkozói magatartás vizsgálata során *Simon* kidolgozta az ún. szubjektív racionalitás elvét, amely azt jelenti, hogy a döntéshozó saját hasznossági függvénye két szélsőértéke (elfogadható és elfogadhatatlan) közötti területen dönt. A saját hasznossági függvényét egybeveti az adott probléma egyes megoldási alternatíváival. S amint az alternatívák között akad egy olyan amely a saját hasznossági függvényének megfelel, már nem vizsgálódik tovább, a döntés megszületett. Jól lehet, ha tovább vizsgálná és értékelné az alternatív megoldásokat találhatna kedvezőbb kimenetelűt a szervezet számára.

Hogy miért nem vizsgálódnak körültekintőbben a vállalat vezetői? Azért mert nap mint nap számtalan kérdésben kell dönteniük, amelyek esetén nincs is mindig idő minden változatot végig gondolni, vagy a változatok száma olyan sok, hogy képtelenség azokat mind számba venni, vagy a döntéshozatalban résztvevő nem is eléggé motivált az optimális döntés keresésében. Így tehát a döntéshozó racionalitása korlátozott.

Simon vizsgálatai során definiálta az aspirációs szint fogalmát. Az aspirációkkal magyarázható, hogy egy-egy döntéshozó a saját hasznossági függvényén mely értékhez közelítve választ, vajon a az elfogadhatatlan felé vagy inkább maximálisan az elfogadható szint felé törekszik. Azt találta, hogy azok akik sorozatosan jól döntenek, sikeresek egyre inkább az elfogadható szint felé törekednek, az aspirációjuk egyre növekvő tendenciát mutat. Azok a döntéshozók akik az elmúlt döntéseikkel nem érték el a várt eredményt hajlamosak engedni, és az elfogadhatatlan hasznosság felé mozdulni. Az aspirációjuk rohamosan csökken. A korábbi döntések és azok hatásai tehát hosszabb időn keresztül megmutatkoznak még a döntéshozó döntéseiben.

1.2.2.2.3. Menedzser elméletek

A szervezeten belül sokféle csoport megtalálható, ezek a csoportok különböző feladatok és érdekek alapján szerveződnek. A menedzser elméletek ezen csoportok közül csupán a menedzserek szerepét vizsgálja a szervezeten belül. Központi kérdése ezen elméleteknek, hogyan hat a vállalat eredményességére és stratégiájára a menedzserek tevékenysége.

Menedzsment tanokról azóta beszélhetünk amióta az emberek tudatosan törekednek a munka hatékonyabb megszervezésére. Gondoljunk bele, milyen vezetői képességeket kívánhatott például egy inka piramis megépítése, vagy az ókori Rómában az adók beszedése. Valamilyen vezetési elvet kellett követniük, amelyek vagy írott vagy íratlan szabályokban rögzítettek voltak és ezek a szabályok kötelező érvénnyel hatottak az adott feladat végrehajtásában résztvevő minden félre.

A menedzsment tant a XX. század elején *Friedrich Taylor* öntötte tudományos formába. A bevált gyakorlat alapján szabályokat fogalmazott meg, sőt a szervezet optimalizálásának módszerét is kidolgozta. Munkásságának eredményei a mai napig ismertek és elismertek. Munkássága első lépcsőfoka az volt, amikor megállapította, hogy a fizikai és szellemi munkát külön kell választani, hiszen egészen más paraméterekkel mérhető és értékelhető egyik és másik. A fizikai munkások tevékenységét alapos vizsgálat tárgyává tette, egészen a mozdulatok vizsgálatáig bontotta le tevékenységüket. Racionalizálta az egyes munkafolyamatokat, majd azok egymásra épülését, mindezen tevékenységéért a munkaszervezés atyjaként tisztelik.

Tevékenysége és kutatásai azonban az I. világháború előtti tömegtermelés időszakára vonatkoznak. Ezek a megállapítások a mai modern termelés-szervezés idején, az egyedi gyártás korában csak érdekességnek számítanak, de kritika nélkül alkalmazásuk már nem lehetséges. Taylor munkásságának másik vonulata a munkások és a vezetés közötti ellentét megszüntetése. Felvetései alapján több magatartási elmélet is született.

Látszólag nem sok különbség mutatkozik a magatartási és a menedzser elméletek között. A különbség abban ragadható meg, hogy a magatartási elméletek a szervezet minden csoportjával és azok döntéseivel foglalkozik, míg a menedzser elméletek abból a feltevésből indulnak ki, hogy elegendő a menedzserek tevékenységét és döntéseit elemezni, hiszen úgylis ők határozzák meg a szervezet többi csoportja számára a mozgásteret, a döntési módszereket és helyzeteket.

A menedzserek döntéseit vizsgálva *Williamson* definiálta a menedzserei slack fogalmát. Ezek közé sorolta mindazokat a kiadásokat amelyek a stratégia megvalósítása szempontjából teljesen feleslegesek, csupán a menedzsment jóérzését, elégedettségét szolgálják. Ilyenek például a luxus vállalati autók, a fényűző vállalati rendezvények, fogadások, a pazar berendezésű irodák és még sok egyéb, ami a vállalat számára nagy kiadásokat jelent, a menedzserek személyes jólétét pedig jelentősen javítják. *Williamson* rámutat, hogy ezek a presztízs jellegű kiadások jelentősen motiválják a menedzsereket és egyre inkább hajtják őket a „vállalatbirodalom” megteremtésére, mert nagyobb vállalt nagyobb presztízst tud számukra biztosítani.

1.2.2.3. A magatartási elméletek összefoglalása

A magatartási elméletek fontos kérdése, hogyan biztosítják a szervezetek a fennmaradásukat egy bonyolult, gyorsan változó környezetben. A magatartástudományi megközelítése újdonsága a korábbi irányzatokhoz képest, hogy a túlélési és alkalmazkodási problémát az emberi döntéshozatali általános problémájaként fogalmazza meg.

A szervezetek létezésének problémájára az elméletek két megközelítésből válaszolnak: egyrészt vizsgálják a szervezet felépítését (a szervezetek intézményi közgazdaságtani eleméletei), annak hatékonyságát, növekedésének okait és határait, másrészt vizsgálják a szervezeti döntéshozatal mechanizmusát, annak hatásait a szervezet fejlődésében (magatartási modellek). E két megközelítésen belül is számtalan elmélettel találkozhatunk. Sok elmélet között árnyalatnyi különbség fedezhető fel (pl. *Simon* és *Cleland* elmélete), némelyek esetében pedig a vizsgálatok módszertana különbözik (pl. pszichológiai kérdőívek és matematikai modellek).

A magatartási elméletek összehasonlítása³⁹

	Tulajdonjogok elmélete	Tranzakciós költségek g.tana	Ügynök/megbízási elmélet	Vállalkozás elméletek	Vállalati magatartás elméletei	Menedzser elméletek
piaci környezete	verseny környezet	verseny környezet	tökéletes piactól a nem tökéletes piacig terjed (a tőkepiac meghatározó)	verseny környezet, (de fontosabb a balső környezet)	pontosan nem definiált, bizonytalan külső környezeti elemek	bizonytalan külső tényezők a verseny környezetben
információ jellege	az információszerzés költséges, az információáramlás tökéletlen					
vállalati célok	a tulajdon hasznának maximalizálása	profit maximalizálás	a menedzser a saját hasznossági függvényét maximalizálja	cél az elégedettség elérése	több dimenziós célok, a profit csak az egyike a céloknak	a menedzser a saját hasznossági függvényét maximalizálja
vállalati döntéshozatal rendszere	a tulajdoni viszonyok és törvények által meghatározott	nem vizsgálja	a szerződések által meghatározott	döntéseiben a vállalati szokásokra és az üzleti konvenciókra támaszkodik	különbféle érdekcsoportok által befolyásolt	a menedzser által meghatározott
vállalat szervezeti rendszere	szerződésekkel megalapított és működtetett intézmény	a belső és külső tranzakciós költségek által meghatározott	szerződések összekapcsolódó láncolata	vezető központú vállalat	egymással konkuráló érdekcsoportokból tevődik össze	nem vizsgálják
az elmélet lényeges és megkülönböztető vonása	hogyan rendelkezhet a tulajdonos azok felett az erőforrások felett amelyek a tulajdonában vannak	a piaci struktúra használata nem költség nélküli	piaci alkalmazkodás és a menedzseri célok összekapcsolása	azt a folyamatot vizsgálja ahogy az információk eljutnak a vállalathoz és a vállalaton belül áramlanak	a döntéshozatali rendszer konfliktusának bemutatása	a menedzser meghatározó szerepe a célok kijelölése során
a vállalati belső struktúra kiemelt eleme	tulajdonosi szerkezet	szervezet	szervezeti és szociális	nem meghatározot	szociális	szervezeti
fontosabb képviselői	Berle - Means	Coase	Alchian - Demsetz	Cleland	Cyert - March	Taylor, (Williamson)

³⁹ Az összehasonlító táblázat ötlete és szerkezetének egyes elemei a Balogh Sára -Bélyác Iván - László Gyula - Marosi András- Szerb László - Ulbert József: Vállalati gazdaságtan Janus Pannonius Egyetemi Kiadó 1994. (p. 67) tankönyvből származnak

1.2.3. A legújabb elméletek

1.2.3.1. Irracionális döntések elmélete

A racionalitást sok vállalati elmélet alapfeltételnek tekinti, pl. a neoklasszikus vagy a játékelmélet. De a vállalaton belül emberek és azok csoportjai hozzák meg a döntéseket. Mindenkinek van egy saját preferencia rendszere és céljai, ezeket a célokat kell, kellene összhangba hozni a szervezet céljaival. Legyünk őszinték magunkhoz! Bármennyire is racionálisnak tartjuk önmagunkat, döntéseinkben sokszor befolyásolnak az érzelmeink, a hangulatunk, a másik fél reakciói. Ezek a befolyások már eltérítenek minket a racionális döntéstől.

Egyre többen vizsgálják a tényleges viselkedést és szakítanak a racionalitás alapfeltevésével. Ezek alapján a vizsgálatok alapján született meg az irracionális döntések elmélete.

1.2.3.2. Közgazdasági Nobel-díj 2002

A lélektani és a kísérleti gazdaságtan fejlesztéséért, a közgazdasági kutatások izgalmas megújításáért 2002-ben két amerikai professzor nyerte el a közgazdasági Nobel-díjat a Svéd Királyi Tudományos Akadémiától Vernon Smith és Daniel Kahneman.

Daniel Kahneman, akinek neve összefonódott a kockázatos helyzetben hozott döntések elemzésével - melyet röviden kilátáseleméletként⁴⁰ emleget a szakirodalom -, a Princeton Egyetemen pszichológiát tanít.

⁴⁰ Daniel Kahneman - Amos Tversky: Kilátáselemélet: A kockázatos helyzetekben hozott döntések elemzése. In: A racionális döntések elmélete Szerkesztette: Csontos Gyula, Osiris - Láthatatlan Kollégium Kiadó, Budapest 1998. (p. 82-112.)

⁴¹ „A kockázatos döntésekkel kapcsolatos egyik legjelentősebb felfedezés A. Tversky és D.Kahneman nevéhez fűződik. Tversky és Kahneman a kísérleti személyeknek - több más mellett - a következő két döntési problémát adták. Probléma (1): Képzeld el, hogy az egészségügyi hatóságok egy ritka, ázsiai eredetű betegség kitérésére készülnek fel, amely védekezés nélkül hatszáz ember halálát okozná. A betegség leküzdésére két alternatív programot (*A* és *B*) dolgoznak ki. Tételezzük fel, hogy a programok következményei az alábbiak:

- ha az *A* programot valósítják meg, akkor ezzel kétszáz ember életét biztosan megmentik,
- ha a *B* programot valósítják meg, akkor kétharmad a valószínűsége annak, hogy egyetlen embert sem mentenek meg, és egyharmad a valószínűsége annak, hogy megmentik hatszáz ember életét.

A kísérleti személyek 72%-a választotta az *A* programot, míg 28%-uk a *B* programot. Vagyis a többség számára kétszáz emberi élet biztos megmentése vonzóbb alternatíva volt, mint hatszáz ember megmentése egyharmad valószínűséggel. A tanulság általánosítva a következőképpen fogalmazható meg: **nyereséges alternatívák esetén a döntéshozók általában kockázatkerülők**. Ez azt jelenti, hogy a döntéshozók többsége egy adott, biztosan bekövetkező nyereséget többre értékeli, mint egy x -szer nagyobb, de csak $1/x$ valószínűséggel bekövetkező nyereséget.

Probléma (2): A kerettörténet azonos az előzővel, csak most két másik program (*C* és *D*) áll rendelkezésre az alábbi következményekkel:

- ha a *C* programot valósítják meg, akkor ezáltal négyszáz ember biztosan meghal,
- ha a *D* programot valósítják meg, akkor egyharmad a valószínűsége annak, hogy senki sem hal meg, és kétharmad a valószínűsége annak, hogy hatszáz ember hal meg.

A kísérleti személyek 78%-a választotta a *D* programot, 22%-uk pedig a *C* programot. Vagyis a többség számára a négyszáz ember biztos halála kevésbé volt elfogadható, mint az, hogy hatszáz ember hal meg kétharmad valószínűséggel. A tanulság általánosítva a következőképpen fogalmazható meg: **veszteséges alternatívák esetén a döntéshozók általában kockázatvállalók**. Ez azt jelenti, hogy a döntéshozók többsége egy biztosan bekövetkező veszteséggel szemben egy y -szor nagyobb, de csak $1/y$ valószínűséggel bekövetkező veszteséget preferál.”

Zsolnai László: Másként gazdálkodás, közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest 1989. (p.78-80.)

„Kahneman az emberi viselkedést tanulmányozva jutott arra a következtetésre, hogy az egyén döntései nem feltétlenül a gazdasági racionalitás alapján születnek. Kísérletei erre irányultak. Kiderült például, hogy az emberek egy 15 \$-ba kerülő zsebszámológépért képesek húsz percet is autózni, ha az egyébként is olcsó terméket 5 \$-ral olcsóbban megkaphatják. De nem teszik meg ugyanezt az utat, ha mondjuk egy zakót vásárolhatnak meg 125 \$ helyett 120-ért. Az emberi lelkület inkább a veszteség elkerülésére törekszik, nem pedig a nyereség feltétlen elérésére. Ez magyarázza, hogy a részvényesek miért ragaszkodnak csökkenő árfolyamú papírjaikhoz, miért fizetnek sokat azért, hogy kisebb kellemetlenségek ellen biztosítsák magukat. Kahneman úgy találta, hogy az emberek a valószínűséget is teljesen tévesen ítélik meg. Nem ő az egyetlen tudós, aki az egyén ésszerűtlen döntését vizsgálta, de ő foglalta össze először, hogy miképpen jelezhető előre az irracionális viselkedés, és ez hogyan használható fel az üzleti életben.”⁴²

1.2.4. A vállalat modellek rendszerezése a szakirodalom alapján

1.2.4.1. A holisztikus és a magatartástudományi elméletek összehasonlítása

A vállalatelméletek rendkívül sokoldalúan vizsgálják a vállalat kialakulását, működésének motívumait. A szakirodalom sem egységes abban a tekintetben hányféle iskola létezik és hogy lehet-e valamilyen ismérv alapján maradéktalanul klasszifikálni ezeket az elméleteket. A legismertebb csoportosítást választva ebben a fejezetben a vállalat elméletek két csoportra osztottuk, holisztikus és magatartási elméletek csoportjára.

Maga McGuire is bizonytalan, amikor e két csoportot definiálja, hogy nem túlságosan leegyszerűsített-e a kép e két csoport alapján.

Archibald pedig egyenesen azzal érvel, hogy ugyan csoportosította az elméleteket, de az felesleges, mert túl sok hibát tartalmaznak a csoportjai⁴³, hiszen egy ilyen színes témát, nem lehet sablonok közé zárni, sőt megkockáztatja, hogy nincsenek is vállalatelméletek, csak szabad gondolatok, azokat pedig nehéz csoportosítani.

Fogadjuk el McGuire csoportjait! Holisztikus és magatartási. A fejezet elején részletesen jellemeztük mindkét csoportot, ezek ismétlését most mellőzzük.

Két fontos megállapítást kell kiemelnünk. A holisztikus elméletek a vállalatot entitásként fogják fel, melyre a tökéletes verseny környezet vagy az oligopol piaci viszonyok hatnak. Meghatározó szerepet a külső környezet kap. Ezzel szemben a magatartási elméletek a vállalat belső környezetét is vizsgálat tárgyává teszik, sőt sokkal fontosabb szerepet ítélnek neki, mint a vállalat külső környezetének. A belső környezetben pedig meghatározóak azok a személyek, csoportok akik a vállalat működésével kapcsolatos döntéseket hozzák.

A második jelentős különbség ekét elméleti megközelítés között, hogy a holisztikus felfogás szerint a vállalat elsőszámú célja a profit maximalizálása. Ez az egyetlen mutató amivel a gazdálkodás sikere vagy sikertelensége mérhető. A magatartási elméletek is fontosnak tartják ugyan a profitot, de nem mindenáron kívánják azt maximalizálni. Fontos szerepet kapnak a vállalati irányításban helyet foglalók, akik a saját érdekeik által vezérelve hozzák meg a vállalat működésére vonatkozó döntéseiket. Ezen döntések során fontos a saját elégedettségük és jólétük maximalizálása, s csak e cél mellé vagy alá rendelve jelennek meg a vállalat céljai.

⁴² Blahó Miklós: Csodálatos elmék, Népszabadság 2002. november 19. (p.26)

⁴³ lásd a fejezet végén szereplő táblázatot!

1.2.4.2. A hagyományos közgazdaságtan és az alternatív közgazdaságtan összehasonlítása

A bemutatott modellek között sokszor árnyalatnyinak tűnik a különbség, hiszen egy alapgondolat tovább fejlesztésén alapulnak (pl. tulajdonosi jogok elmélete és tranzakciós költségek elmélete). Más elméleteket vizsgálva óriási szemléletbeli különbségekre leszünk figyelmesek (pl. mikroökonómiai vállalat modell és az irracionális döntések elméletén alapuló modellek). Mindezek a különbségek a hagyományos és az alternatív közgazdaságtan különbségeiből vezethetők le.

A metaökonómia⁴⁴ kérdését *Schumacher* vetette fel először. Azt írja, hogy a közgazdaságtan nem képes megállni a maga lábán, szüksége van egy alapra, amelyet a metaökonómia jelent. Schumacher szerint a metaökonómia a közgazdaságra vonatkozó előfeltevések együttese. A különböző közgazdasági rendszerek legélesebben Metaökonómiai megközelítéseik alapján különböztethetők meg. A hagyományos közgazdaságtan és az alternatív közgazdaságtan válaszai az 1.2./A táblázat kérdéseire adott válaszok alapján különíthető el egymástól.

1.2./A. TÁBLÁZAT: HAGYOMÁNYOS GAZDASÁGTAN VERSUS ALTERNATÍV GAZDASÁGTAN⁴⁵

Metaökonómiai problémák	Hagyományos közgazdaságtan	Alternatív gazdaságtan
Mi a közgazdaságtan tárgya?	A társadalom monetizált tevékenységei (fogyasztás, termelés, csere)	A gazdálkodás teljes rendszere
Melyek legyenek a közgazdaságtan alapvető értékválasztásai?	A materiális fogyasztás növelése	Ökológizáció és humanizáció
Milyen legyen a közgazdaságtan metodológiája?	Pozitivista	Konstruktív

A hagyományos közgazdaságtan tárgyát a társadalom monetizált tevékenységei adják, ilyenek a termelés, a fogyasztás, a csere. Központi kérdése a fogyasztás növelése. Az anyagi szükségletek, azok kielégítése a gazdálkodás rendjének és hatékonyságának mércéje. De nagyon csekély figyelmet kap a gazdálkodás külső rétege, a környezet. A környezet mint erőforrás jelenik meg csupán ebben a felfogásban, olyan erőforrásként amelyet átalakítva, felhasználva profitot lehet realizálni.

Nehéz ezzel a szemlélettel szakítani, túl hosszú ideje nemzedékek nőttek fel ezen felfogás árnyékában. Napjaink ökológiai katasztrófái azonban egyre többek számára rámutatnak, hogy talán ez a megközelítés, nem ad választ minden felvetődő kérdésre, és hogy hiába a profit, ha azt a környezeti károk felszámolására kell költeni.

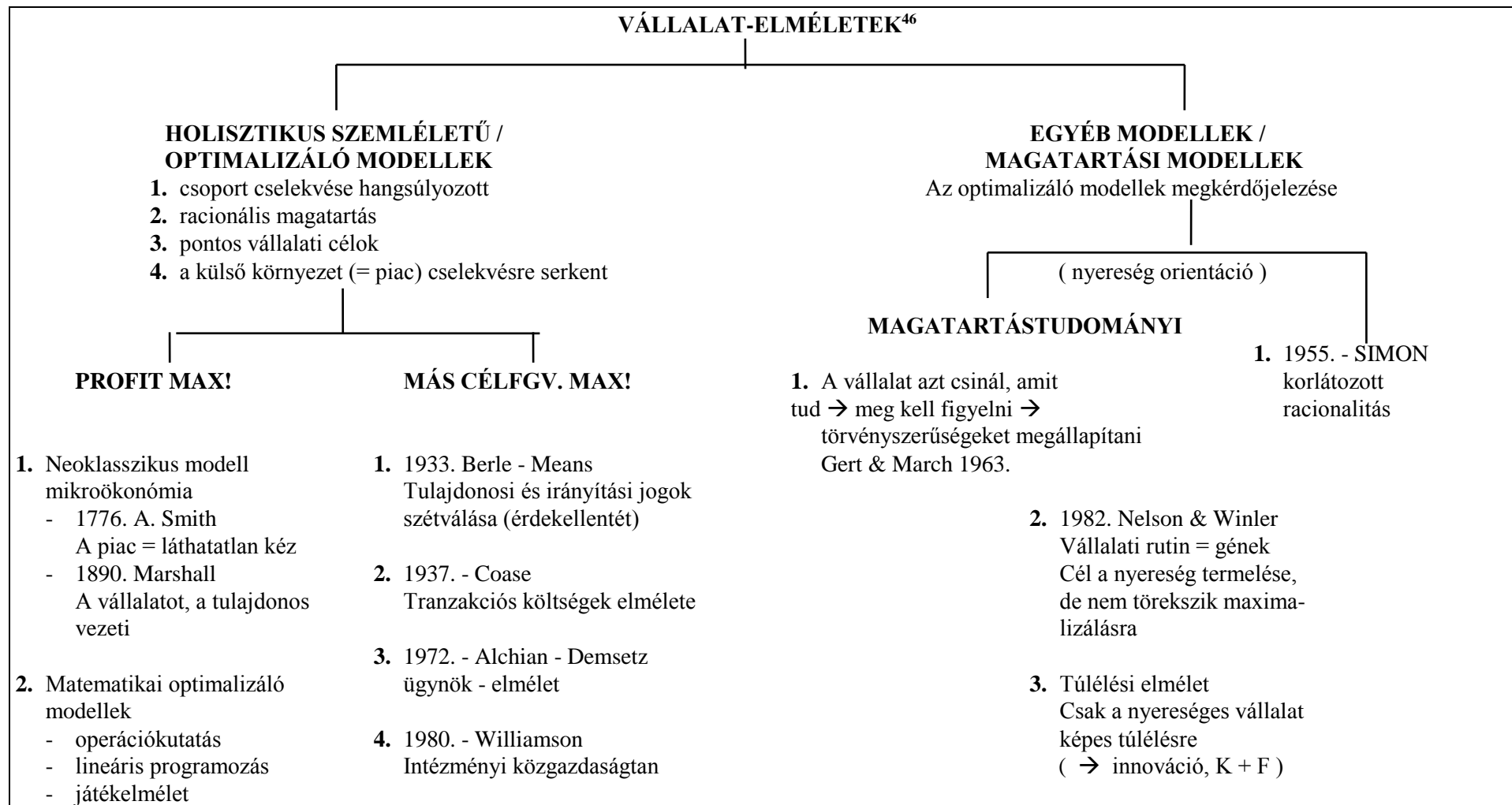
Az alternatív közgazdaságtan az 1980-as évektől éli virágkorát. A modern kor ökológiai és világhátrahagyására próbál választ adni. Központi kérdése, hogy miként alakítható át, a mai többnyire környezetpusztító és ember ellenes gazdálkodásunk. Célként fogalmazva meg az ésszerű, ökológikus és humánus gazdasági modellt. Az alternatív közgazdaságtan a gazdálkodás teljes rendjét vizsgálva egy speciális körfolyamatként értelmezi a gazdálkodást. Az ember és az általa

⁴⁴ E.F. Schumacher: *A kicsi szép* (Small is beautiful) Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1991.

⁴⁵ Zsolnai László: *Másként gazdálkodás* - Címzavak az alternatív gazdaságtanhoz, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1989. (p.95.)

létrehozott szervezetek a természet részei, ezek a szervezetek a környezetükkel szoros kölcsönhatásban vannak, és a környezet által meghatározott körülmények között kell működniük. Csak akkor lehet sikeres ez az egymásra utalt működés, ha az ember úgy vezeti a szervezeteket, hogy a természet igényeit, „követelményeit” figyelembe veszik.

Mint láttuk igen sokféle elmélet és magyarázat született arra a kérdésre, miért léteznek vállalatok, hogyan és miért fejlődnek. A bemutatott modellek a legismertebbek. Bárki joggal megkérdőjelezheti, hogy miért ezeket a modelleket és nem másokat mutattunk be. A szerzői szabadság az egyetlen ok amire hivatkozni tudunk. Reméljük azonban, hogy nem haszontalan a feltett kérdéseken elgondolkodni, és nagy gondolkodók magyarázatait, elméleteit újra átgondolni.



⁴⁶ G.I. Archibald: Vállalatelméletek In: Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan” tanulmányozásához MKKE, Vállalatgazdaságtani Tanszék, Budapest 1989. (kézirat) (p. 21-30).

Tartalomjegyzék

A VÁLLALATOK MODELLSZERŰ MEGKÖZELÍTÉSE, LEÍRÁSA	1
1.2.1. <i>A holisztikus vállalatelméleti modellek</i>	3
1.2.1.1. A standard mikroökonómia szerinti vállalat felfogás	3
1.2.1.2. Cournot - modell	5
1.2.1.3. Strackelberg - modell	5
1.2.1.4. Schumpeter vállalkozói elmélete	6
1.2.1.5. A statisztikai döntéselmélet modelljei	7
1.2.1.5.1. Stratégiai formájú játékok avagy Játékelméletek	8
1.2.1.5.2. Egyéb matematikai optimalizáló módszerek	9
1.2.1.6. Jóléti közgazdaságtan elméletei	10
1.2.1.7. A holisztikus vállalatelméletek összefoglalása	11
1.2.2. <i>Magatartási elméletek</i>	14
1.2.2.1. A szervezetek intézményi közgazdaságtani elméletei.....	14
1.2.2.1.1. A tulajdonjogok elmélete	15
1.2.2.1.2. Tranzakciós költségek elmélete/gazdaságtana	17
1.2.2.1.3. Ügynökelmélet vagy megbízási elmélet	18
1.2.2.2. Magatartási modellek	19
1.2.2.2.1. Vállalkozáselméletek.....	20
1.2.2.2.2. A vállalat magatartási elmélete.....	21
1.2.2.2.3. Menedzser elméletek	22
1.2.2.3. A magatartási elméletek összefoglalása	23
1.2.3. <i>A legújabb elméletek</i>	25
1.2.3.1. Irracionális döntések elmélete	25
1.2.3.2. Közgazdasági Nobel-díj 2002	25
1.2.4. <i>A vállalat modellek rendszerezése a szakirodalom alapján</i>	26
1.2.4.1. A holisztikus és a magatartástudományi elméletek összehasonlítása.....	26
1.2.4.2. A hagyományos közgazdaságtan és az alternatív közgazdaságtan összehasonlítása.....	27
TARTALOMJEGYZÉK	30
IRODALOMJEGYZÉK.....	31

Irodalomjegyzék

1. A racionális döntések elmélete Válogatta: Csontos Gyula Osiris Kisadó, Láthatatlan Kollégium, Budapest 1998.
2. Balogh - Bélyácz - László - Marosi - Szerb - Ulbert: Vállalati gazdaságtan Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs 1994.
3. Balogh Tamás: Mit ér a hagyományos közgazdaságtan? - *Magyar társadalomtudósok a nagyvilágban* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1994.
4. Bekker Zsuzsa: -Gazdaságelméleti olvasmányok 1. Alapművek, alapirányzatok AULA Kiadó, Budapest 2000.
5. Chikán Attila: Vállalatgazdaságtan Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó - AULA Kiadó, 1992.
6. Deane, Phyllis: A közgazdasági gondolatok fejlődése AULA Kiadó, Budapest 1997.
7. Fülöp Gyula: Kisvállalati gazdálkodás Budapesti Közgazdaságtudományi egyetem - AULA Kiadó, Budapest 1994.
8. Kieser, Alfred: Szervezetelméletek AULA Kiadó, Budapest 1995.
9. Lukács Edit: A vállalatelméletek meghatározó csoportja – a magatartási elméletek Business Studies Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar 2006.
10. Lukács Edit: Választ adnak-e a vállalatelméletek a vállalatok fejlődésére? Doktoranduszok Fóruma, a Magyar Tudomány Napja Miskolci Egyetemi rendezvénye Vállalkozáselmélet és – gyakorlat Doktori Iskola, Vállalati Szekció Miskolci Egyetem, 2004. november 9. Gazdaságtudományi Kar szekciókiadványa pp.124-134.
11. Maloney, John: What's new in economics? Manchester University Press, 1992.
12. McGuire: A vállalkozási magatartás elméletei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1971.
13. Nagy közgazdászok az ókortól napjainkig - *A nagy elődök élete és műve* Kossuth Kiadó, Budapest 1997.
14. Pataki György - Radácsi László: Alternatív kapitalisták - *Gazdálkodás az érintettek jólétéért* Új Paradigma Kiadó, Szentendre 2000.
15. Samuelson - Nordhaus: Közgazdaságtan I. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1984.
16. Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan” tanulmányozásához MKKE, Vállalatgazdaságtani Tanszék, Budapest 1989. (kézirat)
17. Zsolnai László: Másként gazdálkodás- Címzavak az alternatív közgazdaságtanhoz Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1989.
18. Zsolnai László: Mit ér az ökonómia, ha magyar? - *Ökológiai és humán kérdések* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1987.