

INSTITUCIONALNA TEORIJA PODJETJA

Povzetek: Neoklasična ekonomika ne pripisuje teoriji podjetja osrednjega pomena, saj jo umešča v teorijo konkurence, natančneje, v model popolne konkurence. Predpostavke popolne konkurence, ki so zelo "daleč" od okoliščin, v katerih poslujejo realna podjetja, se eksplicitno ali implicitno privzemajo tudi v teoriji podjetja. Zato neoklasična ekonomika, kot trdi nova institucionalna ekonomika, ni primerna osnova za pojasnjevanje vedenja podjetij v razvitih gospodarstvih. V prispevku argumentiramo, da je ta ugotovitev še bolj resnična v primeru (post)tranzicijskih gospodarstev. Pri tem nakazujemo transakcijsko institucionalne analitične koncepte, ki omogočajo analizo procesov v tranzicijskih podjetjih.

Ključni pojmi: podjetje, neoklasična ekonomika, institucije, transakcijski stroški, nova institucionalna teorija

Uvod

G. Hodgson se leta 1999 še vedno sprašuje:

"Ali je smiselno pojmovati kot podjetje skupino prvotnih lovcev, ki sledijo in ubijejo živali, nato predelajo kožo in meso? Ali je skupino neolitskih poljedelcev, ki sejejo seme ali pa živinorejcev, ki skrbijo za svojo čredo mogoče pojmovati kot podjetje?" (Hodgson, 1999: 235).

Kakšna je sploh naloga ekonomske teorije podjetja? Ali mora biti teorija ahistorična in ponuditi analitična orodja, ki so veljavna v različnih zgodovinskih obdobjih? Ali mora biti ainstitucionalna in omogočiti analizo v različnih institucionalnih okoljih?

Pravzaprav je že "neteoretična" predstava o tem, kaj sodobno podjetje je, težavna. Opredelimo jo takole: gre za organizirano skupino ljudi, ki proizvaja določeno blago ali storitve v (post)industrijskem institucionalnem okolju. Skupina ljudi je kapitalistično organizirana, kar pomeni, da je lastnik (lahko najemnik) proizvodnih dejavnikov kapitalist (ali skupina kapitalistov). Ker je funkcija lastnine in upravljanja razdeljena, o sami proizvodnji praviloma odloča menedžer (ali skupina menedžerjev). Lastnik proizvodov je kapitalist, namen proizvodnje je profit.

Naloga teorije podjetja je, da ponudi splošen odgovor, splošno pojasnilo delovanja podjetja. Različne teorije seveda izpostavljajo različne "bistvene" značilnosti.

* Dr. Marko Lah, izredni profesor na Fakulteti za družbene vede.

V prispevku sprva obravnavamo poglavitne elemente neoklasične teorije podjetja, nato pa temeljne poudarke t.i. nove institucionalne teorije podjetja (NIT). V zaključku presojamo teorije podjetja z vidika testov vrednotenja idej (pri tem nakažemo t.i. hibridne pristope), izpostavimo pa njihovo uporabnost za analizo vedenja podjetij v (post)tranzicijskem okolju.

Neoklasična teorija podjetja

Neoklasične učbeniške definicije bistva podjetja so si podobne:

"Podjetje je organizacija, ki kombinira in organizira resurse z namenom proizvodnje blaga in storitev za prodajo s profitom" (Salvatore, 1997: 172).

Matematično jasni Nicholson pravi:

"(O)bravnavamo proizvodnjo in ponudbo ekonomskega blaga. Institucije, ki koordinirajo in transformirajo inpute v outpute, se imenujejo podjetja" (Nicholson, 1995: 309).

Definicija podjetja je ožje gledano povezana z dvema konceptoma. Prvi je proizvodna funkcija, ki pojasnjuje načela koordinacije in iskanja optimalne kombinacije proizvodnih faktorjev glede na njihove tehnološke posebnosti (načelo padajoče mejne proizvodnosti je tu ključno), drugi pa maksimizacije profita. Slednji koncept nekateri neoklasični avtorji sicer relativizirajo. Omenijo, da novejša menedžerske definicije podjetja, ki veljajo predvsem za sodobne velike korporacije, nadomeščajo ta cilj s cilji, kot so na primer:

"...večanje tržnega deleža, vzdrževanje deleža vodstvenega kadra, ustvarjanje in vzdržuje imidž v javnosti, minimizacija negotovosti...",
toda,

"...ker te cilje lahko obravnavamo kot indirektne načine za doseganje in večanje profita na dolgi rok, zato lahko obdržimo predpostavko maksimizacije profita" (Salvatore, 1997: 173).

Podobno menita tudi Nicholson in Samuelson, razlikuje se le argumentacija.¹

Neoklasična analiza je v osnovi statična. To pomeni, da se optimizacija kombinacije proizvodnih faktorjev in maksimizacija profita zgodita "v trenutku"; spremenjane okoliščine, na primer drugačne cene proizvodnih faktorjev ali njihova učinkovitost se takoj vračunajo v novo odločitev. Primerjalna statičnost pojasnjuje dinamiko - razvojne vidike podjetja.

Teorija podjetja ni izvzeta iz ostalih sklopov neoklasične teorije. Nasprotno. Zastavimo preprosto vprašanje: kje podjetje nabavlja (kupi) proizvodne dejavnike in kje prodaja svoje proizvode? Odgovor seveda je: na trgu, in to na trgu, kjer je popolna konkurenca. Zato Hunt v sodobni Splošni teoriji konkurence pravi:

"Popolna konkurenca je osrednji del spoznavne vsebine neoklasične raziskovalne tradicije v ekonomiji. Ostale ključne komponente so teorija

¹ "Verjetno je najbolj splošna predpostavka o motivih podjetja ta, da manager izbira output tako, da doseže največji možni profit" (Nicholson, 1995: 309-10). Ali pa: "Maksimizacija profita pomeni, da mora podjetje upravljati svoje notranje dejavnosti učinkovito (na primer preprečevati zapravljanje, dvigovati moralo zaposlenih, izbirati učinkovite metode proizvodnje)..." (Samuelson in Nordhaus, 2001: 147).

povpraševanja, teorija splošnega ravnotežja in teorija podjetja (Hunt, 2000: 1).

Širše gledano, torej neoklasična teorija podjetja vključuje tudi ostale koncepte neoklasične teorije, predvsem je tu pomembna teorija popolne konkurence (oziroma predpostavke, ki jo definirajo). Samuelson in Nordhaus po obravnavi sil ponudbe in povpraševanja govorita o modelu malega konkurenčnega podjetja, ki nima vpliva na trg (Samuelson in Nordhaus, 2001: 147). V kazalu elementarnega Mankiwa (2001) niti ne najdemo definicije podjetja, nadomešča jo definicija konkurenčnega podjetja. Mankiw takoj "veže" podjetje na tržno konkurenco in določa "vrstni red" analize: sprva je treba analizirati ponudbo in povpraševanje, ugotoviti tržno ravnotežje na trgu, kjer nastopa množica podjetij in potrošnikov... itd. To pravzaprav pomeni, da predpostavke popolne konkurence, kot so na primer popolna informiranost subjektov, preglednost trgov, racionalnost vedenja in optimizacija dejanj, homogenost proizvodnih dejavnikov... veljajo tudi v primeru teorije podjetja. Na popolnih trgih ni nobenih stroškov transakcij, torej tržne menjave blaga potekajo "gladko" (costless transactions).

Nakažimo še vlogo podjetnika - menedžerja v neoklasični teoriji. Opredelimo jo z dveh vidikov. Po eni strani je "količina" podjetništva predmet zakona padajočega donosa, ki v primeru tega, sicer posebnega proizvodnega dejavnika, deluje zelo intenzivno. Po drugi strani pa je podjetnik izvajalec optimizacije, ki je "sposoben", na osnovi poznavanja dogajanj na trgih (cen), poznavanja padajoče učinkovitosti proizvodnih dejavnikov, racionalno koordinirati oziroma optimizirati uporabo le-teh.

Neoklasična ekonomika (podjetja) je skrajnje matematizirana, kar samo po sebi seveda ne more biti "napaka". Toda predstavljanje delovanja podjetja kot "točke v diagramu" ali "črke v enačbi" kot je slikovito dejal Galbraith (Dunn, 2002: 363-4) in neupoštevanje birokratske strukture vodenja v negotovem okolju omejuje razumevanje kompleksnosti delovanja in poslovanja podjetja. Predpostavlja hiperracionalnega bralca in napeljuje k temu, da je rešitev problema podjetja določena z rešitvijo matematičnih enačb, s katerimi je podjetje ponazorjeno. Pretirani matematizaciji v bistvu nasprotuje tudi H. Simon s svojo tezo o omejeni racionalnosti (ki se sicer nanaša na predpostavko racionalnega homo economicusa kot podjetnika ali potrošnika).²

V skrajnji različici neoklasična teorija (podjetja) ne upošteva institucionalnih dejavnikov. Takšna institucionalna nevtalnost pa prej pomeni institucionalno in tudi zgodovinsko univerzalnost. Potemtakem naj bi neoklasična teorija podjetja veljala tudi v primeru "Hodgsonove" skupine lovcev. Če se pošalimo, naj bi tudi podjetnik lovec poznal izokvante proizvodne funkcije (vložkov ur lova in/ali vložka v izdelavo orodja), se nato racionalno odločal in optimiziral uporabo proizvodnih dejavnikov itd.

² *Koncept omejene racionalnosti pravi, "da je kapaciteta človeških možganov za formulacijo in reševanje problemov neznatno majhna, v primerjavi z velikostjo problemov, katerih rešitev je zahtevana ..."* (Simon, 1957: 198).

Značilnosti institucionalne teorije podjetja

Institucionalna teorija podjetja je seveda del, je aplikacija širše institucionalne teorije. Nobelovec North sledi tradiciji klasikov institucionalizma, ki so v osnovi zavračali racionalnost neoklasične ekonomike, in opredeljuje institucije takole:

“Institucije so družbeno ustvarjene omejitve, ki strukturirajo interakcije med ljudmi. Omejitve so lahko formalne narave (pravila, zakoni, ustava) ali pa neformalne (norme vedenja, dogovori pa tudi pravila obnašanja, ki si jih posamezniki sami določijo), kar vključuje tudi načine uveljavljanja le-teh. Tako opredeljene institucije določajo prisilno strukturo za družbo in tudi za gospodarstvo” (North, 1994: 360).

Institucionalno okolje je okvir, znotraj katerega je treba analizirati podjetje in obnašanje ekonomskih subjektov nasploh, institucije (na primer neformalna pravila vedenja, navade...) pa, kar je morda še pomembneje, “usmerjajo” notranje poslovanje podjetja. Tehnološke značilnosti proizvodnje v podjetju so v tej luči drugotnega pomena.

Institucije pa so povezane s transakcijami, natančneje s stroški, ki nastajajo zaradi transakcij. North pravi:

“(Ko) transakcije povzročajo stroške, so institucije pomembne” (North, 1994: 360).³

Prav v tem vzajemnem pogojevanju transakcijskih stroškov in institucij tiči bistvo nove institucionalne teorije (NIT). Razmejimo neoklasično ekonomiko in NIT na primeru znamenitega “Walrasovega” dražbarja. Le-ta, ko izklicuje cene na (popolno)konkurenčnem trgu, po neoklasični šoli nazorno opravlja funkcijo usklajevanja ponudbe in povpraševanje in določanja “ravnotežne” cene. Kdo plača dražbarja, koliko ta stane? Neoklasična teorija meni, da “stroškov dražbarja-transaktorja” kot institucije trga ni. Transakcije ne povzročajo nobenih trenj - stroškov (frictionless economy). NIT pa izpostavlja prav te stroške. Morda je bilo nekoč zapostavljanje transakcijskih stroškov celo upravičeno: stroški dražbarja so bili, v primerjavi s stroški proizvodnje, na nekem lokalnem “neoklasičnem” trgu žita majhni in zanemarljivi. Če pa vzamemo primere sodobnih trgov, ugotovimo, da transakcijski stroški - navedimo le nekatere: pomanjkanje tržnih informacij, tržno raziskovanje, težavnost dostopa do trgov (market access), stroški različnih predpristopnih, pristopnih pogajanj, nadalje stroški opazovanja, zavarovanja, izvajanja pogodb, ponakupni stroški... niso niti najmanj zanemarljivi.⁴ Seveda so transakcij-

³ Podobno tudi Furubotn in Richter: “Temeljna ideja, ki navdihuje to ekonomsko šolo, je preprosta: obstajajo stroški transakcij, ki nujno vplivajo na strukturo institucij in na specifično ekonomskega odločanja” (Furubotn in Richter, 2000: xiii).

⁴ Nazoren primer transakcijskih stroškov so transportni stroški, ki pa dandanes predstavljajo le manjši del transakcijskih stroškov. Coase (1937) jedrnato opredeljuje te stroške kot stroške “uporabe” mehanizma cen. Furubotn in Richter (2000: 45) klasificirata transakcijske stroške takole 1. stroški iskanja in informiranja (oglaševanje), 2. stroški pogajanj(a) in odločanja 3. stroški upravljanja (monitoringa). Zgodovinsko gledano se delež institucionalno transakcijskih stroškov glede na proizvodne stroške relativno večja. North in Wallis (1994: 609) ocenjujeta, da je delež transakcijskih stroškov celo 45% BDP v razvityh državah.

ski stroški različni, odvisni od narave trga. Toda, transakcijski stroški pogosto odločilno vplivajo na odločitve o sami proizvodnji.

Smeri preiskovanja NIT podjetja so - glede na nakazano osnovo - različne. Če izhajamo iz sodobnih transakcijskih stroškov, se pokaže neuporabnost modela popolne konkurence. Povezave preko (neoklasičnega popolnega) trga, kjer ponudba in povpraševanje določata okvire vedenja "konkurenčnemu podjetju", so dandanes v manjšini. Richardson je že l. 1972 nazorno nakazal, da je slika podjetja povsem drugačna od slike, ki jo ima "študent", potem ko zapre (neoklasični) učbenik:

"Študent bo videl, da je podjetje A skupna podružnica podjetij B in C, da ima pogodbo o tehničnem sodelovanju z D in E, da je podizvajalec podjetja F, da je v trženjski povezavi s podjetjem G - in tako naprej" (Richardson, 1972: 885).

Pojmovanje trga je treba spremeniti:

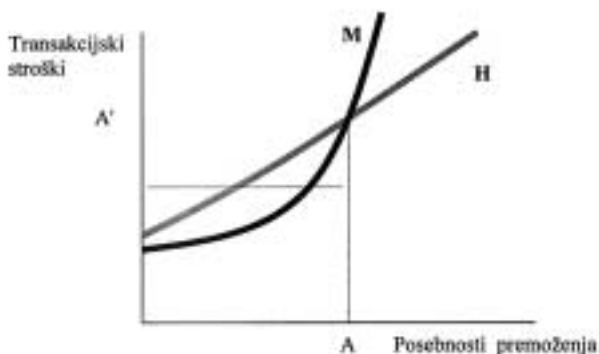
"(T)rg je omrežje bolj ali manj jasnih relacijskih pogodb med posamezniki, ki so potencialni kupci in prodajalci... Relacijske pogodbe se nanašajo, ali pa temeljijo, na različnih vrstah menjalnih pogodb (o prodaji, o zakupu, zaposlitvi ali pa izposoji)..." (Furubotn in Richter, 2000: 273).

Neoklasična distinkcija, da so meje konkurenčnega podjetja tam, kjer se neha kooperacija in prične tržna konkurenca, je upošteva številne netržne "pogodbene" povezave (omrežja), v katere je vpeto že najmanjše podjetje ali pa oddelek nekega podjetja, neustrezna. Dandanes podjetja niso jasno določljiva "enota", ki ima jasno načrtane meje.⁵

V tej luči nakažimo koncept nagnjenosti podjetja k sklepanju povezav (the incentive to integrate), ki ga izpostavlja NIT. Le-ta je odvisna od trajnega "posebnostnega" kapitala podjetja (durable firm specific capital). (Neoklasična teorija podjetja spregleduje ta vidik kapitala podjetja, ker je kapital pojmovan amorfn, kot da je posamezne "enote kapitala" ali dela vedno in preprosto mogoče kupiti ali najeti na trgu po določeni ceni. Seveda je takšna predpostavka daleč od realnosti.) Kapital oziroma premoženje podjetja je posebno (asset specificity) v štirih ozirih: glede na kraj ali sedež podjetja oziroma proizvodnje, glede na posebnosti opreme (opreme, strojev, orodja ipd.), glede na značilnosti človeškega kapitala in glede na skupnost vlaganj (Furubotn in Richter, 2000: 128). Raven transakcijskih stroškov - bodisi tržnih, če podjetje samostojno nastopi na trgu, ali pa pogodbenih, če opusti samostojen nastop in vstopi v različne vrste hierarhičnih odnosov z drugim(i) podjetji - je odvisna od navedene "kombinacije" posebnosti premoženja. Značilno dilemo podjetja, ki je pogojeno s posebnostmi premoženja, prikazuje Slika 1 (prilagojeno po Williamson, 1991).

⁵ Jarillo (1993) na primer govori o strateških povezavah podjetij, ki nimajo meja. Picot et al. (1996) pa poudarjajo vlogo razvoja sodobne informacijske tehnologije pri zamegljevanju meja podjetja.

Slika 1



Podjetje se odloča med samostojnim nastopom na trgu ali pa vstopom v hierarhične odnose odvisnosti od drugih podjetij, kar izražata krivulji M in H; v obeh primerih transakcijski stroški naraščajo, če so posebnosti premoženja večje. Toda v primeru, da podjetje razpolaga s standardiziranim premoženjem (v neoklasičnem jeziku bi lahko rekli: s homogenimi proizvodnimi dejavniki), ki ga je mogoče uporabljati na zelo raznolike načine, bodo transakcijski stroški nastopa na trgu manjši v primerjavi s stroški vstopa v hierarhije (nespecializirana kmetija na primer je prilagodljiva, zato so bolj primerne tržne povezave, neko obrtno podjetje, ki proizvaja z visoko specializirano opremo, orodjem ipd. pa ni prilagodljivo). Raven posebnosti premoženja, ki jo izraža točka A je "kritična": transakcijski stroški trga so v tem primeru enaki kot transakcijski stroški hierarhij - podjetje je v dilemi tržne (ne)samostojnosti. Če so posebnosti premoženja velike, je bolje, da vstopi v povezave.⁶

Nakazani koncept ponuja osnovo za razlago nastajanja povezav in omrežij podjetij. Takšne povezave so še posebej značilne za nove računalniške panoge (Shy, 2001), ki slonijo na t.i. eksternalijah omrežij. Casson (1998) govori o pomenu omrežij podjetnikov.⁷

"Neoklasično" razločevanje med "analizo trga" in "analizo podjetja" - analiza trga ima pri tem prednost - v transakcijsko - institucionalnem videnju podjetja izginja.

Če pa izhajamo iz institucionalnih poudarkov NIT podjetja, potem je izhodišče analize temeljna družbena institucija - lastnina oziroma lastninske pravice (property rights). To izhodišče omogoča analizo vrste aktualnih situacij v sodobnih podjetjih. Zanimivo je, da Puterman in Kroezner (1996) v okvirnem pregledu začetnikov institucionalne teorije poleg Adama Smitha (in njegove klasične analize delitve dela v tovarni, ki je osnova transakcij znotraj podjetja), vključujeta Marxovo analizo pogodbe med lastnikom kapitala (tovarne) in lastnikom dela - delovno silo

⁶ Na številne sodobne dileme podjetij, ki jih odpira nakazani pristop, je Williamson opozoril že leta 1975 z naslovom "Trg in hierarhije".

⁷ O nastajanju omrežij podjetij, ki so pogojena z implikacijami transakcijskih stroškov več Lah (1998).

(Marx, 1967: 199, 379). V tej analizi je v marksistični literaturi izpostavljeno odpovedovanje oziroma začasna "pogodbena prodaja" lastnine delovne sile delavca, ki je osnova izkoriščanja, ni pa poudarjen transakcijski vidik te pogodbe. Namreč, delavec in kapitalist bi, elementarno vzeto, prav za vsako dejanje dela, prav za vsako "transakcijo" lahko sklepala pogodbo o tržni menjavi. Transakcijsko institucionalni vidik te pogodbe pa poudarja, da je kapital delavca kupil za določen čas - "v paketu", torej za številna dejanja dela; cilj kapital(ist)a je predvsem zniževanje stroškov številnih transakcij.

Za sodobne razmere poslovanja velikih podjetij je predvsem pomembna analiza razmerij lastnine in upravljanja kapitala - med lastniki kapitala in menedžerji - katere začetniki so Berle in Means, Baran in Sweezy in J.K. Galbraith. V NIT se to razmerje kaže kot značilen primer razmerja med "principalom" (lastnikom, delničarjem) in "agentom" (menedžer), razčlenjevanje tega odnosa gre v različnih smereh:

- motivi odločanja menedžerjev so pogosto nasprotujoči motivom maksimizacije profita lastnikov;
- pomembna značilnost razmerja so pogajanja in pogodbe ter vrsta situacij, ki ob tem nastajajo, na primer asimetričnost informacij, ker so menedžerji v informacijski prednosti glede na lastnike kapitala, "moralni hazard" (pokontraktni oportunizem menedžerjev), skrivanje informacij in s tem povezane skrite akcije menedžerjev, tudi goljufanje ipd;
- informiranost menedžerjev o prihodnjih razmerah (poslovanja) je nepopolno (imperfect foresight), zato pri svojih odločitvah praviloma uporabljajo načelo "omejene racionalnosti", pomembni so t.i. "tržni signali";
- poslovanje menedžerjev je tesno povezano z organizacijsko strukturo podjetja, kar izpostavlja probleme organizacijske in korporacijske kulture.

Lahko se le strinjamo z oceno, da je podjetje "mnogo več, kot pa zgolj iskalec profita, ki preobraža inpute v outpute" (Puterman in Kroszner, 1996: 8), ki ga praviloma izvaja lastnik hkrati menedžer, kot to pravi neoklasična ekonomika. Analitični koncepti neoklasične teorije so namenjeni pojasnjevanju teoretične institucije, v kateri (je) poteka(la) proizvodnja pred nastankom velikih korporacij, niso pa primerni, bolje rečeno, ne odpirajo pravih vprašanj za pojasnjevanje delovanja in poslovanja sodobnih velikih podjetij, pa tudi ne manjših, ki poslujejo v navezavi na večja podjetja.

Zamenjava paradigme podjetja?

Postkeynesianec in institucionalist Eichner (1985: 180) navaja štiri "teste", s katerimi kaže vrednotiti (ekonomske) znanstvene ideje. S testom koherence (medsebojne povezanosti) ugotavljamo, ali so argumenti določene šole interno konsistentni, s testom korespondence (potrditve) raziskujemo skladnost teorije z realnostjo in možnost napovedovanja bodočih dogodkov na osnovi teoretičnih spoznanj. (Za Friedmana je prav prediktivnost določene ekonomske teorije ključnega pomena za ocenjevanje njene vrednosti (Hunt, 2000: 3). Nadaljnji test je test kom-

prehence, ki preiskuje, ali teorija zadostno "pokriva" raznolikost družbenoekonomskih pojavov - ali postavlja "prava" vprašanja. S testom varčnosti pa vrednotimo "jedrnatost" teorije; zastavlja vprašanje ali je mogoče določen del (sklop) teorije odstraniti/izpustiti, ne da bi se zaradi tega zmanjšala razlagalna moč teorije.⁸

Eichner je na splošno z neoklasično ekonomsko teorijo nezadovoljen. Meni, da neoklasična ekonomika zadosti le testu koherence, saj posamezni sklopi temeljijo na enakih načelih in se ukvarjajo z enakimi vprašanji - v osnovi na načelu mejne koristnosti in proizvodnosti izpostavljajo racionalnost in optimizacijo, iščejo tendenčna ravnotežja ipd. Logična struktura neoklasične teorije podprta z matematično formalizacijo je trdna. Neoklasična teorija "pade" na testu korespondence, saj že "stara" kritika pravi, da se neoklasični subjekti gibljejo v imaginarni (pogosto formalno matematizirani) sferi, ki je sicer uporabna za preizkušanje abstraktne logike, ni pa uporabna za napovedovanje ekonomskih dogodkov. Razlagalna moč neoklasične teorije je dokaj omejena. Tudi testa komprehence teorija ne zdrži, saj marsikateremu področju - na primer tistim, ki so obravnavana v prejšnji točki - ne namenja dovolj pozornosti ali pa jih sploh ne obravnava.⁹

V primeru teorije proizvodnje (podjetja) je Eichner (1985: 182) še bolj kritičen. Osrednji koncept izokvante, ki napeljuje na substitutivnost proizvodnih dejavnikov, je metafizičen: empirični testi namreč kažejo, da podjetja uporabljajo fiksna razmerja proizvodnih faktorjev. Tudi vloga relativnih cen pri optimizaciji kombinacije faktorjev in outputa je precenjena. Pripomnimo lahko, da je Eichner svoje ocene zapisal še "pred računalniki". Upošteva načrtnost postfordistične računalniško vodene proizvodnje pa je Eicherjeva kritika še bolj utemeljena. Razlagalna moč proizvodne funkcije, ki izpostavlja pomen tehnološke substitutivnosti proizvodnih faktorjev in spreminjanja relativnih cen le-teh, optimizacije, ravnotežij in drugih konceptov neoklasične teorije, je zgodovinsko omejena. "Narejeni" so bili kot posplošitev za razmere "homogenih enot zemlje, dela in kapitala", transparentnih tržišč, kjer so se zbirali lastniki, ki so bili hkrati menedžerji-podjetniki in so imeli podatke o cenah, kjer je bila želja po maksimalnem profitu vidna.

Ali nakazani elementi nove institucionalne teorije (podjetja) zadoščajo navedenim kriterijem? Kako vrednotiti institucionalno paradigmo podjetja?

Kot posredno priznavata neoinstitucionalista Furubotn in Richter, neoinstitucionalna teorija ne zadosti testu koherence.¹⁰ Pač pa se "moč" nove institucionalne teorije kaže v konceptih, ki odpirajo probleme poslovanja sodobnih velikih podje-

⁸ Test varčnosti zahteva obsežnejšo razpravo in ga ne obravnavamo.

⁹ Demsetz meni: "Poglavitno sporočilo neoklasične ekonomike je, da pojasni, kako mehanizem cen koordinira uporabo proizvodnih dejavnikov, ne pa v tem, da pojasni notranje delovanje realnih podjetij" (1996: 347).

¹⁰ "Treba pa je priznati, da so dandanes kar številni neoinstitucionalisti, ki obravnavajo vprašanja institucionalne narave z razširjeno neoklasično teorijo", in nadalje: "spoznanje, da bi bila nova paradigma potrebna je eno, dejanska konstrukcija obsežnega neoinstitucionalnega modela pa drugo" (Furubotn in Richter, 2000: 477).

tij, korporacij. NIT (podjetja) je močna predvsem v testih korespondence pa tudi komprehence. Razlagalna moč konceptov in analitičnih orodij institucionalne teorije je bistveno večja od neoklasičnih.

Neoklasična orodja za preučevanje poslovanja podjetij tudi niso primerna za preiskovanje tranzicijskih razmer. Če tranzicijo razumemo kot radikalno spremembo formalnih (manj pa neformalnih) institucij, potem teorija, ki je "institucionalno nevtralna", ne more biti uporabna.

Povrnimo se na primere iz prejšnje točke. Obravnavana analiza (ne)samostojnega nastopa glede na posebnosti premoženja je značilna situacija in problem podjetij v tranzicijskih gospodarstvih, ki jim je bil zaradi zgodovinsko institucionalnih vzrokov onemogočen dostop do trgov in so zato z odprtjem gospodarstev prisiljena v vstopanje v takšne ali drugačne hierarhije odnosov (ne glede na to, kako se le-ti poimenujejo: strateška partnerstva, alianse, franšize, skupna vlaganja...¹¹).

Ali pa vzemimo analizo vloge podjetnika-menedžerja v tranzicijskih razmerah. Neoklasično videnje poudarja, da je treba vzpostaviti, pravzaprav le dopustiti, delovanje ponudbe in povpraševanja (po možnosti čim bližje stanju popolne konkurence), neoklasični podjetniki pa naj bi sledili motivom maksimizacije profita, optimizirali proizvodnjo in na takšen način prispevali k rasti podjetja oziroma v končni posledici k splošni gospodarski rasti. To naj bi se zgodilo avtomatično. Omenimo Lindahla (1998), ki trdi, da funkcijo podjetnika (menedžerja) znotraj neoklasične teorije niti ni potrebno natančneje opredeljevati, saj jo pojasnjujejo druge predpostavke popolne konkurence.¹² Lahko se preprosto vprašamo, kakšna je (funkcija) teorije, ki preprosto ne namenja zadostne pozornosti vlogi podjetnikov, ki naj bi bili ključni "akterji" v tranzicijskem okolju. Obravnavani pristop NIT pa izpostavlja vlogo menedžerja-podjetnika nasproti lastnikom in upošteva institucionalne dejavnike, kar je odločilno za poslovanje tranzicijskih podjetij.

Celo t. i. hibridni modeli, ki so mešanica upoštevanja institucionalnih dejavnikov in neoklasične logike, imajo večjo pojasnjevalno moč. Williamson (1985: 8-10) je oblikoval "diskrecijski" menedžerski model. Njegovo izhodišče je definiranje motivov menedžerja (plača, varnost, moč, status, prestiž, profesionalna odličnost in rast podjetja) ter ugotavljanje načinov (dejavnosti), kako te motive uresničiti. Preferenca izdatkov menedžerja veže motive in načine in izpostavlja, da menedžerji nimajo nevtralnega odnosa glede izdatkov/stroškov. Williamson združuje izdatke menedžerjev v tri skupine:

- izdatke za osebje - plačila, različne (denarne) ugodnosti in pa tudi večanje ožjega kroga osebja oziroma sodelavcev prinaša pozitivne učinke in omogoča lažje vodenje in poslovanje nasplo;

¹¹ Poglavitni argument povezovanja (vstopanja v hierarhije) podjetja Lek z Novartisom je mnenje, da bo trg "generikov" (ki omogočajo samostojne nastope trgov) v prihodnosti bistveno upadel. Torej je treba, z ozirom na posebnosti kapitala Leka, vstopiti v hierarhije.

¹² "Sodobna neoklasična teorija, ki temelji na Walrasovih osnovah, ne predvideva funkcije podjetnika. Le-ta je izključen iz analize na osnovi treh predpostavk:

- popolnosti konkurence;
- popolne informiranosti in poznavanja tehnologije; in
- neupoštevanja časovnih zamikov med odločitvami in rezultati" (Lindahl, 1998: 51).

- izdatke za postranske dohodke v obliki honorarjev, raznih izplačil ipd. Menedžerji sicer preferirajo dohodke v obliki plač, toda z drugačnimi oblikami izplačil se izognejo davkom, takšni dohodki pa so tudi manj vidni in manj "bodejo v oči" in ne "dražijo" delničarjev in tudi ne zaposlenih.

- izdatke, ki bodo prispevali k ustvarjanju zadostnih profitov, ki bodo omogočili investicije v fizične objekte ali opremo (fizično rast podjetja).

Takšen model ali bolje rečeno takšna smer preiskovanja je uporabna z določenimi prilagoditvami za preiskovanje motivov menedžerjev, ki poslušajo v tranzicijskem okolju. (Model označimo kot institucionalen, saj vnaša institucionalne momente v teorijo upravljanja podjetja, neoklasičen pa je v tem, da predpostavlja, da je podjetnik racionalen pri opredelitvah, izbiri, kalkulacijah - skratka je sposoben optimizirati navedene izdatke.)

Zdi se torej, da je, v luči navedenih testov, razmerje med neoklasično teorijo podjetja in NIT podjetja obratno. Če je prva teorija močna na testu koherence, pa je druga na tem šibka. (V tem lahko vidimo tudi izjemno "absorpcijsko moč" neoklasične teorije, ki zaradi svoje izjemne koherentnosti vsrkava dosežke (ne le) institucionalne teorije in s hibridnimi modeli zakriva meje dveh, v osnovi nasprotujočih si ekonomskih šol). Institucionalna teorija podjetja pa je "močnejša" v nadaljnjih dveh testih.

Sklep

Splošni teoretični pristop in analitična orodja neoklasične ekonomike ni primeren za pojasnjevanje sodobne strukture gospodarstva, kjer prevladujejo velika podjetja (korporacije), transakcije in povezovanja pa ne potekajo na klasičnih trgih popolne konkurence. Seveda ni mogoče zanikati pomena tehnologije, konkurence, racionalnosti, optimizacije ipd., ki jih bodisi eksplicitno ali pa implicitno vključuje neoklasična teorija podjetja, toda nakazani koncepti NIT podjetja ali pa "vsaj" hibridni modeli podjetja imajo bistveno večjo razlagalno moč. Ta ugotovitev velja še bolj za (post)tranzicijska gospodarstva. Analiza samostojnega nastopa na trgu ali vstopanja v hierarhije nakazuje aktualne probleme prevzemov in vstopov v globalna omrežja praviloma (globalno) inferiornih tranzicijskih podjetij. Analizo motivov menedžerjev zlahka mogoče prilagoditi tranzicijskemu okolju (na primer dopolniti z tranzicijskimi motivi menedžerjev, da znižajo vrednost podjetja in nato odkupijo podjetje), Cassonova analiza podjetniških mrež je denimo relevantna za usmeritev graditve omrežij slovenskih podjetij ipd.

Institucionalna teorija (podjetja) pa vsebuje tudi praktični napotek. Na nekritično privzemanje neoklasično-neoliberalističnih konceptov in neupoštevanje institucionalnih posebnosti v začetkih tranzicije v Vzhodni Evropi je opozoril nobelovec Coase:

"Nedavni dogodki v Vzhodni Evropi so kristalno jasno pokazali, da je ekonomska teorija, ki ne vključuje institucij, za številne cilje neuporabna. Ljudem v Vzhodni Evropi je bilo rečeno, da naj omogočijo delovanje tržnih sil. Toda brez ustreznih institucij, trgi, razen tistih najbolj prvotnih,

*niso možni in spreleti nas lahko srh, ko pomislimo, kakšno družbo bi pros-
to delovanje sil ustvarilo, če ne bi bilo ustrezno ustvarjenih institucij”*
(Coase, 1993: 149).

Coase zaključi s parafrazo znamenitega stavka svojega “nasprotnika”, neolibe-
ralnega monetarista Fiedmana (“only money matters”) in pripiše:

“(I)nstitutions matter” (Coase, 1993: 149).

Njegov zaključek velja za (post)tranzicijsko obdobje.

LITERATURA

- Casson, Mark (1998): Entrepreneurial Networks: A Theoretical Perspective. V Clara Eugenia Nunez (ur.), Entrepreneurial Networks and Business Culture, Madrid: Proceedings of the Twelfth International Economic History Congress.
- Coase, Ronald (1937): The Nature of the Firm, *Economica* 4: 386-405.
- Coase, Ronald (1993): Concluding Comment, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149/4: 360-1.
- Demsetz, Harold (1996): The structure of ownership and the theory of the firm. V Puterman, Louis in Kroszner, S. Randall (ur.), *The Economic Nature of the Firm (A Reader)*, 345-353. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dunn, Stephen (2002): The origins of the Galbraithian system: Stephen Dunn in conversati-
on with J.K. Galbraith, *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol.2 4, No. 3: 347-365.
- Eichner, Alfred (1985): *Toward a New Economics: Essays in Post-Keynesian and
Institutionalist Theory*. Armonk, New York: M. E. Sharpe.
- Furubotn, G. Eirik in Richter, Rudolf (2000): *Institutions and Economic Theory: The
Contribution of the New Institutional Economics*. An Arbour: The University of Michigan
Press.
- Hodgson, Geoffrey (1999): *Evolutions and Institutions, On Evolutionary Economics and
Evolution of Economics*, Edward Elgar.
- Hunt, D. Shelby (2000): *A General Theory of Competition*, Sage Publications.
- Jarillo, J. Carlos (1993): *Strategic Networks: Creating a Borderless Organization*, Oxford:
Oxford University Press.
- Lah, Marko (1998): Marketinške implikacije ekonomskih teorij rasti podjetja. *Akademija MM*
št.3: 7-15.
- Lindahl, Harold (1998): *A Critique of Orthodox Economics - An Alternative model*, Macmillan.
- Mankiw, N. Gregory (2001): *Principles of Economics*, Harcourt College Publishers.
- Marx, Karl (1961), *Kapital*, Ljubljana, Cankarjeva založba.
- Nicholson, Walter (1995): *Microeconomic Theory - Basic Principles and Extensions*, Dryden
Press.
- North, Douglass (1994): Economic Institutions Through Time, *American Economic Review*,
Vol. 84, no. 3: 359-368.
- North, C. Douglass in Wallis, J. John (1994): Integrating Institutional Change in Economic
History - A Transaction Cost Approach, *Journal of Institutional and Theoretical
Economics*, Vol. 150/4: 609-24.
- Puterman, Louis in Kroszner, S. Randall (ur.), (1996): *The Economic Nature of the Firm (A
Reader)*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Picot A., Ripperger T. and Wolff B. (1996): The Fading Boundaries of the Firm: The Role of
Information and Communication Technology, *Journal of Institutional and Theoretical
Economics*, Vol. 152: 65-79.

- Richardson, George. B. (1972): The Organization of Industry, *Economic Journal*, 82: 883-96.
- Salvatore, Dominick (1997): *Microeconomics, Theory and Applications*, Addison Wesley.
- Samuelson, Paul in Nordhaus, William (2001): *Economics XVII*, McGraw-Hill
- Shy, Oz (2001): *The Economics of Network Industries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, Herbert (1957): *Models of Man*, New York: Wiley.
- Williamson, E. Oliver (1975): *Markets and Hierarchies (Analysis and Antitrust Implications)*. New York: The Free Press.
- Williamson, E. Oliver (1986): *Economic Organization (Firms, Markets and Policy Control)*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- Williamson, E. Oliver (1991): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structures, *Administrative Science Quarterly*, 36: 261-296.