

Πανεπιστήμιο Κρήτης
Σχολή Κοινωνικών Επιστημών
Τμήμα Οικονομικό
Μεταπτυχιακό Δίπλωμα στην Οικονομική Θεωρία και
Πολιτική

Εργασία: « Θεωρία της επιχείρησης και Νέα Θεσμική
σχολή: μια κριτική αποτίμηση»

Επιμέλεια Εργασίας: Μπούτζουκα Έλενα

A.M. 18

Επιβλέπων: κ. Μυλωνάκης

Χειμερινό εξάμηνο 2004

Ρέθυμνο

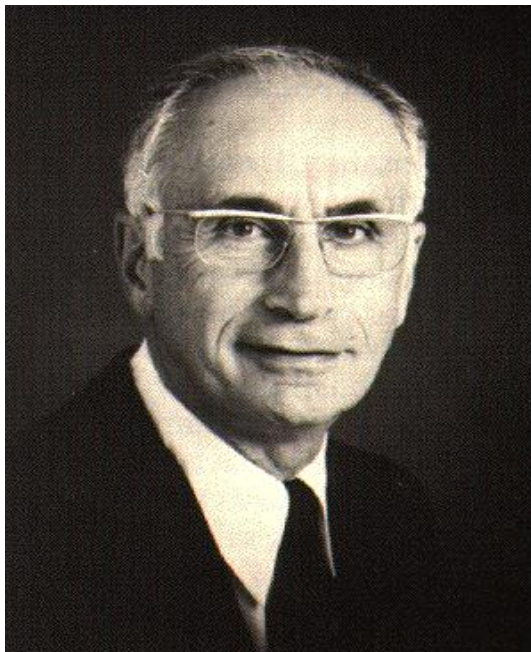
Οι βασικοί εκπρόσωποι της νεοθεσμικής σχολής



Ronald Coase



Oliver Williamson



Armen Alchian



Harold Demsetz

Εισαγωγή

Μια κυρίαρχη άποψη για τη φύση της οικονομικής επιστήμης βρίσκουμε στον ορισμό του Robbins : «η οικονομική είναι η επιστήμη που μελετά την ανθρώπινη συμπεριφορά ως μια σχέση ανάμεσα σε στόχους και σπάνια μέσα με εναλλακτικές χρήσεις». Έτσι, η οικονομική γίνεται η επιστήμη της ανθρώπινης επιλογής (Coase, 1990, σελ. 1-2). Για πολλά χρόνια, στα οικονομικά εγχειρίδια, η θεωρία της οικονομικής οργάνωσης ήταν σχεδόν συνώνυμη με τη θεωρία της επιχείρησης, καθώς οι αναφορές σε άλλες μορφές οργάνωσης, όπως η οικογένεια ή το κράτος ήταν περιορισμένες (Barzel, 1997, σελ. 65). Παρ' όλο που η διαμόρφωση της οικονομικής δραστηριότητας διευκόλυνε την ανάπτυξη των οικονομικών ως κοινωνικής επιστήμης με υψηλό βαθμό αναλυτικής ακρίβειας, την ίδια στιγμή δημιούργησε ένα ανεπαρκές μοντέλο οικονομικής προόδου, συσκοτίζοντας τη φύση και το ρόλο της επιχείρησης (McNulty, 1984, σελ. 233). Η έννοια της επιχείρησης προσεγγίστηκε με διαφορετικό τρόπο από τις διάφορες σχολές οικονομικής σκέψης. Στην εργασία αυτή θα ξεκινήσουμε με μια σύντομη αναδρομή στην κλασική και νεοκλασική θεωρία για τη φύση της επιχείρησης. Στη συνέχεια, θα εξετάσουμε αναλυτικά τη νεοθεσμική προσέγγιση για τη φύση και το ρόλο της επιχείρησης στο οικονομικό σύστημα και θα κάνουμε μια κριτική αποτίμηση.

Η επιχείρηση στην κλασική σκέψη

Η επιχείρηση στα κλασικά οικονομικά, όπως αναφέρει ο Kenneth Boulding (1960), είναι μία ακαθόριστη οντότητα και τα περισσότερα από τα προβλήματα που συνδέονται με αυτή απλώς δεν αναπτύσσονται. Το γεγονός ότι τα κλασικά οικονομικά απέτυχαν να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα της οικονομικής οργάνωσης και ειδικότερα το ρόλο της επιχείρησης, είναι παρ' όλ' αυτά παράδοξο, διότι με αυτά ακριβώς τα θέματα άρχισε να ασχολείται ο Adam Smith. Στον *Πλούτο των Εθνών* δεν ανέλυσε αρχικά την διεξαγωγή της οικονομικής δραστηριότητας μέσω των αγορών, αλλά την οργάνωση της παραγωγής μέσα στην επιχείρηση. Για το Smith, οι καπιταλιστές - και όχι το αόρατο χέρι του ανταγωνισμού - λαμβάνοντας υπόψη το κόστος παραγωγής και επιδιώκοντας το κέρδος, ήταν οι κύριοι υπεύθυνοι της οργάνωσης της εργασίας μέσα σε ένα μικρό εργοστάσιο. Η εσωτερική οργάνωση της επιχείρησης και η τεχνική της παραγωγικής διαδικασίας, αποτελούσαν ένα παράγοντα-κλειδί για τη μεγέθυνση του πλούτου των εθνών (McNulty, 1984, σελ. 236).

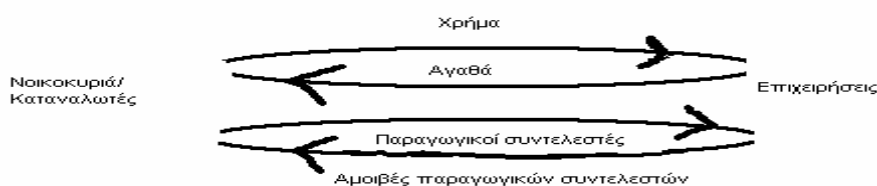
Ο παράγοντας εργασία μέσα στο εργοστάσιο του Smith χαρακτηρίζεται από ομοιογένεια. Τυχόν αυξημένη παραγωγικότητα της εργασίας δεν οφείλεται στο φυσικό ταλέντο κάθε εργάτη σε ένα συγκεκριμένο «πόστο». Αντίθετα, είναι αποτέλεσμα του συντονισμένου συνδυασμού της ατομικής εργασίας, δηλαδή της ικανότητας, επιδεξιότητας και κρίσης βάσει της οποίας ο παραπάνω συνδυασμός διευθύνεται ή εφαρμόζεται. Το απλό εργοστάσιο που περιέγραψε ο Smith, αποτελεί ένα θεμελιώδες παράδειγμα των πλεονεκτημάτων της κάθετης ολοκλήρωσης, καθώς αναφέρεται στον καταμερισμό της εργασίας και στο συνδυασμό των διαφορετικών λειτουργιών μέσα σε μία ενοποιημένη επιχείρηση. Μπορούμε να πούμε ότι η προσέγγιση του Smith, προμήνυσε κατά κάποιον τρόπο την ανάλυση του νεοθεσμικού Williamson για τη φύση της επιχείρησης, την οποία θα εξετάσουμε αργότερα (McNulty, 1984, σελ. 237-8).

Σε κάποιο βαθμό, τα οικονομικά αναδύθηκαν από τα χέρια του Adam Smith σαν ένα αναλυτικό μείγμα των δυνάμεων της επιχείρησης και της αγοράς. Αλλά δεν επρόκειτο για ένα ισορροπημένο μείγμα. Μεγαλύτερη έμφαση δόθηκε στις λειτουργίες του συστήματος των τιμών. Η μονόπλευρη στροφή προς την αγορά, μετέθεσε το ενδιαφέρον της οικονομικής σκέψης από την οικονομική μεγέθυνση και ανάπτυξη του Smith, στη μελέτη της κατανομής ή διανομής. Έτσι ο όρος της παραγωγής, υπό την έννοια του φυσικού ή ποιοτικού μετασχηματισμού των πόρων, τοποθετήθηκε στο περιθώριο και μαζί με αυτόν και ο ρόλος της επιχείρησης –ο οργανισμός μέσω του οποίου εκτελούνταν αυτή η μετατροπή (McNulty, 1984, σελ. 239).

Η επιχείρηση στη νεοκλασική σκέψη

Η επιχείρηση δε διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη νεοκλασική θεωρία. Είναι γνωστή ως το λεγόμενο «μαύρο κουτί», μέσα στο οποίο εισάγονται εισροές και μετατρέπονται σε προϊόντα. Ο τρόπος με τον οποίο γίνεται αυτός ο μετασχηματισμός δεν αποτελεί αντικείμενο αναφοράς και ανάλυσης της νεοκλασικής θεωρίας. Στο υπόδειγμα του τέλει ανταγωνισμού, στο οποίο βασίζεται η νεοκλασική ανάλυση, τόσο η τεχνολογία όσο και οι τιμές των αγαθών είναι δεδομένες. Για παράδειγμα, μία φάρμα όπου εργάζονται ένα ή περισσότερα άτομα, είναι για τους νεοκλασικούς μία επιχείρηση, εάν η ετήσια σοδειά της διαχέεται στην ανοικτή αγορά και όχι στα άτομα που την παράγαν [Williamson, 1985 (α), σελ. 15 / Demsetz, 1997, σελ. 426 / Slater & Spencer, 2000, σελ. 62]. Όπως φαίνεται και από το παρακάτω σχήμα, η παραγωγή

λαμβάνει χώρα μέσα στην επιχείρηση, ενώ η κατανάλωση και η προσφορά παραγωγικών εισροών γίνεται από τα νοικοκυριά.



Για τους κλασικούς οικονομολόγους, το κέρδος αποτελούσε την κινητήρια δύναμη για τη συσσώρευση του πλούτου. Το κέρδος όμως ανακύπτει από την άνιση κατανομή του πλούτου ανάμεσα στις κοινωνικές τάξεις. Η απουσία μιας θεωρίας της επιχείρησης από τους κλασικούς οικονομολόγους, αποδίδεται ίσως στην έλλειψη ύπαρξης δεδομένων αναλογιών μεταξύ κεφαλαίου και εργασίας. Και στη νεοκλασική όμως προσέγγιση, η επιχείρηση είναι μια «ακαθόριστη φιγούρα» - ένας οργανισμός που μετασχηματίζει τις εισροές σε εκροές, τις οποίες πουλάει. Ο λόγος ύπαρξης των επιχειρήσεων, οι προσδιοριστικοί παράγοντες του αριθμού των επιχειρήσεων, ο τρόπος λήψης των αποφάσεων αναφορικά με τις εισροές και τις εκροές δεν είναι ερωτήματα που απασχολούν τους νεοκλασικούς οικονομολόγους. Η συνεισφορά της νεοκλασικής σχολής έγκειται στο ότι η τελευταία, αντιλαμβάνεται την επιχείρηση ως ένα χώρο όπου το κεφάλαιο και η εργασία υποκαθιστούν αποτελεσματικά το ένα το άλλο κατά τη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας (Michel De Vroey, 1975, σελ. 425,430 / Coase, 1990, σελ. 1-2 / Barzel, 1997, σελ. 66).

Η έννοια του τέλειου ανταγωνισμού, οδήγησε από τη μια μεριά σε μια άκαμπτη και αναλυτική μεταχείριση των διαδικασιών της αγοράς, ενώ από την άλλη απέδωσε στην επιχείρηση αλλά και στον επιχειρηματία παθητικούς ρόλους. Ο επιχειρηματίας, κατέχοντας το αποκλειστικό δικαίωμα πάνω στο καθαρό αποτέλεσμα της επιχείρησης, επιδιώκει να μεγιστοποιήσει το κέρδος με δεδομένες τεχνολογικές συνθήκες. Η έννοια της ποιότητας δεν αποτελεί αντικείμενο ανάλυσης στο μοντέλο του τέλειου ανταγωνισμού. Επιπλέον, οι τιμές έχουν καθοριστεί στην αγορά και είναι δεδομένες για την επιχείρηση. Η τελευταία, το μόνο που έχει να κάνει είναι να

προσαρμόσει την παραγόμενη ποσότητα αγαθών, έτσι ώστε να εξισωθεί η οριακή πρόσδοδος με το οριακό κόστος (McNulty, 1984, σελ. 240-1 / Furubotn & Richter, 1998, σελ. 322).

Η οριακή επανάσταση και η ανάδυση της νεοκλασικής σχολής, απέτυχε να θεμελιώσει μια πλήρη και ορθολογική βάση για το ρόλο της επιχείρησης στο οικονομικό σύστημα. Η μονοσήμαντη έμφαση που δόθηκε στην επιλογή της υποκατάστασης των παραγωγικών συντελεστών, όρισε την επιχείρηση ως μια σειρά πραγματικών ή δυνητικών ανταλλακτικών σχέσεων, όμοιων με των αντίστοιχων που πραγματώνονται στην αγορά. Η πλήρης ενσωμάτωση της επιχείρησης στο πλαίσιο της αγοράς συσκοτίσε τις κύριες διαφορές ανάμεσα σε αυτούς τους δύο θεσμούς, με αποτέλεσμα την παράβλεψη κρίσιμων ερωτημάτων που δεν ετέθησαν παρά μόνο δεκαετίες αργότερα από το Ronald Coase (McNulty, 1984, σελ. 245).

Η αγορά στη νεοκλασική θεωρία

Στη νεοκλασική θεωρία ο ρόλος των αγορών είναι να διευκολύνουν τις συναλλαγές. Η ύπαρξη των αγορών δηλαδή συνδέεται με τη μείωση του κόστους διεκπεραίωσης των συναλλαγών. Για τη λειτουργία των αγορών απαιτείται πρωταρχικά η παροχή των φυσικών διευκολύνσεων μέσω των οποίων λαμβάνουν χώρα οι αγορές και οι πωλήσεις. Παράλληλα όμως πρέπει να εξασφαλίζεται και η ισχύς νομικών κανόνων που να ρυθμίζουν τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συμμετεχόντων στις συναλλαγές. Οι κύριοι στόχοι του νομικού πλαισίου σ' αυτή την περίπτωση είναι η διασφάλιση της συμφωνίας των μελών των συναλλαγών και η επιβολή των κανόνων αυτής της συμφωνίας. Αν θέλουμε να προσεγγίσουμε μια κατάσταση τέλει ανταγωνισμού θα πρέπει να επιβάλλουμε ένα περίπλοκο σύστημα κανόνων και ρυθμίσεων (Coase, 1990, σελ. 7-10).

Αντιπαραβολή επιχείρησης – αγοράς

Η αγορά παρέχει μία «αρένα», όπου οι καταναλωτές μπορούν να αποδεχτούν κάποιο προϊόν και να απορρίψουν κάποιο δεύτερο. Από την άλλη, ο οργανισμός της επιχείρησης χρησιμεύει στον ακριβή καθορισμό των αγαθών τα οποία διατίθενται στην αγορά. Η αγορά, σε συνδυασμό ορισμένες φορές με τις κυβερνητικές ρυθμίσεις, θα πρέπει να καθοδηγεί την επιχείρηση στον καθορισμό των ποιοτικών χαρακτηριστικών των παραγόμενων αγαθών (McNulty, 1984, σελ. 248).

Συχνά, αγορά και επιχείρηση συνυπάρχουν μέσα στα πλαίσια του ίδιου θεσμού, όπως υποστηρίζει η βασική βιβλιογραφία πάνω στην εσωτερική οργάνωση των αγορών εργασίας. Παρ' όλ' αυτά, είναι δυνατό να κάνουμε ένα διαχωρισμό ανάμεσα στις λειτουργίες τους. Μια ιδιωτική αγορά επιτρέπει στους καταναλωτές να αγοράζουν διαφορετικά αγαθά σε διαφορετικές τιμές και να εμπλέκονται σε διαδικασίες ανταλλαγής. Μία επιχείρηση αποφασίζει για το είδος των αγαθών που θα είναι διαθέσιμα στην προαναφερθείσα αγορά, καθώς και για τα ποιοτικά χαρακτηριστικά τους, όπως οι ώρες πρόσβασης, η ποικιλία των διαθέσιμων επιλογών κλπ. (McNulty, 1984, σελ. 249).

Επιπλέον, η επιχείρηση, είτε ως απλή ατομική μονάδα είτε ως μεγάλος διαφοροποιημένος συνεταιρισμός, φαντάζει ως ένας φορέας μετασχηματισμού πρώτων υλών, ιδιότητα που δε διαθέτει η αγορά. Η οικονομική δραστηριότητα, συνεπάγεται δύο τύπους ροών: τη ροή των συντελεστών και των πρώτων υλών προς την επιχείρηση και αυτή του μετασχηματισμού τους από την επιχείρηση. Και οι δύο τύποι ροών ρυθμίζονται και ελέγχονται από το χαρακτήρα των αγορών στις οποίες διεξάγονται. Ο συνδετικός όμως κρίκος ανάμεσα σε αυτές τις ροές, δηλαδή ο μετασχηματισμός, είναι μία μη αγοραία δραστηριότητα που μπορεί να συμβεί μονάχα στα πλαίσια μιας επιχείρησης. Οι αγορές δηλαδή, αποκαλύπτουν τις ανταλλακτικές ευκαιρίες, αλλά δε μπορούν να υποκαταστήσουν τις επιχειρήσεις στο ρόλο της παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών (McNulty, 1984, σελ. 251 / Demsetz, 1997, σελ. 426).

Η επιχείρηση όμως έχει ένα επιπλέον ρόλο: την παροχή ποικίλων πληροφοριών στους καταναλωτές π.χ. για τις διάφορες μάρκες προϊόντων. Η ύπαρξη επιχειρήσεων με εμπορικά σήματα, μειώνει το κόστος έρευνας στην αγορά. Η μεγέθυνση και επέκταση των επιχειρήσεων σε άλλοτε μη διαφοροποιημένα αγαθά αποτελεί κεντρικό φαινόμενο του βιομηχανικού καπιταλισμού. Συνεπώς, οι επιχειρήσεις δεν είναι μονάχα παραγωγοί της ποιότητας των προϊόντων, αλλά και φορείς των πληροφοριών που τα αφορούν. Τέλος, η επιχείρηση, παρά την πολύχρονη παραμέλησή της από την οικονομική θεωρία κατά το παρελθόν, είναι εξίσου θεμελιακή μονάδα της οικονομικής δραστηριότητας με την αγορά. Κι αυτό διότι καθορίζει τα χαρακτηριστικά των παραγωγικών συντελεστών, των προϊόντων και των υπηρεσιών και συνακολούθως, τα απαιτούμενα για τη διαδικασία της ανταλλαγής (McNulty, 1984, σελ. 251-3).

Νέα Θεσμικά Οικονομικά: βασικές έννοιες

Τα Νέα Θεσμικά Οικονομικά, αναλύουν 3 βασικούς τύπους θεσμών: την αγορά, την επιχείρηση και το κράτος. Η νεοθεσμική σχολή αναγνωρίζει το συντονιστικό πρόβλημα των οικονομικών συναλλαγών μεταξύ ατόμων, μέσω μιας αμοιβαίας συμφωνίας, η οποία αναφέρεται ως σχεσιακό συμβόλαιο. Οι νεοθεσμικοί προσπαθούν, κάτω από δεδομένες κάθε φορά συνθήκες, να επιλέξουν εκείνη τη θεσμική διευθέτηση που είναι περισσότερο ορθολογική ή οικονομικά προτιμητέα για την επίλυση του παραπάνω προβλήματος. Η θεσμική λύση μπορεί να εντοπιστεί είτε στο πλαίσιο της αγοράς, είτε στο πλαίσιο μιας ιεραρχίας (Furubotn & Richter, 1998, σελ.265).

Μια ιδιωτική οικονομία ιδιοκτησίας θα πρέπει να βασίζεται στην αρχή της μη παραβίασης των ατομικών ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων – γεγονός που εξασφαλίζεται μέσω συνταγματικών κανόνων. Έτσι, η μεταφορά ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων από άτομο σε άτομο είναι εθελοντική και τα συμβόλαια δεν τελούν υπό τις διαταγές των ισχυρών. Οι βασικοί συνταγματικοί κανόνες της ιδιωτικής οικονομίας ιδιοκτησίας, συμπληρώνονται από λειτουργικούς κανόνες ή ρυθμίσεις, των οποίων κύριος στόχος είναι η μείωση του κόστους κατανομής των πόρων. Η βελτίωση αυτών των λειτουργικών κανόνων, γίνεται μέσω ιδιωτικής ή δημόσιας συλλογικής δράσης (Furubotn & Richter, 1998, σελ.266-8).

Οι λειτουργικοί κανόνες που ασχολούνται με την κατανομή συγκεκριμένων πόρων μέσω συμβολαίων ανταλλαγής εξυπηρετούν έξι τύπους συναλλακτικών δραστηριοτήτων : έρευνα, επιθεώρηση, σύναψη σύμβασης, εκτέλεση, έλεγχος και επιβολή. Οι παραπάνω συναλλακτικές δραστηριότητες με τη σειρά τους επικεντρώνονται στην ανακάλυψη και επεξεργασία πληροφόρησης -που δεν είναι δωρεάν αγαθό. Οι συναλλαγές μπορούν να οργανωθούν είτε μέσω αγορών, είτε μέσω επιχειρήσεων. Στην εργασία αυτή επικεντρωνόμαστε στις ιεραρχικές συναλλαγές, οι οποίες διεκπεραιώνονται στα πλαίσια των επιχειρήσεων (Furubotn & Richter, 1998, σελ.269 - 270).

Η προσέγγιση του Coase

Η επιχείρηση στη νεοκλασική σκέψη είναι μια απλή θεωρητική κατασκευή, μια συνάρτηση παραγωγής, όπως είδαμε. Αυτή η προσέγγιση είναι απόρροια της μεθοδολογικής αρχής των νεοκλασικών, που είναι ο μεθοδολογικός ατομισμός. Σύμφωνα με αυτή τη μεθοδολογική αρχή (Michel De Vroey, 1975, σελ. 422, 427), η

μονάδα της οικονομικής ανάλυσης είναι το άτομο και όχι οι τάξεις, όπως στην περίπτωση της κλασικής σχολής. Όμως στην πραγματικότητα, η ανάλυση των νεοκλασικών θεμελιώνεται πάνω σε δύο βασικούς θεσμούς: την επιχείρηση και τα νοικοκυριά. Οι έννοιες αυτές συμβαδίζουν με το μεθοδολογικό ολισμό, όπου συλλογικότητες όπως οι παραπάνω, αλλά και η οικονομία αντιμετωπίζονται ως αυθύπαρκτες οντότητες και αναλύονται ως τέτοιες. Οι βασικές λοιπόν μονάδες ανάλυσης των νεοκλασικών έρχονται σε αντίθεση με τη μεθοδολογική τους αρχή, γεγονός που από μόνο του είναι αρκετό για να αποδυναμώσει τη νεοκλασική θεωρία για την επιχείρηση.

Όμως, ο μεθοδολογικός ατομισμός αποτελεί τη μεθοδολογική αρχή και των νεοθεσμικών οικονομολόγων. Κυρίαρχη λοιπόν είναι η τάση της οικονομικής θεωρίας να ξεκινά την ανάλυσή της από την ατομική επιχείρηση και όχι από ολόκληρο το βιομηχανικό κλάδο. Συνεπώς είναι απαραίτητο να δοθεί ένας ξεκάθαρος ορισμός για την επιχείρηση και να εξακριβωθεί κατά πόσο ο ορισμός αυτός ταιριάζει στην επιχείρηση του πραγματικού κόσμου [Coase, 1937, σελ. 18. → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Ο Martin Slater υποστηρίζει ότι η επιχείρηση στη νεοκλασική οικονομική, ορίζεται ως μια καμπύλη κόστους και μια καμπύλη ζήτησης. Η θεωρία είναι απλώς μια διαδικασία βέλτιστης τιμολόγησης και συνδυασμού των παραγωγικών εισροών. Η ανταλλαγή λαμβάνει χώρα χωρίς κάποιο θεσμικό υπόβαθρο. Οι καταναλωτές φαίνεται να μην έχουν ανθρώπινο στοιχείο, οι επιχειρήσεις εμφανίζονται χωρίς οργάνωση και οι ανταλλαγές χωρίς αγορές [Coase, 1988 (α), σελ. 3]. Σύμφωνα με τον Sir Arthur Salter, η λειτουργία του οικονομικού συστήματος είναι αυτόματη, χωρίς κεντρικό σχεδιασμό. Το οικονομικό σύστημα συντονίζεται από το μηχανισμό των τιμών. Αυτό βέβαια δε σημαίνει ότι οι καταναλωτές δεν κάνουν προβλέψεις και δεν επιλέγουν μεταξύ εναλλακτικών σχεδίων [Coase, 1937, σελ. 18-9 → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Ο Ronald Coase, εστιάζει το ενδιαφέρον του σε εκείνο το κομμάτι της οικονομικής θεωρίας που ασχολείται με τις επιχειρήσεις, τις βιομηχανίες και τις αγορές. Για τον Coase, οι θεσμοί της επιχείρησης και της αγοράς συγκροτούν τη θεσμική δομή του οικονομικού συστήματος. Ο νόμος επίσης φαίνεται να έχει ρυθμιστικό ρόλο αναφορικά με τις δραστηριότητες που αναλαμβάνονται από τις επιχειρήσεις και την αγορά. Συνεπώς, η προσέγγιση του Salter, αποδίδει μια ατελή εικόνα του οικονομικού συστήματος κατά τον Coase, καθώς δεν ταιριάζει στη

λειτουργία της επιχείρησης [Coase, 1937, σελ. 19→ δεξ Williamson & Winter (eds), 1991] . Το άρθρο του Ronald Coase το 1937 “The Nature of the Firm”, θεωρείται κλασικό άρθρο της οικονομικής επιστήμης, γιατί άλλαξε τον τρόπο σκέψης των ανθρώπων για την οικονομική οργάνωση. Η επιδίωξη του Coase ήταν να αναπτύξει μια ρεαλιστική και χρήσιμη θεωρία της επιχείρησης (Williamson, 1991, σελ. 3).

Ο Coase ξεκινά την ανάλυσή του, υποθέτοντας ότι έχουμε ένα οικονομικό σύστημα χωρίς επιχειρήσεις. Σε αυτή την περίπτωση, όλες οι συναλλαγές πραγματοποιούνται μέσω συμβάσεων μεταξύ συμβαλλόμενων μερών (factors). Αυτές οι συμβάσεις εξειδικεύουν τους όρους παροχής υπηρεσιών από το ένα μέρος στο άλλο, χωρίς την ανάμειξη οποιασδήποτε διεύθυνσης. Επίσης συμβόλαια συνάπτονται ανάμεσα σε παράγοντες και καταναλωτές για την πώληση των προϊόντων [Coase, 1988 (γ) , σελ. 65→ δεξ Williamson & Winter (eds) , 1991].

Οι λεπτομέρειες της λειτουργίας ενός συστήματος όπως το παραπάνω είναι δύσκολο εκ των πραγμάτων να αποδοθούν με ακρίβεια. Ένας παράγοντας μπορεί να ευθύνεται για την πώληση του προϊόντος στους καταναλωτές, κάποιος δεύτερος ίσως αναλαμβάνει την πώληση πρώτων υλών σε κάποιο άλλο συμβαλλόμενο μέρος ή εναλλακτικά, ο καταναλωτής μπορεί να συνάψει συμφωνία με όλους τους παράγοντες που παρέχουν τις υπηρεσίες τους για την παραγωγή του τελικού αγαθού. Όπως κατανοούμε, υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός πιθανών συμβασιακών διευθετήσεων, που όμως, χωρίς την παρουσία της επιχείρησης, δε μπορούν να οδηγήσουν σε μια ενιαία διεύθυνση των παραγωγικών συντελεστών. Σε ένα τέτοιο σύστημα, η κατανομή των πόρων ανταποκρίνεται πλήρως στη δομή των τιμών. Ωστόσο, ένα αξιοσημείωτο μερίδιο των πόρων αυτών απορροφάται στην κατασκευή των – απαραίτητων για τις συναλλαγές -συμβολαίων και στην ανακάλυψη των πληροφοριών που απαιτούνται για τη λήψη διαφόρων αποφάσεων [Coase, 1988 (γ), σελ. 65→ δεξ Williamson & Winter (eds) , 1991].

Έξω από τα πλαίσια της επιχείρησης, οι μεταβολές των τιμών κατευθύνουν την παραγωγή, που συντονίζεται από μια σειρά ανταλλαγών στην αγορά. Το παραπάνω υπόδειγμα αναιρείται αν στη θεωρητική μας ανάλυση εισαγάγουμε το θεσμό των επιχειρήσεων. Μέσα στην επιχείρηση, οι αγοραίες συναλλαγές εξαλείφονται και στη θέση της περίπλοκης δομής της αγοράς τοποθετείται ο επιχειρηματίας ως συντονιστής της παραγωγής. Το ερώτημα τώρα που ανακύπτει είναι γιατί –εφόσον η παραγωγή ρυθμίζεται από τις μεταβολές των τιμών-χρειάζεται ένας οργανισμός όπως η επιχείρηση; Για ποιο λόγο δηλαδή αναδύεται η επιχείρηση σε μια πλήρως

εξειδικευμένη οικονομία ανταλλαγών; [Coase, 1937, σελ. 20 + Coase, 1988 (γ), σελ. 65-6 → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Ο κύριος λόγος που καθιστά κερδοφόρα την πράξη της ίδρυσης μιας επιχείρησης είναι η ύπαρξη του συναλλακτικού κόστους, το οποίο ορίζεται ως το κόστος χρήσης του μηχανισμού της αγοράς. Η πιο φανερή μορφή κόστους για την οργάνωση της παραγωγής μέσω του μηχανισμού της αγοράς είναι η ανακάλυψη των τιμών που επικρατούν. Μια δεύτερη σημαντική μορφή συναλλακτικού κόστους είναι το κόστος της διαπραγμάτευσης και τέλος το κόστος επιβολής των όρων της σύμβασης. Συγκεκριμένα, κάθε ξεχωριστή συναλλαγή απαιτεί και ένα ξεχωριστό συμβόλαιο [Coase, 1937, σελ. 21 → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Όταν όμως ιδρυθεί μια επιχείρηση, ο ιδιοκτήτης της δε χρειάζεται να συνάπτει μια σειρά από συμβόλαια για κάθε παραγωγικό συντελεστή που χρησιμοποιεί. Μέσα στην επιχείρηση, τα ιδιωτικά «παζάρια» μεταξύ των ποικίλων, συντονιζόμενων παραγωγικών συντελεστών για τη διεύθυνση της παραγωγής, ελαχιστοποιούνται. Η επιχείρηση αποκτά τα νομικά δικαιώματα όλων των συμβαλλόμενων μερών και ο επανασχεδιασμός των δραστηριοτήτων δε βασίζεται στην επαναδιατύπωση των όρων των συμβολαίων, αλλά είναι αποτέλεσμα των διοικητικών αποφάσεων αναφορικά με τον τρόπο χρήσης των δικαιωμάτων αυτών. Όλα τα συμβόλαια που θα ήταν απαραίτητα για την πραγματοποίηση μιας αγοραίας συναλλαγής, μέσα στην επιχείρηση μπορούν να αντικατασταθούν από ένα. Η έννοια του συμβολαίου είναι ότι θέτει τα όρια μέσα στα οποία ο επιχειρηματίας μπορεί να διεθύνει τους παραγωγικούς συντελεστές. Τέλος, είναι προτιμητέα η σύναψη ενός μακροχρόνιου συμβολαίου για την προσφορά ενός αντικειμένου ή μιας υπηρεσίας, σε σχέση με ένα σύνολο βραχυπρόθεσμων- γεγονός που θα συνεπαγόταν πολύ μεγαλύτερο κόστος [Coase, 1937, σελ. 21 → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Γενικά ο επιχειρηματίας, πρέπει να στοχεύει στην ελαχιστοποίηση του κόστους του, λαμβάνοντας υπόψη ότι μπορεί να αποκτά συντελεστές παραγωγής σε τιμή μικρότερη από τις αγοραίες συναλλαγές που υπερβαίνει. Τα οργανωτικά στελέχη μιας επιχείρησης θα συνάψουν συμβόλαια με τους παραγωγικούς συντελεστές τους οποίους στη συνέχεια θα θέσουν κάτω από τη διεύθυνσή τους, εάν το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης είναι μικρότερο από το συναλλακτικό κόστος που θα προέκυπτε στην ανοικτή αγορά. Αυτή η διαφορά ουσιαστικά θα τροφοδοτήσει τις υψηλότερες αποδόσεις για τους παραγωγικούς συντελεστές και τις χαμηλότερες τιμές για τα προϊόντα. Στη νεοκλασική θεωρία, επειδή υπάρχει τέλεια πληροφόρηση, το

συναλλακτικό κόστος είναι μηδενικό [Coase, 1937, σελ. 19-20, 22→ δεξ Williamson & Winter (eds), 1991 / Demsetz, 1997, σελ. 426]. Η έννοια λοιπόν του συναλλακτικού κόστους ήταν ο καταπέλτης μέσω του οποίου ανοίχτηκε το «μαύρο κουτί» της νεοκλασικής θεωρίας που είναι η επιχείρηση.

Ο Coase ορίζει την επιχείρηση ως «ένα σύστημα σχέσεων που έρχονται στην επιφάνεια, όταν η διεύθυνση των παραγωγικών συντελεστών ανατεθεί σε ένα επιχειρηματία με αποτέλεσμα τον παραγκωνισμό του μηχανισμού των τιμών» (McNulty, 1984, σελ. 243). Αναφορικά τώρα με την επέκταση της επιχείρησης, μια επιχείρηση γίνεται μεγαλύτερη όταν επιπρόσθετες συναλλαγές οργανώνονται από τον επιχειρηματία. Όταν οι συναλλαγές συρρικνώνονται, η επιχείρηση μικραίνει. Η πιθανότητα απόκτησης μονοπωλιακών κερδών, παρέχει ένα ισχυρό κίνητρο για τη συνεχή και απεριόριστη επέκταση μιας επιχείρησης [Coase, 1937, σελ. 23→ δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Το ερώτημα είναι γιατί όλη η παραγωγική δραστηριότητα δεν αναλαμβάνεται από μία επιχείρηση; Πρώτον, καθώς η επιχείρηση επεκτείνεται, εμφανίζονται φθίνουσες αποδόσεις κλίμακας. Έτσι, το κόστος οργάνωσης επιπρόσθετων συναλλαγών μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης αυξάνεται. Δεύτερον, καθώς αυξάνονται οι συναλλαγές, ο επιχειρηματίας αποτυγχάνει να τοποθετήσει τους συντελεστές της παραγωγής σε χρήσεις όπου η αξία τους είναι η μεγαλύτερη δυνατή. Οι δύο παραπάνω λόγοι είναι γνωστοί ως «φθίνουσες αποδόσεις διοίκησης». Τέλος, η τιμή προσφοράς ενός ή περισσότερων παραγωγικών συντελεστών αυξάνεται, καθώς η επιχείρηση επεκτείνεται¹ [Coase, 1937, σελ. 23→ δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Μια επιχείρηση, θα τείνει να επεκτείνεται μέχρι του σημείου όπου το κόστος οργάνωσης μιας επιπλέον συναλλαγής μέσα στην επιχείρηση εξισώνεται με το κόστος πραγματοποίησης της ίδιας συναλλαγής από την ανοικτή αγορά ή από μια άλλη επιχείρηση. Αν και θεωρητικά υποτίθεται ότι οι αγοραίες συναλλαγές που λαμβάνουν χώρα μέσω του μηχανισμού των τιμών είναι ομοιογενείς, ωστόσο, στον πραγματικό κόσμο οι συναλλαγές αυτές είναι ιδιαίτερα διαφοροποιημένες. Μια επιχείρηση λοιπόν θα τείνει να επεκτείνεται:

¹ Υποστηρίζεται (Robinson, *The Structure of Competitive Industry*, 1932) ότι η τιμή προσφοράς των οργανωτικών ικανοτήτων αυξάνεται αναλογικά με το μέγεθος της επιχείρησης, διότι συνήθως οι άνθρωποι προτιμούν να είναι επικεφαλής μικρών, ανεξάρτητων επιχειρήσεων παρά να διευθύνουν τμήματα μεγάλων επιχειρήσεων [Coase, 1937, σελ. 31→ δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

α) όσο μικρότερο είναι το κόστος οργάνωσης και όσο βραδύτερος είναι ο ρυθμός αύξησης αυτού του κόστους όταν μεγαλώνουν οι συναλλαγές.

β) όσο μικρότερη είναι η πιθανότητα πραγματοποίησης λαθών από τη μεριά του επιχειρηματία καθώς και η συχνότητα εμφάνισης αυτών, καθώς αυξάνονται οι συναλλαγές.

γ) όσο μικρότερη είναι η αύξηση της τιμής προσφοράς των παραγωγικών συντελεστών σε επιχειρήσεις μεγαλύτερου μεγέθους [Coase, 1937, σελ. 23-24 → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Για τον καθορισμό λοιπόν του μεγέθους μιας επιχείρησης, θα πρέπει να λάβουμε υπόψη το κόστος χρήσης του μηχανισμού της αγοράς και το κόστος οργάνωσης των συναλλαγών από τους διάφορους επιχειρηματίες και έπειτα να καθορίσουμε το είδος και την ποσότητα των προϊόντων που θα παράγει η κάθε επιχείρηση. Τέλος, κάθε είδους καινοτομία, τεχνολογική βελτίωση και ιδίως μεταβολές που βελτιώνουν τις διοικητικές τεχνικές συνεπάγονται αύξηση του μεγέθους της επιχείρησης. Μιλάμε για συνδυασμό, όταν οι συναλλαγές που προηγουμένως οργανώνονταν από δύο ή περισσότερους επιχειρηματίες, οργανώνονται πλέον από ένα. Ο παραπάνω τρόπος οργάνωσης είναι γνωστός ως ολοκλήρωση, όταν η οργάνωση των συναλλαγών γινόταν προηγουμένως στην ανοικτή αγορά [Coase, 1937, σελ. 25 → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Η Edith Penrose και η θεωρία της μεγέθυνσης της επιχείρησης

Όπως έχει ήδη προαναφερθεί, η επιχείρηση στην κυρίαρχη νεοκλασική θεωρητική παράδοση αντιμετωπίζεται ως ένα «μαύρο κουτί». Θεωρητικά, ο πρώτος που επιχείρησε να εισέλθει μέσα σε αυτό το μαύρο κουτί, υπήρξε ο Ronald Coase. Ουσιαστικά όμως, η συνεισφορά του Coase, περιορίζεται στην εξήγηση της ύπαρξης της επιχείρησης. Δηλαδή, η ανάλυση του επικεντρώθηκε στην αποτελεσματική κατανομή των σπάνιων πόρων και δεν επεκτάθηκε στο σημαντικό θέμα της παραγωγής που λαμβάνει χώρα μέσα στην επιχείρηση. Ιστορική υπήρξε εδώ η συνεισφορά της Edith Penrose. Σύμφωνα με τον Πιτέλη [1998 (α) & (γ), σελ. 12, 42-3], η θεωρία της μεγέθυνσης της επιχείρησης της Edith Tilton Penrose, είναι η πρώτη και μοναδική απόπειρα στην οικονομική επιστήμη που πραγματικά μπαίνει μέσα στο μαύρο αυτό κουτί. Παρά λοιπόν τις σημαντικές διαφοροποιήσεις της θεωρίας της μεγέθυνσης της επιχείρησης από την Penrose σε σχέση με τα οικονομικά του

συναλλακτικού κόστους, οι δύο αυτές προσεγγίσεις λειτουργούν συμπληρωματικά αναφορικά με τα δυνητικά πλεονεκτήματα μιας καπιταλιστικής εργασιακής σχέσης (Pitelis, 1998, σελ. 1008).

Για την Penrose, η επιχείρηση είναι μια συλλογή παραγωγικών εισροών, που οργανώνονται μέσα σε ένα διοικητικό πλαίσιο, το οποίο καθορίζει κατά κάποιον τρόπο την ποσότητα και το είδος των παραγόμενων υπηρεσιών. Η διοικητική αυτή διάρθρωση προσδίδει στην επιχείρηση το συνεκτικό της χαρακτήρα, διαφοροποιώντας την έτσι από την αγορά (Foss, 1998, σελ. 4/ Pitelis, 1998, σελ. 1007).

Η Penrose, συνέλαβε τη μεγέθυνση της επιχείρησης σαν μια «*συνεχή διαδικασία που διαρκώς ξετυλίγεται και οδηγεί σε σωρευτικές κινήσεις προς οποιανδήποτε κατεύθυνση*». Αυτές οι κινήσεις δε συμβαίνουν τυχαία, αλλά υπόκεινται στην ανθρώπινη δράση και υποκίνηση. Η Penrose δίνει ιδιαίτερη έμφαση στο ρόλο της εμπειρίας για τη μεγέθυνση της επιχείρησης. Η λέξη «εμπειρία» απεικονίζει τον κρίσιμο ρόλο της γνώσης που συσσωρεύεται μέσα στο χρόνο. Η εμπειρία όμως δεν είναι εύκολα μεταδόσιμη, καθώς περιέχει σιωπηρά και κοινωνικά σύνθετα συστατικά σε υψηλό βαθμό – χαρακτηριστικά που την καθιστούν μη εμπορεύσιμη στην αγορά [Πιτέλης, 1998 (γ), σελ. 44-5].

Η ικανότητα πραγματοποίησης κερδών, εξαρτάται κατά πολύ από την ποιότητα των διοικητικών υπηρεσιών που έχει στη διάθεσή της η επιχείρηση. Επιπλέον, οι καινοτομίες, ιδίως σε όρους συνδυασμών νέων πόρων, μπορούν να οδηγήσουν στη διαιώνιση κερδών. Παρά τη ριζική απομάκρυνσή της από τις νεοκλασικές απόψεις, η Penrose διατηρεί τη νεοκλασική υπόθεση συμπεριφοράς περί μεγιστοποίησης κερδών. Διατείνεται, συγκεκριμένα, ότι «οι διευθυντές των επιχειρήσεων επιθυμούν να μεγιστοποιήσουν τα μακροχρόνια κέρδη, δεδομένου ότι αυτά αποτελούν προϋπόθεση επιτυχούς μεγέθυνσης» [Πιτέλης, 1998 (γ), σελ. 46/ Rugman & Verbeke, 2002, σελ. 2].

Θεμελιακά, η ώθηση για τη μεγέθυνση της επιχείρησης προέρχεται από την ύπαρξη αχρησιμοποίητων παραγωγικών υπηρεσιών οι οποίες αποτελούν «μια πρόκληση και ένα κίνητρο για το φιλόδοξο επιχειρηματία». Καθώς οι αχρησιμοποίητες υπηρεσίες είναι στη διάθεση της επιχείρησης χωρίς να προκαλούν επιπλέον δαπάνες, μπορεί να της προσδώσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε περίπτωση επέκτασης της υπάρχουσας παραγωγικής βάσης ή της ενασχόλησης με νέα προϊόντα. Μπορούμε να διακρίνουμε τρία είδη αχρησιμοποίητων υπηρεσιών: α)

τις ήδη υπάρχουσες, β) αυτές που απελευθερώνονται κατά και μετά την περάτωση ενός προγράμματος μεγέθυνσης και γ) αυτές που δημιουργούνται από τη συσσώρευση της γνώσης [Πιτέλης, 1998 (γ), σελ. 47]. Η Penrose υποστηρίζει ότι η μεγέθυνση της επιχείρησης συνεπάγεται ισορροπία ανάμεσα στην εκμετάλλευση των ήδη υπάρχοντων και στη δημιουργία νέων παραγωγικών πόρων (Rugman & Verbeke, 2002, σελ. 3).

Η Penrose ισχυρίζεται ότι δεν υπάρχουν όρια στο μέγεθος των επιχειρήσεων, εννοώντας ότι μια επιχείρηση δε φτάνει απαραίτητα σε μια κατάσταση ισορροπίας. Πάντοτε υπάρχουν αχρησιμοποίητες υπηρεσίες στη επιχείρηση, οι οποίες σε συνδυασμό με τη μεταβαλλόμενη γνώση της διοίκησης, παρέχουν μοναδικές ευκαιρίες για επέκταση και συνεπώς προκαλούν ανισορροπία. Συντελείται έτσι ένας «ενάρτος κύκλος», κατά τον οποίο η μεγέθυνση της επιχείρησης οδηγεί σε ευκαιρίες για μεγαλύτερη εξειδίκευση και η μεγαλύτερη εξειδίκευση με τη σειρά της παρέχει τις βάσεις για περαιτέρω μεγέθυνση. Από την άλλη όμως, υπάρχουν κάποια όρια στο ρυθμό μεγέθυνσης της επιχείρησης (“Penrose effect”), τα οποία τίθενται από διοικητικούς περιορισμούς [Πιτέλης, 1998 (γ), σελ. 49/ Foss, 1988, σελ. 5 / Rugman & Verbeke, 2002, σελ. 3].

Η προσέγγιση του Williamson

Ο Oliver Williamson, επέκτεινε τη συνεισφορά του Coase, κυρίως μέσω της εξέτασης των ανθρώπινων και περιβαλλοντικών βάσεων για την αποτυχία της αγοράς ή κάποιων οργανωσιακών μορφών. Προέκυψε έτσι η αρχή του Κόστους Συναλλαγών, Αγορών και Ιεραρχιών (ΚΣΑΙ), η οποία είναι σήμερα το κέντρο μιας έντονης διεπιστημονικής διαμάχης που μεταμορφώνει σταδιακά την –έως τώρα μονοθεσμική- οικονομική επιστήμη [Πιτέλης, 1998 (β), σελ. 19-20].

Ο Williamson, ασχολήθηκε κατεξοχήν με τα οικονομικά του συναλλακτικού κόστους (ΟΣΚ), τα οποία αποτελούν σημαντικό τμήμα της νεοθεσμικής οικονομικής παράδοσης [Williamson, 1985 (α) , σελ. 16]. Τρία βασικά αντικείμενα μελέτης της μικροοικονομικής ανάλυσης των οικονομικών του συναλλακτικού κόστους είναι οι υποθέσεις αναφορικά με την ανθρώπινη συμπεριφορά, οι διαστάσεις του κόστους των συναλλαγών και η έννοια της κάθετης ολοκλήρωσης (Williamson, 1991, σελ. 92).

1. Υποθέσεις για την ανθρώπινη συμπεριφορά

Ο Williamson ισχυρίζεται ότι η ανθρώπινη συμπεριφορά χαρακτηρίζεται από δύο κύρια γνωρίσματα: την περιορισμένη ορθολογικότητα και τον καιροσκοπισμό. Η

περιορισμένη ορθολογικότητα², η οποία δεν πρέπει να συγχέεται με τη μη ορθολογικότητα ή τον παραλογισμό, αναφέρεται σε μία κατάσταση όπου τα άτομα είναι εκ προθέσεως ορθολογικά, αλλά η ορθολογικότητά τους αυτή περιορίζεται από τις δεδομένες υπολογιστικές ικανότητες του ανθρώπινου εγκεφάλου³ [Williamson, 1985 (β), σελ. 45 / Williamson, 1991, σελ. 92 / Slater & Spencer, 2000, σελ. 66].

Η ορθολογικότητα, χρησιμοποιείται εδώ με τη συνηθισμένη, ετυμολογική της έννοια. Ορθολογικός λοιπόν είναι ο σύμφωνος με τη λογική ὁ ἔξυπνος και συνετός ὁ μη άτοπος/ παράλογος/ άμετρος/ ανόητος/ πομπώδης. Τα άτομα που χαρακτηρίζονται από περιορισμένη ορθολογικότητα, μπορούν να λαμβάνουν, να αποθηκεύουν, να ανακτούν και να επεξεργάζονται πεπερασμένο μονάχα όγκο πληροφοριών. Δεν έχουν δηλαδή την ικανότητα να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το σύνολο των δεδομένων που έχουν στη διάθεσή τους (Williamson, 1979, σελ. 956).

Ο καιροσκοπισμός ή οπορτουνισμός⁴ επεκτείνει την κοινή υπόθεση της ιδιοτέλειας για την απόκτηση κάποιου επιδόματος σε ιδιοτελή συμπεριφορά με δόλο. Συγκεκριμένα αναφέρεται στην τεχνητή δημιουργία λανθασμένων εντυπώσεων, στη γρήγορη, αποτελεσματική και κυρίως ύπουλη δράση προς ίδιον όφελος, στην προσπάθεια παραπλάνησης και απόκρυψης αληθών στοιχείων, στην προκλητή δημιουργία σύγχυσης ή συσκότισης κλπ. [Williamson, 1979, σελ. 957 / Williamson, 1985 (β), σελ. 47-8]. Παρ' όλο που ο καιροσκοπισμός συνιστά μια κεντρική υπόθεση, δε χαρακτηρίζει όλα τα άτομα. Άλλωστε, όπως υποστηρίζει ο Hart (1961): «Ούτε τα μακροχρόνια οφέλη, ούτε και η ισχύς της καλοσύνης στη θέληση, γίνονται αντιληπτά με τον ίδιο τρόπο από τα άτομα. Όλοι ωστόσο κάποιες στιγμές, υπόκεινται στον πειρασμό να ικανοποιήσουν τα προσωπικά τους συμφέροντα. Οι επιδοκμασίες είναι

² Υπάρχουν τρεις μορφές ορθολογικότητας: η ισχυρή, η ημι-ισχυρή και η αδύναμη. Η ισχυρή μορφή ορθολογισμού συνδέεται με τη νεοκλασική υπόθεση μεγιστοποίησης. Από την άλλη, η ασθενής ή οργανική ορθολογικότητα υιοθετείται από τις μοντέρνες εξελικτικές θεωρίες (π.χ. Alchian, 1950) και από τους αυστριακούς οικονομολόγους. Η μορφή όμως της ορθολογικότητας που απασχολεί τα οικονομικά του συναλλακτικού κόστους είναι η ημι-ισχυρή ή περιορισμένη ορθολογικότητα (Williamson, 1985, σελ. 44-6).

³ Ο Williamson ανέπτυξε αυτό το επιχειρήμα στηριζόμενος στη θέση του Simon (1961) ότι «τα άτομα είναι σκοπίμως λογικά, αλλά μονάχα σε περιορισμένο βαθμό».

⁴ Ο καιροσκοπισμός αποτελεί την ισχυρή μορφή της λεγόμενης «επιδίωξης προσωπικού συμφέροντος», την οποία υιοθετούν τα οικονομικά του συναλλακτικού κόστους. Συγκεκριμένα πρόκειται για την επιδίωξη ατομικού συμφέροντος με χρήση δόλου. Η ημι-ισχυρή μορφή αναζήτησης προσωπικού οφέλους αντανακλά τη νεοκλασική υπόθεση ότι τα άτομα έχουν πλήρη επίγνωση των πραγματικών συνθηκών κάτω από τις οποίες διεξάγεται μια συναλλαγή. Τέλος, η μη επιδίωξη ατομικού συμφέροντος (ασθενής μορφή) αναφέρεται στην επίδειξη υπακοής και συνδέεται με την εφαρμοσμένη κοινωνική επιστήμη (Williamson, 1985, σελ. 47-50).

απαραίτητες όχι ως το φυσικό κίνητρο για υπακοή, αλλά ως μια εγγύηση ότι εκείνοι που εθελοντικά τήρησαν τις υποσχέσεις τους, δε θα θυσιαστούν για εκείνους που τις αθέτησαν». Είναι λοιπόν σημαντικό να διαχωρίζουμε τα άτομα που είναι καιροσκόποι από αυτά που δεν είναι (Williamson, 1991, σελ. 92).

Ο οπορτουνισμός, θέτει οικονομικά προβλήματα στο περιβάλλον των δημοσίων αγαθών, στην ανταλλαγή πληροφοριών και στις ασφαλιστικές αγορές⁵. Όμως, η αναγνώριση ότι ο καιροσκοπισμός αποτελεί ένα διαρθρωτικό οικονομικό πρόβλημα, δεν επήλθε αβίαστα. Ο Peter Diamond (1972) παρατήρησε ότι συνήθως τα ανθρώπινα όντα δεν ψεύδονται, δεν εξαπατούν και δεν κλέβουν. Αργότερα, ο Jack Hirshleifer (1977), υποστήριξε ότι το κλειδί «για τη βιωσιμότητα ενός υποδείγματος συναλλαγής...είναι ο έλεγχος της απάτης». Από την άλλη, ο Steven Salop (1978), χαρακτηρίζει τον Ορθολογικό Οικονομικό Άνθρωπο ως κάποιον ο οποίος «επιλέγει να αποκαλύπτει την αλήθεια ή να τη διαστρεβλώνει ανάλογα με το σχετικό κέρδος που θα του αποφέρει η εκάστοτε στρατηγική, χωρίς να περιορίζεται από οποιονδήποτε ηθικό φραγμό» (Williamson, 1979, σελ. 957-8).

Αν εξετάσουμε ταυτόχρονα τις δύο βασικές υποθέσεις της ανθρώπινης συμπεριφοράς, θα διαπιστώσουμε τη χρησιμότητα των οργανισμών ως οργάνων επίτευξης των ανθρώπινων στόχων. Κι αυτό διότι τα άτομα διαθέτουν σε περιορισμένο βαθμό γνώσεις, ικανότητες πρόβλεψης, δεξιότητες και χρόνο (Williamson, 1991, σελ. 93). Αυτή ακριβώς η συνύπαρξη των δύο παραπάνω υποθέσεων, είναι η πηγή δημιουργίας του συναλλακτικού κόστους κατά το Williamson. Στο σημείο αυτό ο Williamson τονίζει τη σπουδαιότητα ύπαρξης των ρυθμιστικών δομών – των οικονομικών δηλαδή θεσμών που διεκπεραιώνουν τις συναλλαγές στοχεύοντας παράλληλα στη μείωση του συναλλακτικού κόστους. Για το Williamson, τόσο η αγορά, όσο και η επιχείρηση αποτελούν εναλλακτικές ρυθμιστικές δομές. Η τελευταία μάλιστα, με δεδομένες τις υποθέσεις της περιορισμένης ορθολογικότητας και του καιροσκοπισμού, έρχεται πρωτίστως αντιμέτωπη με ένα οργανωτικό πρόβλημα σχεδιασμού. Συνεπώς, θα πρέπει να οργανώνει τις συναλλαγές με τέτοιο τρόπο, ούτως ώστε να περιορίζει τις αρνητικές επιπτώσεις των παραπάνω υποθέσεων (Ιωαννίδης, 1995, σελ. 75/ Williamson, 1991, σελ. 92/ Williamson, 1979, σελ. 958).

⁵ Ο εκ των προτέρων και εκ των υστέρων καιροσκοπισμός αναγνωρίζεται στο λεξιλόγιο των ασφαλιστών υπό τους τίτλους της δυσμενούς επιλογής και του ηθικού κινδύνου (Williamson, 1985, σελ. 47).

Στον παρακάτω πίνακα (Williamson, 1991, σελ. 93), εμφανίζονται συνοπτικά οι συμβατικές και οργανωτικές επιπτώσεις των υποθέσεων που διέπουν την ανθρώπινη συμπεριφορά.

Υποθέσεις συμπεριφοράς Επιπτώσεις	Περιορισμένη ορθολογικότητα	Καιροσκοπισμός
Για τη συμβατική θεωρία	Μια περιεκτική συνεργασία είναι μη πρακτική	Η σύμβαση με τη μορφή υπόσχεσης είναι απλοϊκή
Για την οικονομική οργάνωση	Οι συναλλαγές πρέπει να διευκολύνονται από μεθόδους που υποστηρίζουν την προσαρμόσιμη, διαδοχική λήψη αποφάσεων	Το εμπόριο απαιτεί την υποστήριξη αυτόματων ή περίτεχνων εγγυήσεων

2. Διαστάσεις του κόστους συναλλαγών

Σύμφωνα με το Williamson, οι κύριες διαστάσεις στις οποίες βασίζονται τα οικονομικά του κόστους συναλλαγών για να παρουσιάσουν την ανάλυσή τους για τη διαδικασία των συναλλαγών είναι τρεις: α) ο βαθμός εξειδίκευσης των παραγωγικών συντελεστών, β) ο βαθμός και ο τύπος της αβεβαιότητας στην οποία αυτοί υπόκεινται και γ) η συχνότητα με την οποία εκτελούνται οι συναλλαγές (Williamson, 1991, σελ. 93-4). Παρ' όλο που και οι τρεις διαστάσεις είναι σημαντικές, ιδιαίτερη σημασία για την ανάλυσή μας έχει η πρώτη.

Γενικά, η εξειδίκευση ενός παραγωγικού συντελεστή αναφέρεται στο κατά πόσο αυτός μπορεί να επαναχρησιμοποιηθεί σε εναλλακτικές χρήσεις και από διαφορετικούς χρήστες χωρίς να «θυσιαστεί» μέρος της παραγωγικής του αξίας (Williamson, 1991, σελ. 94). Ειδικότερα, η εξειδίκευση των παραγωγικών

συντελεστών μπορεί να λάβει διάφορες μορφές: φυσική, χωρική, εξειδίκευση ανθρώπινου κεφαλαίου κ.α. [Williamson, 1985 (γ), σελ. 95-6].

Αν και ο λογιστικός διαχωρισμός ανάμεσα σε πάγια και μεταβλητά περιουσιακά στοιχεία, φαίνεται καταρχάς χρήσιμος ως προς τον προσδιορισμό της εξειδίκευσης ενός παραγωγικού συντελεστή, ωστόσο, αυτό που μας ενδιαφέρει πραγματικά είναι το κατά πόσο αυτός ο συντελεστής δύναται να επαναχρησιμοποιηθεί. Χαρακτηριστικό είναι ότι ενώ πολλοί παραγωγικοί συντελεστές θεωρούνται από τους λογιστές σταθεροί (π.χ. κεντρικά εγκαταστημένα κτίρια γενικής χρήσεως μαζί με τον εξοπλισμό τους, γενικής χρήσεως φορτηγά κλπ.) στην πραγματικότητα μπορούν να χρησιμεύουν σε ποικίλες και διαφορετικού περιεχομένου παραγωγικές δραστηριότητες. Από την άλλη, το εξειδικευμένο ανθρώπινο κεφάλαιο μιας επιχείρησης που παρουσιάζεται ως μεταβλητό κεφάλαιο, είναι δύσκολο να αξιοποιηθεί σε εναλλακτικές επενδύσεις [Williamson, 1985 (β), σελ. 54].

Αν ένας συναλλασσόμενος έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει ένα παραγωγικό συντελεστή γενικής χρήσης ή ένα εξειδικευμένο παραγωγικό συντελεστή, τότε η δεύτερη δυνατότητα είναι αποτελεσματικότερη από την πρώτη. Δεν είναι όμως η πλέον ορθολογική για τον ιδιοκτήτη του παραγωγικού συντελεστή. Κι αυτό γιατί όσο στενότερη είναι η σχέση ενός παραγωγικού συντελεστή με μια συγκεκριμένη συναλλαγή, τόσο μεγαλύτερο θα είναι το κόστος στο οποίο υποβάλλεται ο συναλλασσόμενος που κατέχει τον εξειδικευμένο συντελεστή από μία ενδεχόμενη ακύρωση της συμφωνίας (Ιωαννίδης, 1995, σελ. 80-1).

Από την άλλη, η χρήση ενός παραγωγικού συντελεστή γενικής χρήσης, θα οδηγούσε σε υψηλότερη τιμή του παραγόμενου προϊόντος σε σχέση με αυτή που θα επικρατούσε με τη χρησιμοποίηση της καλύτερης τεχνολογίας. Η διαφορά ανάμεσα στις δύο αυτές τιμές αντιπροσωπεύει το συναλλακτικό κόστος το οποίο συνεπάγεται η συγκεκριμένη συναλλαγή. Στην περίπτωση μάλιστα που κανείς από τους συναλλασσόμενους δεν είναι απόλυτα βέβαιος για τη συμπεριφορά του αντισυμβαλλομένου, τότε η υπέρβαση του συναλλακτικού κόστους πραγματοποιείται με την ίδρυση μιας επιχείρησης (Ιωαννίδης, 1995, σελ. 80-1).

Όσον αφορά στην έννοια της αβεβαιότητας, πρέπει να αναφέρουμε ότι ο Williamson ενδιαφέρεται για εκείνον τον τύπο της αβεβαιότητας που προϋποθέτει την «κατάστροφη» στρατηγικών σχεδίων. Πρόκειται για τη συμπεριφορική αβεβαιότητα η οποία αποδίδεται στον καιροσκοπισμό. Μεταβολές στην αβεβαιότητα δεν επηρεάζουν ιδιαίτερα τις μη εξειδικευμένες συναλλαγές. Όταν όμως οι

παραγωγικοί συντελεστές είναι εξειδικευμένοι, μια αύξηση στην αβεβαιότητα συντελεί στην προσπάθεια επινόησης ενός μηχανισμού που θα καλύψει τα συνεπαγόμενα κενά στη σύμβαση [Williamson, 1985 (β), σελ. 57-60].

Αναφορικά με την τρίτη διάσταση των ΟΣΚ, εάν η συχνότητα με την οποία διεξάγονται οι συναλλαγές με ένα εξειδικευμένο παραγωγικό συντελεστή είναι μεγάλη, τότε εξασφαλίζεται κατά κάποιο τρόπο η απόσβεση της αρχικής επένδυσης. Για την επίτευξη του παραπάνω στόχου οι συναλλασσόμενοι έχουν κίνητρο να διαμορφώσουν ρυθμιστικές δομές, ούτως ώστε να εξασφαλιστεί η συνέχιση των συναλλαγών και η μείωση του αρχικού συναλλακτικού κόστους (Ιωαννίδης, 1992, σελ. 82-3). Δηλαδή, συναλλαγές που υποστηρίζονται από σημαντικές επενδύσεις σε διαρκείς και εξειδικευμένους παραγωγικούς συντελεστές είναι αποφασιστικής σημασίας.

3. Η κάθετη ολοκλήρωση σύμφωνα με το Williamson

Γενικά ο Williamson υποστηρίζει ότι η ταυτόχρονη παρουσία του καιροσκοπισμού, της περιορισμένης ορθολογικότητας και της εξειδίκευσης των παραγωγικών συντελεστών εμποδίζει την αποτελεσματική κατανομή των πόρων από την αγορά. Η αποτυχία αυτή της αγοράς, μπορεί να ελαττωθεί με ιεραρχικούς οργανισμούς, όπως οι επιχειρήσεις (Ankarloo & Palermo, 2004, σελ. 414). Ο Williamson λοιπόν (1971, σελ. 112, 114), ισχυρίζεται ότι η επιχείρηση δεν είναι ένα απλό όργανο αποτελεσματικότητας, αλλά ένα μέσο υπέρβασης της αγοράς όταν η τελευταία σημειώνει αποτυχίες σε όρους συναλλακτικού κόστους, ιδιαίτερα στην περίπτωση των ενδιάμεσων αγαθών. Με τον όρο «εσωτερίκευση» περιγράφει την υποκατάσταση μιας αγοραίας συναλλαγής από έναν εσωτερικό οργανισμό. Έναν συνηθισμένο τρόπο εσωτερίκευσης μιας συναλλαγής αποτελεί η κάθετη ολοκλήρωση (Williamson, 1971, σελ. 115).

Γενικά, η κάθετη ολοκλήρωση εξυπηρετεί ένα ευρύ φάσμα οικονομικών σκοπών. Ο Williamson επικεντρώνεται στο στόχο της εξοικονόμησης σε όρους συναλλακτικού κόστους. Υποστηρίζει ότι ένας βασικός παράγοντας που οδηγεί σε κάθετη ολοκλήρωση είναι η εξειδίκευση των παραγωγικών συντελεστών. Στη νεοκλασική αντίληψη, η ολοκλήρωση εκλαμβάνεται ως ο οργανωτικός μηχανισμός μέσω του οποίου σχεδιάζονται, παράγονται και με τρόπο αποτελεσματικό «λανσάρονται» στην αγορά σύνθετα αγαθά και υπηρεσίες. Σύμφωνα με το Williamson, οι αποφάσεις για ολοκλήρωση σπάνια αποδίδονται στον τεχνολογικό «ντετερμινισμό» [Williamson, 1985 (γ), σελ. 85-7].

Το παράδειγμα που ακολουθεί θα μας βοηθήσει να κατανοήσουμε την παραπάνω ανάλυση. Ας φανταστούμε δύο στάδια παραγωγής, όπου το παραγόμενο προϊόν του πρώτου τροφοδοτεί με πρώτες ύλες το δεύτερο. Έστω τώρα ότι ο επιχειρηματίας της πρώτης δραστηριότητας θελήσει να αναλάβει και το δεύτερο στάδιο της παραγωγής. Σ' αυτή την περίπτωση, έχει στη διάθεσή του εναλλακτικούς τρόπους οργάνωσης της παραγωγικής δραστηριότητας του πρώτου σταδίου. Συγκεκριμένα, μπορεί είτε να αναθέσει το στάδιο αυτό σε κάποιον αρμόδιο παραγωγό, είτε να το αναλάβει ο ίδιος προσωπικά⁶ [Williamson, 1985 (γ), σελ. 88].

Υποθέτοντας ότι η τεχνολογία είναι σταθερή κάτω από εναλλακτικούς τρόπους οργάνωσης της παραγωγής και ουδετεροποιώντας φανερές πηγές οικονομικών απολαβών λόγω π.χ. εξοικονόμησης σε όρους κόστους μεταφορών, τότε η ανάλυσή μας επικεντρώνεται στο βαθμό εξειδίκευσης των παραγωγικών συντελεστών. Όσο μεγαλύτερος είναι ο βαθμός εξειδίκευσης, τόσο μεγαλώνει ο ηθικός κίνδυνος που συνεπάγεται η σύναψη ενός συμβολαίου μεταξύ του επιχειρηματία και του παραγωγού. Κι αυτό διότι ένας εξειδικευμένος παραγωγικός συντελεστής, οδηγεί σε μια ισχυρή αμφίπλευρη εξάρτηση και σε αδυναμία επιβολής ρυθμίσεων σε ενδεχόμενες διαταραχές. Άρα, στην περίπτωση υψηλής εξειδίκευσης παραγωγικών συντελεστών, οδηγούμαστε στην ανάληψη των -άλλοτε ανεξάρτητων- παραγωγικών σταδίων από τον ίδιο επιχειρηματία. Όταν η εξειδίκευση των συντελεστών είναι ισχνή, προτιμάται η οργάνωση της παραγωγής από την αγορά, λόγω της γραφειοκρατικής ανικανότητας ενός οργανισμού σε όρους ελέγχου του κόστους παραγωγής [Williamson, 1985 (γ), σελ. 88 – 91]. Τέλος, όταν πιστεύεται ότι οι αγορές λειτουργούν καλά,⁷ προτιμάται η ανάληψη της παραγωγικής δραστηριότητας από αυτές (Williamson, 1971, σελ. 113).

Η προσέγγιση του Alchian για τη φυσική επιλογή των επιχειρήσεων από το οικονομικό σύστημα

Η τρέχουσα ανάλυση της οικονομικής συμπεριφοράς βασίζεται στις αποφάσεις που λαμβάνουν οι ορθολογικές μονάδες στην προσπάθειά τους να επιτύχουν

⁶ Στην τελευταία περίπτωση μιλάμε για την «προς τα πίσω» κάθετη ολοκλήρωση, η οποία αφορά τις πρώτες ύλες. Υπάρχει βέβαια και η «προς τα εμπρός» κάθετη ολοκλήρωση που αφορά τη μετάβαση από την παραγωγή στη διανομή, καθώς και η «παράλληλη» κάθετη ολοκλήρωση που αναφέρεται στα διάφορα συστατικά μέρη του προϊόντος (Williamson, 1985, σελ. 103).

⁷ Κατά γενική ομολογία, οι αγορές λειτουργούν καλά όταν δε συνεπάγονται υψηλό συναλλακτικό κόστος και όταν οι τιμές δεν έχουν καθοριστεί στα πλαίσια μονοπωλιακών καταστάσεων (Williamson, 1971, σελ. 113).

βέλτιστες καταστάσεις. Ένας σημαντικός στόχος των παραπάνω ορθολογικών μονάδων σύμφωνα με τον Alchian (1950, σελ. 211) είναι η μεγιστοποίηση των κερδών τους. Αντίθετος στην παραπάνω προσέγγιση είναι ο G. Tintner (1941, 1942), ο οποίος υποστηρίζει ότι η ύπαρξη της έννοιας της αβεβαιότητας αναιρεί την υπόθεση της μεγιστοποίησης κέρδους. Η έννοια της αβεβαιότητας είναι πολύ σημαντική για την εξήγηση της ανάγκης ίδρυσης του θεσμού της επιχείρησης. Γι' αυτόν τον λόγο, πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση του Alchian για τη φυσική επιλογή των επιχειρήσεων από το οικονομικό σύστημα, θα κάνουμε μια σύντομη αναφορά στην προσέγγιση του Knight για την έννοια της αβεβαιότητας.

Ο Knight αναγνωρίζει το πρόβλημα του κέρδους στη θεωρία της διανομής και υποστηρίζει ότι η έννοια της αβεβαιότητας συνδέεται με την ύπαρξη κέρδους. Θεωρεί ότι υπό καθεστώς ανταγωνισμού, επικρατεί η προσπάθεια εξάλειψης του κέρδους ή της ζημίας και η παράλληλη τάση για εξίσωση της αξίας των οικονομικών αγαθών με το κόστος τους. Οι παραπάνω ισχυρισμοί, δε φαίνεται να επιβεβαιώνονται στην πράξη. Στην πραγματική κοινωνία, το κόστος και η αξία *τείνονται* μονάχα να εξισωθούν μεταξύ τους κι όταν αυτό συμβεί, δεν είναι παρά αποτέλεσμα καθαρής συγκυρίας. Έτσι, το πρόβλημα του κέρδους ουσιαστικά φέρνει στην επιφάνεια τη διαφοροποίηση ανάμεσα στον τέλει και τον πραγματικό ανταγωνισμό⁸ (Knight, 1921, σελ. 17-8).

Ο Knight αρχικά περιγράφει ένα σύστημα όπου δεν υπάρχει αβεβαιότητα. Η υπόθεση της ανυπαρξίας αβεβαιότητας συμβαδίζει απόλυτα με τη θεωρητική, πλήρως ανταγωνιστική κοινωνία. Κάθε καταναλωτής στην περίπτωση απουσίας της αβεβαιότητας είναι κάτοχος τέλει γνώσης. Η ροή των πρώτων υλών και των υπηρεσιών προς τον καταναλωτή είναι πλήρως αυτοματοποιημένη. Η ύπαρξη διευθυντών, επιστατών κλπ. για το συντονισμό των δραστηριοτήτων των εργαζομένων εξυπηρετεί μονάχα τυπικούς λόγους [Coase, 1937, σελ. 26 → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991 / McNulty, 1984, σελ. 250].

Με την εισαγωγή της έννοιας της αβεβαιότητας, συνεχίζει την ανάλυσή του ο Knight, ανακλύπτει αναπόφευκτα η άγνοια και η δράση που βασίζεται στην ιδέα/

⁸ Οι έννοιες κλειδιά στο παραπάνω πρόβλημα είναι αυτές της αβεβαιότητας και του επιχειρηματικού κινδύνου (ρίσκου), οι οποίες δε θα πρέπει να συγχέονται μεταξύ τους. Ο επιχειρηματικός κίνδυνος ορίζεται ως η γνώση όλων των ενδεχομένων και των πιθανοτήτων πραγματοποίησης καθενός από αυτά ξεχωριστά. Από την άλλη, υπάρχει και η μη μετρήσιμη αβεβαιότητα που αποτελεί και την αληθινή μορφή της αβεβαιότητας. Είναι αυτή ακριβώς η αληθινή αβεβαιότητα και όχι ο επιχειρηματικός κίνδυνος, η οποία διαμορφώνει τη βάση για μια έγκυρη θεωρία του κέρδους και ερμηνεύει την απόκλιση ανάμεσα στον πραγματικό και το θεωρητικό ανταγωνισμό. Σε αυτή την περίπτωση, έχουμε πλήρη άγνοια των μελλοντικών ενδεχομένων (Knight, 1921, σελ. 20 -1).

γνώμη και όχι στη γνώση. Η αβεβαιότητα έχει συνέπειες και σε επίπεδο κοινωνικής οργάνωσης. Πιο συγκεκριμένα, δημιουργείται ένα σύστημα που βασίζεται στην επιχειρηματικότητα και σε ένα υποσύστημα μισθών. Το γεγονός ύπαρξης αβεβαιότητας συνεπάγεται ότι τα άτομα θα πρέπει να προβλέπουν μελλοντικές ανάγκες [Coase, 1937, σελ. 26-7 → δεξ Williamson & Winter (eds), 1991].

Σύμφωνα τώρα με τον Alchian (1950, σελ. 212), οι δύο πιο σημαντικές πηγές της αβεβαιότητας είναι η ατελής πρόβλεψη και η ανθρώπινη ανικανότητα επίλυσης πολύπλοκων προβλημάτων. Κάτω από συνθήκες αβεβαιότητας, εξ ορισμού, κάθε υποψήφια προς επιλογή πράξη, ταυτίζεται με μια κατανομή δυνητικών αποτελεσμάτων και όχι με ένα μοναδικό αποτέλεσμα. Έτσι, θα πρέπει να επιλέξουμε εκείνη την πράξη που η κατανομή του δυνητικού της αποτελέσματος είναι προτιμητέα (βέλτιστη κατανομή), αφού δεν υπάρχει η έννοια της μεγιστοποιητικής κατανομής.

Μια εναλλακτική προσέγγιση προέρχεται από ένα συνδυασμό της Μαρσαλλιανής ανάλυσης με τα βασικά σημεία της εξελικτικής φυσικής επιλογής του Δαρβίνου. Η συγκεκριμένη προσέγγιση υποστηρίζει ότι υπάρχει μια αλληλοσυσχέτιση ανάμεσα στο περιβάλλον και στους κυρίαρχους τύπους της οικονομικής συμπεριφοράς. Αυτή η αλληλοσυσχέτιση προκύπτει από μια διαδικασία οικονομικής φυσικής επιλογής (Alchian, 1950, σελ. 213).

Η αφετηρία της επιτυχίας της βιωσιμότητας μιας επιχείρησης είναι η πραγματοποίηση θετικών και όχι μέγιστων κερδών. Η πραγμάτωση θετικών κερδών είναι και το κριτήριο μέσω του οποίου το οικονομικό σύστημα επιλέγει τους λεγόμενους «επιζώντες». Συγκεκριμένα, αυτοί που πραγματοποιούν θετικά κέρδη επιβιώνουν, ενώ αυτοί που πραγματοποιούν ζημίες εξαφανίζονται. Επιπλέον, όσο μεγαλύτερη αβεβαιότητα επικρατεί, τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα τα κέρδη να πάνε σε τυχερά και τολμηρά και όχι σε λογικά και προσεκτικά άτομα. Η επιτυχία, συνεπώς είναι μάλλον αποτέλεσμα τυχαίων συνθηκών (Alchian, 1950, σελ. 213).

Από παραδείγματα της βιολογικής εξέλιξης, αν και οι επιζώντες οργανισμοί φαίνεται να έχουν προσαρμοσθεί στο περιβάλλον, ουσιαστικά το ίδιο το περιβάλλον τους έχει υιοθετήσει. Ομοίως, καθώς το οικονομικό περιβάλλον μεταβάλλεται, ο οικονομολόγος επιλέγει εκείνες τις επιχειρήσεις που θα είναι πιο αποδοτικές και διαγιγνώσκει μάλιστα και τις συνθήκες που συντελούν σε μια μεγαλύτερη πιθανότητα επιβίωσης (Alchian, 1950, σελ. 213-4).

Η -βασιζόμενη κάποιες φορές στην τύχη- συμπεριφορά των ατόμων δεν περιορίζει την ικανότητα λήψης «σωστών» αποφάσεων. Ένα μοντέλο συμπεριφοράς που βασίζεται στην τύχη, δε συνεπάγεται ότι ο οικονομολόγος δε μπορεί να προβλέπει, να εξηγεί και να διαγιγνώσκει. Αν και οι περιβαλλοντικές συνθήκες δε μπορούν να προβλεφθούν, ο οικονομολόγος μπορεί να συγκρίνει, για δεδομένες εναλλακτικές δυνητικές συνθήκες, τους τύπους συμπεριφοράς που έχουν τη μεγαλύτερη πιθανότητα να οδηγήσουν σε επιβίωση. Στο σημείο αυτό προκύπτει η έννοια της αντιπροσωπευτικής επιχείρησης, η οποία δεν αντιστοιχεί σε κάθε παραγωγό ξεχωριστά, αλλά είναι ένα σύνολο στατιστικών δεδομένων που συνοψίζουν τα ποικίλα τυπικά χαρακτηριστικά του πληθυσμού (Alchian, 1950, σελ. 215-7).

Στο σημείο αυτό είναι σκόπιμο να αναλύσουμε δύο τύπους συνειδητής προσαρμοστικής συμπεριφοράς. Ο πρώτος τύπος είναι αυτός της μίμησης. Τα στοιχεία που φαίνεται να οδηγούν σε επιτυχημένα εγχειρήματα αντιγράφονται (μίμηση) από τους άλλους στην προσπάθεια επίτευξης κερδών. Ένας σημαντικός παράγοντας που εξηγεί την τάση να μιμούμαστε υποδείγματα συμπεριφοράς που οδήγησαν σε παρελθούσες επιτυχίες είναι ότι η μίμηση φαντάζει ουσιαστικά ως μια εύκολη, ανώδυνη και σίγουρη λύση. Πολλές φορές η επιτυχία ή η αποτυχία αντικατοπτρίζουν την προθυμία ή αποστροφή, αντίστοιχα, μη υιοθέτησης συμβατικών συμπεριφορών και καθιερωμένων κανόνων όταν οι καταστάσεις μεταβάλλονται. Σε ορισμένες περιπτώσεις, ακόμη και η καινοτομία είναι αποτέλεσμα της προσπάθειας να μιμηθούμε τους άλλους μέσω της ασυνείδητης απόκτησης απρόσμενων χαρακτηριστικών που κάτω από τις επικρατούσες συνθήκες αποδεικνύονται υπεύθυνα για την επιτυχία (Alchian, 1950, σελ. 218-9).

Ο δεύτερος τύπος της συνειδητής προσαρμοστικής συμπεριφοράς αναφέρεται ως «δοκιμή και λάθος». Δύο είναι εδώ οι ελάχιστες προϋποθέσεις σύγκλισης προς το αριστοποιητικό σημείο ισορροπίας. Καταρχάς, κάθε δοκιμή πρέπει να είναι ταξινομήσιμη ως επιτυχία ή αποτυχία, καθώς το αποτέλεσμα πρέπει να είναι συγκρίσιμο με τα αποτελέσματα άλλων δυνητικών πράξεων. Δεύτερον, θα πρέπει να υπάρχει συνεχής άνοδος προς τη βέλτιστη δυνατή κατάσταση, χωρίς ενδιάμεσες μεσολαβητικές μεταβιβάσεις. Οι παραπάνω όμως συνθήκες σύγκλισης δεν έχουν εφαρμογή σε ένα μεταβαλλόμενο περιβάλλον (Alchian, 1950, σελ. 219).

Η αβεβαιότητα παρέχει μια εξαιρετική δικαιολογία μίμησης της παρατηρούμενης επιτυχίας. Επιπλέον, η αβεβαιότητα ερμηνεύει την ομοιομορφία

ανάμεσα στους επιζώντες. Η μίμηση και η συνακόλουθη καινοτομία ουσιαστικά διευρύνουν το μοντέλο που εξετάζουμε. Τα περισσότερα συμβατικά οικονομικά εργαλεία και έννοιες, είναι ακόμη χρήσιμα, ακόμη και σε ένα διαφοροποιημένο αναλυτικό πλαίσιο εργασίας – παρόμοιο με τη θεωρία της βιολογικής εξέλιξης. Τα οικονομικά ισοδύναμα της γενετικής κληρονομιάς, των μεταβολών και της φυσικής επιλογής είναι η μίμηση, η καινοτομία και τα θετικά κέρδη (Alchian, 1950, σελ. 219-220).

Η κυριαρχία ενός προτύπου συμπεριφοράς εξαρτάται (α) από την πιθανότητα βιωσιμότητας και (β) από την πιθανότητα παράδοσης στο οικονομικό σύστημα για έλεγχο και επιλογή. Μπορούμε να παραλληλίσουμε το (α) με την πιθανότητα εμφάνισης (ποικιλία) ενός συγκεκριμένου τύπου ζώντος οργανισμού και το (β) με την πιθανότητα επιβίωσης (=φυσική επιλογή) (Alchian, 1950, σελ. 220).

Λαμβάνοντας κάποιος υπόψη την εξελικτική θεωρία του Alchian, μπορεί να υποθέσει ότι οι επιχειρήσεις δεν ενδιαφέρονται για την πραγματοποίηση μέγιστων, αλλά απλώς θετικών κερδών. Το γεγονός αυτό έρχεται σε αντίθεση με μια βασική υπόθεση της νεοκλασικής θεωρίας, που είναι η μεγιστοποίηση των κερδών. Ο Friedman αντιδρά σ' αυτή τη βόμβα στα θεμέλια της νεοκλασικής σχολής υποστηρίζοντας ότι πιθανόν ο Alchian να έχει δίκιο στο ό,τι δεν πραγματοποιούν όλες οι επιχειρήσεις μέγιστα κέρδη. Από την άλλη όμως, με τη διαδικασία της φυσικής επιλογής, επιλέγονται από το σύστημα εκείνες οι επιχειρήσεις που έχουν πραγματοποιήσει μέγιστα κέρδη. Προσωπικά, ο παραπάνω ισχυρισμός δε με πείθει ιδιαίτερα. Θεωρώ ότι το πιο πιθανό είναι να επιλέγονται οι πλέον κερδοφόρες επιχειρήσεις του κλάδου, οι οποίες όμως δεν είναι απαραίτητο να έχουν πραγματοποιήσει μέγιστα κέρδη.

Η κοινή προσέγγιση των Alchian και Demsetz

Οι Alchian και Demsetz, σε μια προσπάθεια να οικοδομήσουν πάνω στην εργασία του Coase και να επεκτείνουν τη θεωρία της οικονομικής οργάνωσης, προτείνουν μια κάπως διαφορετική εξήγηση για την επιχείρηση, αλλά όχι τελείως αντιφατική ως προς την αντίστοιχη του Coase. Στόχος των Alchian και Demsetz, ήταν να εξηγήσουν τις συνθήκες οι οποίες καθορίζουν αν τα κέρδη από την εξειδίκευση και την ομαδική παραγωγή, μπορούν να αποκτηθούν μέσω ενός οργανισμού όπως η επιχείρηση ή μέσω των αγορών. Επιπλέον, επιχείρησαν να εξηγήσουν τη δομή του παραπάνω οργανισμού (McNulty, 1984, σελ. 234).

Ειδικότερα, σύμφωνα με το Demsetz η έννοια του συναλλακτικού κόστους που χρησιμοποιεί ο Coase είναι κάπως περιορισμένη ή ασαφής. Ουσιαστικά, ο Demsetz αναγνωρίζει δύο είδη κόστους: το κόστος χρήσης του συστήματος των τιμών και αυτό της χρήσης του διοικητικού συστήματος (Demsetz, 1997, σελ. 426).

Ένα κύριο χαρακτηριστικό της καπιταλιστικής κοινωνίας είναι ότι οι πόροι κατέχονται και κατανέμονται από μη κυβερνητικούς οργανισμούς όπως επιχειρήσεις, νοικοκυριά και αγορές. Η επιχείρηση ουσιαστικά δεν έχει κάποιου είδους εξουσία ή πειθαρχική δραστηριότητα που να τη διαφοροποιεί από μια συνηθισμένη αγοραία σύμβαση μεταξύ δύο ατόμων. Τι είναι όμως αυτό που διαφοροποιεί τη σχέση ενός οπωροπώλη με τον υπάλληλό του από τη σχέση του ίδιου οπωροπώλη με τον πελάτη του; Η παραπάνω διαφοροποίηση πηγάζει από την ομαδική χρήση των παραγωγικών εισροών (*ομαδική παραγωγή*) και τη θέσπιση της συγκεντρωτικής θέσης μιας ομάδας σε ένα πλέγμα συμβασιακών διακανονισμών με όλες τις εισροές. Οι όροι των συμβολαίων σχηματοποιούν τη βάση μιας οντότητας που ονομάζεται *επιχείρηση*. Η τελευταία είναι ιδιαίτερα ικανή στην οργάνωση μεθόδων ομαδικής παραγωγής. Η ομαδική παραγωγή με τη σειρά της, χρησιμεύει όταν η συνεργασία των παραγωγικών συντελεστών αποδίδει πολύ περισσότερο προϊόν από αυτό που θα παραγόταν αν η κάθε εισροή χρησιμοποιούνταν μεμονωμένα (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 777-8).

Μπορούμε να πούμε ότι η ομαδική παραγωγή είναι μια διαδικασία κατά την οποία: 1) γίνεται χρήση αρκετών παραγωγικών πόρων 2) το τελικό προϊόν δεν είναι το αποτέλεσμα της σύνθεσης ξεχωριστών ενδιάμεσων αγαθών 3) ένας επιπρόσθετος παράγοντας δημιουργεί το πρόβλημα της οργάνωσης της ομάδας και 4) οι «πηγές» που χρησιμοποιούνται στην ομαδική παραγωγή, δεν ανήκουν όλες σε ένα άτομο (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 779).

Ένας οικονομικός οργανισμός -μέσω του οποίου οι ιδιοκτήτες των παραγωγικών συντελεστών συνεργάζονται- μπορεί να χρησιμοποιήσει καλύτερα τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των πρώτων υλών, αν οι αμοιβές τους συμβαδίσουν με την αποδοτικότητά τους. Η αποδοτικότητα αυτή στην πράξη δεν είναι γνωστή διότι υπάρχουν προβλήματα πληροφόρησης που συνεπάγονται και τα ανάλογα κόστη. Αυτά με τη σειρά τους δημιουργούν τα λεγόμενα *προβλήματα μέτρησης*, που αφορούν τόσο τη μέτρηση της παραγωγικότητας των εισροών, όσο και τον αναλογιστικό καταμερισμό των αμοιβών τους (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 780).

Σύμφωνα λοιπόν με τους Alchian και Demsetz η επιχείρηση είναι ένα πλέγμα συμβάσεων. Όσο χαμηλότερο είναι το διοικητικό κόστος που συνεπάγεται η λειτουργία μιας επιχείρησης, τόσο μεγαλύτερο είναι το συγκριτικό πλεονέκτημα οργάνωσης των παραγωγικών πόρων υπό ένα πλέγμα συμβάσεων που ορίζει την επιχείρηση. Η ειδοποιός διαφορά της επιχείρησης από την αγορά είναι η ύπαρξη ενός επιβλέποντα που απολαμβάνει το πλεόνασμα της ομαδικής παραγωγής. Η ομαδική αυτή εργασία μπορεί να γίνει πιο παραγωγική αν ξεπεράσει το μεγαλύτερο κόστος της αποφυγής εργασίας που αντιμετωπίζει [Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 783/ Πιτέλης, 1998 (β), σελ. 22].

Γενικά, η αξιολόγηση της αποδοτικότητας κάποιας εισροής σε σχέση με το τελικό προϊόν δεν είναι μονάχα δαπανηρή, αλλά στερείται και πλήρους ακρίβειας. Ειδικότερα, στο πλαίσιο της ομαδικής παραγωγής, είναι δύσκολος ο καθορισμός της ακριβούς συνεισφοράς κάθε συντελεστή ξεχωριστά, μέσω μιας απλής παρατήρησης του συνολικού προϊόντος⁹. Αντίθετα, αξιόπιστες πληροφορίες για την παραγωγικότητα κάθε μεμονωμένου συντελεστή, μπορούν να εξασφαλιστούν παρατηρώντας τη «συμπεριφορά» κάθε εισροής ξεχωριστά. Για παράδειγμα, έστω ότι κάποιοι εργάτες φορτώνουν δέματα σε ένα φορτηγό. Ερωτήματα όπως το πόσο γρήγορα φορτώνει κάθε εργάτης τα δέματα, πόση ώρα ξοδεύει για τα διαλείμματα ξεκούρασής του, το αν και κατά πόσο «λουφάρει» κλπ. αποτελούν αντικείμενο εποπτείας της ομαδικής παραγωγής. Αν η εποπτεία της συμπεριφοράς των συντελεστών παραγωγής δεν είχε κόστος, τότε π.χ. οι εργαζόμενοι δε θα είχαν κίνητρο να «λουφάρουν», διότι δε θα μπορούσαν να επιβάλλουν το κόστος της *φυγοπονίας* τους σε άλλα άτομα (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 780 / Barzel, 1997, σελ. 71).

Η συνάρτηση χρησιμότητας ενός ατόμου εξαρτάται τόσο από τη «σχόλη», όσο και από το υψηλότερο εισόδημα. Ένα άτομο λοιπόν θα πρέπει να προσαρμόζει τους ρυθμούς εργασίας του έτσι ώστε να εξισώνει τις τιμές ζήτησης της ξεκούρασης και του παραγόμενου προϊόντος με τα πραγματικά τους κόστη. Ωστόσο, κάτω από συνθήκες ελέγχου και αστυνόμευσης, κάθε άτομο αφιερώνει περισσότερο χρόνο στη σχόλη. Κι αυτό γιατί, η επίδραση της σχόλης σε αυτό που αντιλαμβάνεται το άτομο ως λόγο υποκατάστασης ανάμεσα στο παραγόμενο προϊόν και την ξεκούραση, είναι

⁹ Το βασικό πρόβλημα εδώ είναι η συνεργασία διαφορετικών ανθρώπων και όχι ο συντονισμός φυσικών αγαθών ή υπηρεσιών (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 780).

μικρότερη από την επίδραση στον πραγματικό λόγο υποκατάστασης (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 780).

Οι Alchian και Demsetz, αναγνωρίζουν ως μοναδική διαφορά επιχείρησης και αγοράς τη σημασία της ομαδικής παραγωγής και την επακόλουθη δυσκολία επίβλεψης και αποτίμησης κάθε μεμονωμένης συνεισφοράς στη συλλογική προσπάθεια (Hodgson, 1988, σελ. 197). Το ερώτημα που εύλογα προκύπτει σε αυτό το σημείο είναι ποιες μορφές οργάνωσης της ομαδικής παραγωγής θα περιορίσουν το *κόστος εποπτείας* και θα εξισώσουν σχεδόν τους υποτιθέμενους με τους πραγματικούς λόγους υποκατάστασης. Ίσως κάποιος σκεφτόταν ότι η ανταγωνιστική αγορά θα μπορούσε να επιβλέπει την ομαδική παραγωγή. Για παράδειγμα, η εποπτεία μπορεί να αναληφθεί από κάποιο κάτοχο μεν παραγωγικών συντελεστών, που όμως δεν ανήκει στην ομάδα παραγωγής την οποία επιβλέπει. Θα επρόκειτο έτσι για ένα αποκεντρωμένο έλεγχο οργάνωσης της εργασίας που δε θα απέδιδε πλήρη και αποτελεσματικό έλεγχο. Ακόμη και ο ίδιος ο επόπτης θα είχε κίνητρο να φυγοπνήσει (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 781).

Μία μέθοδος μείωσης της φυγοπνίας, είναι η εξειδίκευση κάποιου ατόμου ως επιβλέποντος της απόδοσης των εισροών που προσφέρουν τα μέλη της ομάδας παραγωγής μέσα στα πλαίσια πια της επιχείρησης (και όχι στην αγορά). Αλλά ποιος θα επιτηρεί τον επιβλέποντα αυτόν που δεν έχει κανένα ιδιαίτερο λόγο να μη λουφάρι και ο ίδιος¹⁰; (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 781-2)

Η λύση σε αυτό το πρόβλημα είναι απλή. Ως *επιβλέπων* θα πρέπει να οριστεί ο *δικαιούχος του καθαρού αποτελέσματος* της ομαδικής παραγωγής. Προκειμένου αυτός ο επιτηρητής να επιβάλλει πειθαρχία στα μέλη της ομάδας και να μειώσει τη φυγοπνία πρέπει να έχει τη δύναμη να αναθεωρεί τους όρους των συμβολαίων με τους υπόλοιπους κατόχους παραγωγικών συντελεστών. Πιο συγκεκριμένα, ο επόπτης θα πρέπει να έχει τα εξής δικαιώματα: 1) να είναι ο μοναδικός αποδέκτης του καθαρού αποτελέσματος της ομαδικής παραγωγής, 2) να παρατηρεί τη συμπεριφορά των υπόλοιπων παραγωγικών συντελεστών, 3) να είναι ο κεντρικός διαπραγματευτής των συμβολαίων με τους υπόλοιπους κατόχους εισροών, 4) να εναλλάσσει τα μέλη που συγκροτούν την ομάδα και 5) να πουλάει τα δικαιώματα που ορίζουν την ιδιοκτησία της κλασικής επιχείρησης. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, ο επόπτης έχει

¹⁰ Πρόκειται για το λεγόμενο πρόβλημα της μειωμένης εποπτείας (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 782)

κίνητρο να μεγιστοποιεί την αξία του παραγόμενου προϊόντος της ομάδας (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 782-3 / Barzel, 1997, σελ. 75).

Οι Alchian και Demsetz, ολοκληρώνουν την προσέγγιση τους αναλύοντας τους τύπους των επιχειρήσεων και των παραγωγικών συντελεστών. Υπάρχουν πολλοί τύποι επιχειρήσεων όπως αυτές που μοιράζουν τα κέρδη στους υπαλλήλους τους, οι σοσιαλιστικές επιχειρήσεις, οι συνεταιρισμοί, οι εταιρείες μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, επαγγελματικές ενώσεις κλπ. Όποιος όμως κι αν είναι ο τύπος στον οποίο ανήκουν, βασικός στόχος των επιχειρήσεων είναι να εμπνέουν ένα αίσθημα πίστης, αφοσίωσης και αλληλεγγύης ανάμεσα στην ομάδα, διότι με αυτόν τον τρόπο βελτιώνεται η απόδοση και μειώνεται η πιθανότητα «λούφας» των μελών της. Η δυσκολία από την άλλη έγκειται στη δημιουργία αυτού του ομαδικού πνεύματος με το χαμηλότερο δυνατό κόστος (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 785-91).

Ένα άλλο ζήτημα που αξίζει να θίξουμε στο σημείο αυτό, είναι το είδος των παραγωγικών συντελεστών που θα πρέπει να κατέχει ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης και άρα ο μοναδικός αποδέκτης του καθαρού αποτελέσματος της ομαδικής παραγωγής. Επειδή το καθαρό αυτό αποτέλεσμα δε συνεπάγεται πάντα κέρδος, ο επόπτης οφείλει να είναι σε θέση να πληρώσει τους υπόλοιπους κατόχους εισροών σε περίπτωση ζημίας. Έτσι, καλό θα είναι, ο επόπτης να επενδύει σε κεφαλαιακό εξοπλισμό ο οποίος να μπορεί να ξαναπουληθεί. Τα αγαθά ή οι εισροές που έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα να γίνουν αντικείμενο επένδυσης και όχι ενοικίασης από τους ιδιοκτήτες της επιχείρησης, θα έχουν υψηλότερες αξίες μεταπώλησης σε σχέση με το αρχικό τους κόστος και πιο μακροχρόνιες αναμενόμενες χρήσεις μέσα στην επιχείρηση σε σχέση με την οικονομική ζωή του προϊόντος (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 791).

Τέλος, αξίζει να αναφέρουμε ότι μια επιχείρηση είναι κερδοφόρα όταν επιτυγχάνει αποτελεσματική παραγωγή, έχοντας στη διάθεσή της ετερογενείς πόρους. Η επιχείρηση δε θα πρέπει να εστιάζει ιδιαίτερα στην απόκτηση «καλύτερων» (υπό την έννοια των περισσότερο αποδοτικών) παραγωγικών συντελεστών, αλλά στην εξακρίβωση των δυνητικών και πραγματικών σχετικών παραγωγικών δυνατοτήτων των ήδη διαθέσιμων εισροών (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 793-4).

Η έννοια της εξουσίας στη θεωρία της επιχείρησης: κατοχή ή πρόσβαση στους παραγωγικούς συντελεστές;

Η νεοκλασική θεωρία δεν ασχολείται ιδιαίτερα με την επιχειρηματική ιδιοκτησία. Αυτό δε μας εκπλήσσει αν αναλογιστούμε ότι το νεοκλασικό μοντέλο υποθέτει πλήρη γνώση και συνεπώς απουσία κινδύνου. Υπάρχουν δύο κύριες πηγές της παραγωγικότητας της ιδιοκτησίας. Η μία καθοδηγεί τη ροή του μετοχικού κεφαλαίου και η άλλη ελέγχει τις δραστηριότητες της διοίκησης. Οι δύο αυτές δραστηριότητες είναι αλληλοσυγκρουόμενες. Αν μια επιχείρηση είναι μικρή και ανταγωνιστική, τα περιουσιακά της στοιχεία μπορούν να τίθενται υπό την κατοχή ενός ή έστω μικρού αριθμού ατόμων. Αν μια επιχείρηση είναι μεγάλη, τότε η ιδιοκτησιακή της δομή δε θα πρέπει να είναι τόσο συγκεντρωμένη, ούτως ώστε να μειώνονται τα προβλήματα κινδύνου (Demsetz, 1997, σελ. 428-9).

Σύμφωνα με τους Rajan και Zingales (1998, σελ. 387), οι συναλλαγές λαμβάνουν χώρα περισσότερο στα πλαίσια μιας επιχείρησης και όχι στην αγορά, επειδή η επιχείρηση προσφέρει δύναμη στα άτομα που κάνουν εξειδικευμένες επενδύσεις. Συνήθως, δίνεται έμφαση στην κατανομή της ιδιοκτησίας ως πρωταρχικού μηχανισμού μέσω του οποίου λειτουργεί η επιχείρηση. Όπως θα δούμε όμως, κάτω από ορισμένες συνθήκες ο μηχανισμός της πρόσβασης σε σημαντικούς πόρους, μπορεί να θεωρηθεί ανώτερος ακόμη κι απ' αυτόν της ιδιοκτησίας.

Ο Coase ισχυρίστηκε ότι οι συναλλαγές που διεξάγονται μέσα στην επιχείρηση, δε διευθύνονται από το μηχανισμό των τιμών, αλλά από μία σχέση ισχύος/ εξουσίας. Η εξουσία ή η δύναμη – έννοιες που συνδέονται με τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα – διαφέρουν από το μηχανισμό των τιμών, διότι συνεπάγονται την εξάσκηση δικαιωμάτων που είναι ανέφικτο να κατοχυρωθούν μέσω κάποιου συμβολαίου. Πρόκειται για τα λεγόμενα υπολειμματικά δικαιώματα ελέγχου. Ο ρόλος που διαδραματίζει η ισχύς μέσα στην επιχείρηση είναι να καλλιεργεί και να προστατεύει ειδικού τύπου επενδύσεις (επενδύσεις που βασίζονται σε κάποια σχέση), μέσα σε ένα περιβάλλον ατελών συμβολαίων (Rajan και Zingales, 1998, σελ. 387).

Η ισχύς ενός φορέα μέσα σε μια επιχείρηση, πηγάζει πρωταρχικά από την ιδιοκτησία φυσικών περιουσιακών στοιχείων. Έτσι, το κύριο χαρακτηριστικό της επιχείρησης είναι η από κοινού συλλογή και κατοχή φυσικών περιουσιακών στοιχείων. Όμως, μια επιχείρηση δεν είναι μόνο μια απλή συγκέντρωση περιουσιακών στοιχείων. Επιπρόσθετα, υπάρχει η αίσθηση ότι οι υπάλληλοι «ανήκουν» σε έναν οργανισμό, ακόμη και σε ένα κόσμο όπου οι μόνιμες συμβάσεις

απουσιάζουν. Αυτό το αίσθημα ότι κάπου ανήκουν απορρέει από την προσδοκία που έχουν οι «καλοί πολίτες» ενός οργανισμού ότι θα λάβουν ένα μερίδιο των μελλοντικών αποδόσεων του οργανισμού (Rajan και Zingales, 1998, σελ. 387-8).

Μπορούμε στο σημείο αυτό να ορίσουμε την πρόσβαση σε σημαντικούς πόρους ως ένα μηχανισμό προσδιορισμού ισχύος. Με τον όρο πρόσβαση εννοούμε τη δυνατότητα χρήσης ή συνεργασίας με ένα σημαντικό πόρο. Ο πόρος αυτός μπορεί να είναι μια μηχανή, μια εφεύρεση, ακόμη και ένας άνθρωπος. Βέβαια, το άτομο που αποκτά προνομιούχα πρόσβαση σε ένα πόρο, δε λαμβάνει περαιτέρω υπολειμματικά δικαιώματα ελέγχου, αλλά έχει την ευκαιρία να εξειδικεύσει το ανθρώπινο κεφάλαιό του στο συγκεκριμένο πόρο και να αποκτήσει έτσι κέρδος (Rajan και Zingales, 1998, σελ. 388).

Ο έλεγχος ενός πόρου αποτελεί πηγή ισχύος. Το ποσό του πλεονάσματος που αποσπά ένα άτομο όταν ελέγχει κάποιο πόρο, είναι συχνά χρησιμότερο κατά την επιλογή της σωστής επένδυσης, σε σχέση με το πλεόνασμα που απορρέει από την ιδιοκτησία. Συνεπώς, η πρόσβαση σε ένα πόρο παρέχει σε αρκετές περιπτώσεις ισχυρότερα επενδυτικά κίνητρα από τα αντίστοιχα που απορρέουν από την ιδιοκτησία του συγκεκριμένου πόρου (Rajan και Zingales, 1998, σελ. 388).

Για παράδειγμα, έστω ότι ένα άτομο εξειδικεύεται πάνω σε μία εργασία και εξυπηρετεί πελάτες με συγκεκριμένες απαιτήσεις. Σε αυτή την περίπτωση, το άτομο αυτό και η μηχανή που ενδεχομένως χρησιμοποιεί αδυνατούν να ικανοποιήσουν πελάτες με ελαφρώς διαφοροποιημένες ανάγκες. Αυτή η προοπτική, όπως είναι φυσικό εξασθενεί το κίνητρο των ατόμων για εξειδίκευση. Ας φανταστούμε τώρα ότι το άτομο δεν κατέχει το συγκεκριμένο παραγωγικό συντελεστή, αλλά απλώς έχει πρόσβαση σε αυτόν. Τότε, δε θα νοιαζόταν για τυχόν απώλεια εξωτερικών ευκαιριών, διότι οι εναλλακτικές του επιλογές (π.χ. θα μπορούσε να εργαστεί ως ανειδίκευτος εργάτης) δε θα επηρεάζονταν από την εξειδίκευση (Rajan και Zingales, 1998, σελ. 390).

Κοινά σημεία και διαφορές των θεωρήσεων των εκφραστών της νεοθεσμικής σχολής για τη θεωρία της επιχείρησης

Τόσο η προσέγγιση των Alchian και Demsetz όσο και του Coase, αντιμετωπίζουν την επιχείρηση και την αγορά ως δυνητικούς εναλλακτικούς τρόπους οργάνωσης της παραγωγής. Και οι δύο θεωρήσεις αναγνωρίζουν ως αντικείμενο της ανάλυσής τους την επεξήγηση των δυνάμεων που προσδιορίζουν ποιος από τους

προαναφερθέντες θεσμούς θα χρησιμοποιηθεί κατά την παραγωγική διαδικασία (McNulty, 1984, σελ. 235).

Μια σημαντική διαφορά ανάμεσα στις θεωρήσεις των Alchian και Demsetz και του Coase, είναι ότι ο τελευταίος προβάλλει ως δικαιολογία ύπαρξης της επιχείρησης το συναλλακτικό κόστος, ενώ οι Alchian και Demsetz μιλούν για το κόστος πληροφόρησης / εποπτείας που όμως προκύπτει αφού έχει ιδρυθεί η επιχείρηση. Οι Alchian και Demsetz δε διαφωνούν με την πρόταση του Coase, ότι –*ceteris paribus*– όσο υψηλότερο είναι το κόστος των αγοραίων συναλλαγών, τόσο μεγαλύτερο θα είναι το συγκριτικό πλεονέκτημα της οργάνωσης μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης. Όμως, προχωρούν ένα βήμα παραπέρα υποστηρίζοντας ότι και η ανακάλυψη της παραγωγικής αποδοτικότητας των μελών μιας ομάδας συνιστά αναγκαία την ίδρυση ενός οργανισμού, όπως η επιχείρηση (Alchian & Demsetz, 1972, σελ. 783).

Ο Coase, εξήγησε τη φύση της επιχείρησης προσθέτοντας τις αρχές της αυθεντίας και της διεύθυνσης στην αρχή του ανταγωνισμού. Οι Alchian και Demsetz κατάφεραν να αναλύσουν τους καπιταλιστικούς θεσμούς στηριζόμενοι μονάχα στην αρχή του ανταγωνισμού. Παρουσίασαν έτσι τον καπιταλισμό ως ένα εξισωτικό και όχι εξουσιαστικό σύστημα. Επιπλέον, οι Alchian και Demsetz, τόνισαν την «προσυμβασιακή» φάση των συναλλαγών και ασχολήθηκαν με ζητήματα εκτέλεσης και ελέγχου, τα οποία δεν αποτέλεσαν αντικείμενο ανάλυσης για τον Coase (Furubotn & Richter, 1998, σελ. 328 / Palermo, 2000, σελ. 587).

Στην προσέγγιση των Alchian και Demsetz, ο μηχανισμός των τιμών αποδίδει πραγματικά μονάχα μετά την παρεμπόδισή του. Ενώ γι' αυτούς δεν υπάρχει ασυμμετρική σχέση στα πλαίσια της επιχείρησης, για τον Williamson, ο ορισμός της επιχείρησης βασίζεται στην άνιση σχέση μεταξύ μερών και συνεπάγεται την ιδέα της ισχύος. Οι Alchian και Demsetz υποστηρίζουν ότι η αυθεντία είναι τυπική και όχι αληθινή, σε αντίθεση με το Williamson, που όχι μόνο την αναγνωρίζει, αλλά προσπαθεί να αποδώσει την ύπαρξή της στο ό,τι παράγει αποτελεσματικότητα (Palermo, 2000, σελ. 587 - 8).

Κριτικές απέναντι στα οικονομικά του συναλλακτικού κόστους και στη νεοθεσμική θεωρία της επιχείρησης

Στο σημείο αυτό θα εξετάσουμε τις βασικές κριτικές που ασκήθηκαν στους κύριους εκπροσώπους της νεοθεσμικής σχολής σε σχέση με τη θεωρία της επιχείρησης.

Ένα βασικό δόγμα των ΟΣΚ, που –αν και από κάποιους θεωρείται αυταπόδεικτο- ωστόσο από κάποιους άλλους τίθεται υπό αμφισβήτηση, είναι το ότι «οι επιχειρήσεις δεν είναι αγορές». Είδαμε ότι στο κλασικό του άρθρο ο Coase (1937), προσπάθησε να ερμηνεύσει τη γένεση της επιχείρησης σε όρους αποτυχίας των αγορών, λόγω του συναλλακτικού κόστους. Πιο συγκεκριμένα, όρισε την επιχείρηση σε όρους διεύθυνσης ή εξουσίας ενός παραγωγικού συντελεστή (του επιχειρηματία) πάνω σε κάποιον άλλο συντελεστή παραγωγής (εργασία). Αυτός θεωρείται ένας στενός ορισμός της επιχείρησης, καθώς η τελευταία μπορεί να αποτελείται από ένα άτομο, από μια οικογένεια ή ακόμη και μια ομάδα φίλων που εμπλέκονται σε μια διαδικασία παραγωγής, η οποία όμως θεμελιώνεται πάνω σε μία συνεργατική βάση. Η Coasian λοιπόν επιχείρηση αποτελεί έναν από τους πολλούς υποψήφιους ορισμούς για το θεσμό αυτό (Πιτέλης, 1998 (β), σελ. 23-4/ Pitelis, 1998, σελ. 1000-1).

Η αμφισβήτηση συνεπώς του δόγματος ότι «οι επιχειρήσεις δεν είναι αγορές» βασίζεται στο γεγονός ότι σε μερικές επιχειρήσεις, απουσιάζει η ουσιαστική διαφοροποίηση τους από μία αγορά, δηλαδή μια εξουσιαστική σχέση. Το πιο χαρακτηριστικό παράδειγμα που επιβεβαιώνει ότι η ύπαρξη μιας σχέσης εξουσίας δεν είναι η κύρια διαφορά της επιχείρησης από την αγορά, είναι αυτό της ατομικής επιχείρησης. Η περίπτωση της ατομικής επιχείρησης, αποτελεί σημαντικότερη παράλειψη της ανάλυσης του Coase και γι' αυτό το λόγο αξίζει να την εξετάσουμε κάπως διεξοδικά στο σημείο αυτό. Η ατομική επιχείρηση, δε μπορεί να ειπωθεί ως «ένα σύστημα σχέσεων» υπό τη λογική του Coase. Η επιχείρηση και η αγορά θα πρέπει να αντιμετωπίζονται ως συμπληρωματικές, εναλλακτικές μέθοδοι οικονομικής οργάνωσης (McNulty, 1984, σελ. 245-6/ Pitelis, 1998, σελ.1001).

Στην πρόσφατη εργασία του ο Coase (1991), κάνει την αυτοκριτική του λέγοντας : «θεωρώ ότι μια από τις σημαντικότερες αδυναμίες του άρθρου μου πηγάζει από τη χρήση της σχέσης εργοδότη – εργαζομένου ως αρχέτυπου της επιχείρησης». Για να υπερκεραστεί αυτή η αδυναμία, θα έπρεπε να επεκταθεί ο ορισμός της επιχείρησης, ώστε να περιλαμβάνει τον ατομικό παραγωγό [Πιτέλης, 1998 (β), σελ. 24]. Αλλά ακόμη κι αν δεχτούμε ότι η επιχείρηση είναι μια πολυπρόσωπη μονάδα, αυτό δε συνεπάγεται απαραίτητα την ισχύ της αυθεντίας του εντολέα έναντι του εντολοδόχου. Για παράδειγμα, αν οι συνθήκες της αγοράς είναι τέτοιες που να επιτρέπουν την εύκολη εξεύρεση εναλλακτικής εργασίας, τότε ο εντολέας δεν διαθέτει εξουσία απέναντι στον εντολοδόχο και η μεταξύ τους σχέση χαρακτηρίζεται συμμετρική (Pitelis, 1998, σελ.1001).

Η κριτική απέναντι στον Coase, δεν περιορίζεται στα παραπάνω σημεία. Πολλές από τις υποθέσεις του Coase τίθενται υπό αμφισβήτηση, όπως π.χ. ότι η μετάβαση από τους ατομικούς παραγωγούς στη σχέση εργασίας είναι μια συναινετική διαδικασία και όχι αποτέλεσμα επιβολής [Πιτέλης, 1998 (β), σελ. 29]. Τα οικονομικά του συναλλακτικού κόστους υποστηρίζουν ότι το συμβόλαιο εργασίας είναι αποτέλεσμα μιας συμβασιακής διαδικασίας. Ο Coase διαβεβαιώνει ότι οι υπάλληλοι συμφωνούν να εργαστούν κάτω από την εξουσία των αφεντικών εθελοντικά, επειδή προσδοκούν να κερδίσουν από τα κέρδη λόγω της αυξημένης αποτελεσματικότητας, που ανακύπτει από τις αναδυόμενες ιεραρχίες. Όμως, μια διαφορετική εκδοχή είναι ότι οι εργαζόμενοι δεν έχουν καλύτερη εναλλακτική επιλογή (π.χ. την ανεργία) (Pitelis, 1998, σελ.1002).

Τέλος, η θέση του Coase για τον κίνδυνο και την αβεβαιότητα είναι ακαθόριστη. Αν και υποστηρίζει ότι «φαίνεται απίθανη η ανάδυση μιας επιχείρησης, χωρίς την ύπαρξη της αβεβαιότητας» (Coase, 1937, σελ. 22), ο ισχυρισμός αυτός χρησιμοποιείται περισσότερο σαν εισαγωγή για την κριτική του απέναντι στο Knight, παρά σαν στήριγμα της προσέγγισής του. Ο Coase προσπάθησε να επεκτείνει τη νεοκλασική θεωρία, χρησιμοποιώντας οριακές τεχνικές για την επεξήγηση της φύσης και των ορίων της εσωτερικής οργάνωσης. Από την άλλη, προβάλλοντας την αβεβαιότητα ως αιτία δημιουργίας του αγοραίου κόστους, έρχεται σε αντιπαράθεση με τις βασικές αρχές της οριακής ανάλυσης¹¹ (Slater & Spencer, 2000, σελ. 63, 65).

Γενικά, η προοπτική του Coase, δεν πετυχαίνει να εξηγήσει την αιτία για την ύπαρξη της επιχείρησης (Pitelis, 1991). Συνεισφέρει μονάχα στο να κατανοήσουμε τις μεταβολές των οργανωτικών μορφών των επιχειρήσεων, που προκύπτουν από τις πιθανές ωφέλειες σε όρους κόστους συναλλαγών. Η παραπάνω βέβαια συνεισφορά δεν είναι μικρή. Δεν είναι όμως και τέτοια που οι υποστηρικτές της θέλουν να προβάλλουν : μια γενική θεωρία κατά την οποία όλοι οι θεσμοί γεννιούνται λόγω της δυνατότητάς τους για συναλλακτική αποτελεσματικότητα [Πιτέλης, 1998 (β), σελ. 29].

Ενώ οι υπέρμαχοι των ΟΣΚ ξεκινούν από τις αποτυχίες της ανταγωνιστικής αγοράς προκειμένου να εξηγήσουν την ύπαρξη των επιχειρήσεων και των άλλων θεσμών, παραλείπουν να αναλύσουν τους θεσμικούς όρους σύμφωνα με τους

¹¹ Η οριακή ανάλυση στηρίζεται στην υπόθεση της τέλει γνώσης (που εξασφαλίζει μεγιστοποίηση χρησιμότητας, τεχνική αποτελεσματικότητα κλπ) - υπόθεση που δε μπορεί να συνδυαστεί με την ύπαρξη αβεβαιότητας (Slater & Spencer, 2000, σελ. 65).

οποίους λειτουργεί η αγορά. Αυτό το συναντάμε κυρίως στην ιστορική ανάλυση του Williamson, η οποία είναι ελλιπής. Η δήλωση ότι οι καπιταλιστικοί θεσμοί αναδύθηκαν χωρίς εξαναγκασμό, δεν αποτελεί ένα ιστορικά τεκμηριωμένο επιχείρημα, αλλά μάλλον ένα αφαιρετικό συμπέρασμα. Ο Williamson, ξεκινά με την υπόθεση ότι «*αρχικά υπήρχαν οι αγορές*», για να ερμηνεύσει τον οικονομικό ρόλο άλλων καπιταλιστικών θεσμών (όπως της επιχείρησης). Υποθέτοντας και γενικεύοντας όμως την ύπαρξη ενός αρχέγονου θεσμού του καπιταλισμού, ο Williamson αποτυγχάνει να τον ερμηνεύσει και υποπίπτει σε μια άγονη εξιδανίκευσή του. Επιπρόσθετα, επειδή η έναρξη της ανάλυσής του βασίζεται σε ένα υποθετικό σύστημα, δε μπορεί παρά να καταλήγει στην κατανόηση ενός φανταστικού κόσμου. Η προσπάθεια του Williamson περιορίζεται στον ορισμό της πραγματικότητας σύμφωνα με τη θεωρία και όχι στην παροχή μιας θεωρίας που να εξηγεί την πραγματικότητα (Hodgson, 1988, σελ. 206-7/ Palermo, 2000, σελ. 580 / Ankarloo & Palermo, 2004, σελ. 414, 417, 420).

Το αν οι αγορές προηγήθηκαν των επιχειρήσεων ή το αντίστροφο μας παραπέμπει στη λαϊκή ρύση: «*η κότα έκανε τ' αυγό ή το αυγό την κότα;*» Οι υπέρμαχοι της θέσης ότι οι αγορές προηγήθηκαν, αναφέρουν ότι στο χρόνο 0 υπήρχαν μονάχα αγορές, στο χρόνο 1 υπήρχαν και αγορές και εργασιακές σχέσεις (π.χ. επιχειρήσεις) και στο χρόνο 2 αναπτύχθηκαν περισσότερο περίπλοκες ιεραρχικές σχέσεις (Palermo, 2000, σελ. 577). Ωστόσο, οι πολέμοι της άποψης ότι «*αρχικά υπήρχαν οι αγορές*», κάνουν μια εύστοχη παρατήρηση. Υποστηρίζουν ότι η διαδικασία της ανταλλαγής στα πλαίσια της αγοράς προϋποθέτει την ύπαρξη αγαθών που με τη σειρά τους θα πρέπει να έχουν παραχθεί από κάποιον. Αυτός «*ο κάποιος*» είναι η επιχείρηση. Άρα καταλήγουν στο ότι η επιχείρηση προϋπάρχει της αγοράς και όχι το αντίστροφο (Ankarloo & Palermo, 2004, σελ. 421).

Ας επεκτείνουμε τώρα την παραπάνω κριτική, προσθέτοντας τη μαρξιστική σκοπιά. Τα νεοθεσμικά οικονομικά, εξηγούν τους καπιταλιστικούς θεσμούς με νεοκλασικά εργαλεία. Οι αγορές, όπως παρουσιάζονται από το Williamson, δεν είναι οι πραγματικές καπιταλιστικές αγορές, αλλά οι νεοκλασικές αγορές του μοντέλου της γενικής ισορροπίας. Στις τελευταίες, οι αγοραπωλησίες γίνονται ταυτόχρονα και αφορούν υλικά αγαθά. Αντίθετα, στις καπιταλιστικές αγορές, τα άτομα πρώτα πωλούν την «εργασία» τους, έπειτα λαμβάνουν χρήματα και τέλος αγοράζουν τα προϊόντα που ικανοποιούν τις ανάγκες τους (Ankarloo & Palermo, 2004, σελ. 413, 423-4).

Κάποια άλλη κριτική που ασκείται απέναντι στο Williamson, είναι ότι ο τελευταίος, αποτυγχάνει να αποδώσει έναν ικανοποιητικό ορισμό του συναλλακτικού κόστους, αν και αναδεικνύει έναν ιδιαίτερα ισχυρό παραλληλισμό υποστηρίζοντας ότι «*το κόστος συναλλαγών είναι το οικονομικό ισοδύναμο της τριβής των φυσικών συστημάτων*» (Hodgson, 1988, σελ. 199). Ο χαρακτηρισμός της επιχείρησης από το Williamson ως «*ρυθμιστικής δομής*», υποστηρίζει την εξοικονόμηση σε όρους συναλλακτικού κόστους. Αυτή η εξοικονόμηση με τη σειρά της προωθεί τόσο την έρευνα όσο και τεχνολογικές και οργανωτικές καινοτομίες στο πλαίσιο της επιχείρησης, αν και βασίζεται περισσότερο σε μια συγκριτική θεσμική και όχι σε μια οριακή ανάλυση¹². Ωστόσο, οι καινοτομίες και η μεγέθυνση δε θα πρέπει να αποδοθούν στη μείωση του συναλλακτικού κόστους, αλλά στο ότι η επιχείρηση είναι ένας κοινωνικός θεσμός που σε κάποιο βαθμό καλλιεργεί σχέσεις εμπιστοσύνης και πίστης ανάμεσα στα μέλη της [Williamson, 1985 (δ), σελ.129 / Hodgson, 1988, σελ. 212-3].

Μια άλλη αδυναμία της προσέγγισης του Williamson εντοπίζεται στο ότι η έννοια της αβεβαιότητας, αν και αποτελεί κεντρική υπόθεση στα οικονομικά του συναλλακτικού κόστους, ωστόσο δεν απολαμβάνει ούτε καν ένα σαφή ορισμό. Ο Williamson δίνει μεγάλη έμφαση στον καιροσκοπισμό ως την κεντρική αιτία δημιουργίας συναλλακτικού κόστους. Αυτό όμως που θα πρέπει να αναγνωρίζουμε ως «σημείο κλειδί» για την εκπλήρωση ή όχι μιας σύμβασης είναι η έννοια της αβεβαιότητας (Hodgson, 1988, σελ. 205). Η λεπτομερής επεξήγηση της φύσης και της προέλευσης της αβεβαιότητας παραλείφθηκε από την ανάλυση του Williamson, ο οποίος προτίμησε να εστιάσει στις ιδιαίτερες μορφές κόστους που δημιουργεί η αβεβαιότητα σε όρους αγοραίων συναλλαγών (Slater & Spencer, 2000, σελ. 61, 81).

Ο Williamson προτιμά να συγχωνεύει τις έννοιες του κινδύνου και της αβεβαιότητας. Η προσέγγισή του προδιαγράφει ένα πλήρως προκαθορισμένο μέλλον, όπου γνωστοποιείται μια συγκεκριμένη λίστα πιθανοτήτων. Υποθέτοντας όμως μια ανάλυση όπου –εκτός των άλλων- απουσιάζει και η έννοια του χρόνου, τα ΟΣΚ παρακάμπτουν τη ριζοσπαστική αβεβαιότητα και υιοθετούν ένα είδος συντηρητικής βεβαιότητας, όπου δεν υπάρχουν περιθώρια για θεμελιώδεις αλλαγές κάτω από τους υπάρχοντες (καπιταλιστικούς) θεσμούς (Slater & Spencer, 2000, σελ. 72, 81-2).

¹² Αυτό βέβαια έρχεται σε αντίθεση με τη βολική και χρήσιμη αφαιρετική αντίληψη της επιχείρησης ως «συνάρτησης παραγωγής» από τη νεοκλασική σχολή. Η συγκεκριμένη δηλαδή προσέγγιση διευκολύνει την οριακή ανάλυση με ένα δεδομένο θεσμικό πλαίσιο εργασίας (Williamson, 1985, σελ.129).

Ο Williamson λοιπόν, παράλληλα με την υπόθεση της αβεβαιότητας, υιοθετεί και την ασύμβατη αρχή της απόλυτης γνώσης των ηθικών κινδύνων που συνεπάγεται η αβεβαιότητα αυτή. Έτσι, από τη μια παρουσιάζει τα άτομα να έχουν περιορισμένη ορθολογικότητα κάτω από συνθήκες αβεβαιότητας, ενώ από την άλλη τα ίδια άτομα είναι ικανά να επινοούν αποτελεσματικές ρυθμιστικές δομές (Slater & Spencer, 2000, σελ. 70). Ο Williamson παραδέχεται την αντίφαση στην ανάλυσή του και επιχειρεί να την εξομαλύνει, υποστηρίζοντας ότι τα ελλιπώς ορθολογικά άτομα, εφευρίσκουν αποτελεσματικές ρυθμιστικές δομές αν είναι «ευλογημένα» με το χάρισμα της επιτυχούς πρόβλεψης¹³ (Slater & Spencer, 2000, σελ. 71).

Τέλος, ο Williamson δεν ασχολείται με την έννοια της καπιταλιστικής ή άλλης μορφής ισχύος. Είναι αρκετά παράδοξο για κάποιον που ασχολείται με τους οικονομικούς θεσμούς του καπιταλισμού, να μην ορίζει με ξεκάθαρο τρόπο τις καπιταλιστικές σχέσεις παραγωγής. Αντί γι' αυτό, ο Williamson προβάλλει ένα σταδιακά αναπτυσσόμενο σχίσμα ανάμεσα στο συντονισμό αγοράς και επιχείρησης (Slater & Spencer, 2000, σελ. 80-1).

Η προσέγγιση των Alchian και Demsetz, δέχτηκε κι αυτή με τη σειρά της ποικίλες κριτικές. Καταρχάς, οι Alchian και Demsetz υποστηρίζουν ότι η σχέση μεταξύ εργοδότη και εργαζομένου είναι συμμετρική. Αυτό σημαίνει ότι στα πλαίσια του καπιταλισμού, δεν υφίσταται οικονομική ισχύς¹⁴ και οι φαινομενικά απολυταρχικές σχέσεις είναι στην πραγματικότητα σχέσεις μεταξύ ίσων. Επίσης, η προσέγγισή των Alchian και Demsetz στηρίχθηκε στη λανθασμένη διχοτόμηση των εννοιών της ελευθερίας και του εξαναγκασμού. Παρουσιάζοντας το εργασιακό συμβόλαιο ως αποτέλεσμα συνεχούς επαναδιαπραγμάτευσης, απέτυχαν να σηματοδοτήσουν την ύπαρξη μιας ασύμμετρης εξουσιαστικής σχέσης μέσα στην επιχείρηση και αγνόησαν τα προβλήματα αβεβαιότητας και πολυπλοκότητας στο οργανωτικό περιβάλλον της εργασίας. Τέλος, οι Alchian και Demsetz δεν έλαβαν υπόψη το χρόνο και τους πόρους που δαπανώνται για τη συνεχή επαναδιαπραγμάτευση των όρων του συμβολαίου, αλλά και την ενδεχόμενη εξασθένηση της αλληλεγγύης ανάμεσα στα μέλη της ομαδικής παραγωγής (Hodgson, 1988, σελ. 196, 198 / Palermo, 2000, σελ. 582 - 3).

¹³ Ουσιαστικά ο Williamson συμπληρώνει την υπόθεση της περιορισμένης ορθολογικότητας με αυτή της «υπεροψίας» (Slater & Spencer, 2000, σελ. 69 - 73).

¹⁴ Οικονομική ισχύς σύμφωνα με τον Palermo (2000, σελ. 582) είναι η ικανότητα ενός ατόμου (ή μιας ομάδας ατόμων) να δημιουργούν οικονομικά «αποτελέσματα», ακόμη και ενάντια στη θέληση άλλων ατόμων.

Σύμφωνα με το McNulty (1984), τα κέρδη από την επίβλεψη της ομαδικής παραγωγής, τα οποία οι Alchian και Demsetz πρόβαλλαν ως το λόγο ύπαρξης των επιχειρήσεων, θα πρέπει -έπειτα από προσεκτικότερη εξέταση- να ειπωθούν ως παράγοντες που επεκτείνουν την ατομική επιχείρηση σε ένα συλλογικό οργανισμό και ερμηνεύουν τη διαδικασία μεγέθυνσης. Ύστερα από κριτικές ότι η ομαδική παραγωγή δεν αποφέρει πάντοτε αύξηση της παραγωγικότητας, ο Demsetz (1988), υπαναχώρησε από αυτή του την άποψη, πράγμα που για κάποιους συνεπάγεται την αποτυχία των Alchian και Demsetz να εξηγήσουν την ύπαρξη της επιχείρησης. Συγκεκριμένα, αναφέρει ότι *«η μείωση του κόστους (συνεπειών) από την αποφυγή εργασίας, βοηθά να εξηγηθεί η εσωτερική οργάνωση των επιχειρήσεων, αλλά δεν παρέχει καμία λογική εξήγηση για την ύπαρξη της επιχείρησης»*. Ο Demsetz καταλήγει προτείνοντας ότι η έμφαση μιας γενικότερης θεωρίας της επιχείρησης θα πρέπει να δοθεί στην απόκτηση και τη χρήση της γνώσης [McNulty, 1984 σελ. 252/ Πιτέλης, 1998 (β), σελ. 23].

Γενικά, τα οικονομικά του συναλλακτικού κόστους στερούνται μιας ιστορικής-εξελικτικής βάσης. Η επιδίωξη μιας ιστορικά ενημερωμένης, εξελικτικής προοπτικής, επεκτείνει τα όρια των ΟΣΚ και σηματοδοτεί την ανάγκη για ένα συνθετικό και ενοποιημένο πλαίσιο εργασίας. Η στατική προσέγγιση της φύσης της επιχείρησης από τη νεοθεσμική σχολή, αναλύει τον προσεκτικό σχεδιασμό του καταμερισμού της εργασίας από τις επιχειρήσεις και σηματοδοτεί τη διαχωριστική γραμμή ανάμεσα στη σφαίρα επιρροής της αγοράς και της επιχείρησης. Η στατική προσέγγιση όμως, δε μπορεί να ενσωματώσει τη γένεση και την ενδογενή μεταβολή του θεσμού της επιχείρησης, ούτε να αναγνωρίσει τις επιχειρηματικές προθέσεις και αρχές που συνιστούν την οργάνωση των επιχειρηματικών οργανισμών. Η ανάλυση για τη φύση της επιχείρησης συνιστά ένα δυναμικό πρόβλημα, το οποίο απαιτεί μια ιστορική και αιτιοκρατική προσέγγιση (Pitelis, 1998, σελ.1000 / Witt, 1998, σελ. 2, 26 / Palermo, 2000, σελ. 590).

Λαμβάνοντας υπόψη την καπιταλιστική λογική της γένεσης κερδών για τους κεφαλαιούχους, η εργασιακή σχέση είναι συναλλακτικά ανώτερη σε σχέση με το μηχανισμό των τιμών. Έτσι, αποτελεί ένα αποτελεσματικότερο τρόπο οργάνωσης και καταμερισμού της εργασίας. Η κινητήριος δύναμη για την ανάδειξη της επιχείρησης είναι η επιδίωξη αποτελεσματικότητας για την επίτευξη κερδών και όχι για λόγους «εξοικονόμησης». Η ανάδυση της εργασιακής σχέσης από την άλλη, δεν εκτόπισε ολοκληρωτικά την αγορά. Απλώς αντικατέστησε τη χρήση του μηχανισμού των

τιμών με μια ιεραρχική διάταξη, για ένα συγκεκριμένο τύπο συναλλαγής σχετιζόμενο με την απασχόληση της εργασίας. Έτσι, μια ιστορική προσέγγιση προτείνει ότι η μετάβαση από την αγορά στην επιχείρηση μπορεί εν μέρει να ειπωθεί ως το αποτέλεσμα της επιθυμίας των εμπόρων να επεκτείνουν τα κέρδη τους επιτυγχάνοντας έναν πιο αποτελεσματικό καταμερισμό της εργασίας (Pitelis, 1998, σελ. 1010-12).

Τα Οικονομικά του Συναλλακτικού Κόστους, αν και αποτελούν μια σημαντική εξέλιξη στην ανάλυση των οικονομικών οργανισμών και γενικότερα στην Πολιτική Οικονομία, ωστόσο κατά την ερμηνεία της φύσης της επιχείρησης παρουσιάζουν θεμελιώδη προβλήματα και δεν παρέχουν πειστικές και επαρκείς αποδείξεις για τους ισχυρισμούς τους (Hodgson, 1988, σελ. 207 / Pitelis, 1998, σελ.1006).

Βιβλιογραφία

A) Ξενόγλωσση

Alchian, A. A. 1950. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, vol. 58, no 3, pp. 211-221.

Alchian, A. A. 1968. The basis of some recent advances in the theory of management of the firm. pp. 30-41.

Alchian, A. A. & Demsetz, H. 1972. Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*, vol. 62, pp. 777-795.

Ankarloo, D. & Palermo, G. 2004. Anti- Williamson: a Marxian critique of New Institutional Economics. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, no 3, pp. 413-429.

Barzel, Y. 1997. The old firm and new organization (pp. 65-84) στο Barzel, Y. 1997. *The Economic Analysis of Property rights*. Cambridge University Press.

Coase, R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*, vol. 4, pp. 386-405 ανατυπωμένο ως pp. 18-33 στο Williamson, O. E. & Winter, S. G. (eds). 1991. *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press.

Coase, R. H. 1988 (α). The Firm, the Market, and the Law (pp. 1-31) στο Coase, R. H. 1988. *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: the University of Chicago Press.

Coase, R. H. 1988 (β). The Nature of the Firm: Origin (pp.34-47) στο Williamson, O. E. & Winter, S. G. (eds). 1991. *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press.

Coase, R. H. 1988 (γ). The Nature of the Firm: Influence (pp. 61- 74) στο Williamson, O. E. & Winter, S. G. (eds). 1991. *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press.

Demsetz, H. 1997. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 87, no 2, pp. 426-429.

Furubotn, E. G. & Richter, R. 1998. *Institutions and Economic Theory*. The University of Michigan Press.

Foss, N. 1998. Edith Penrose and the Penrosians- or why there is still so much to learn from The Theory of the Growth of the Firm. Paper prepared for a Special Issue of Cahiers de l' ISMEA- Serie Oeconomica that commemorates the contributions of Edith Penrose.

Hodgson, G. M. 1988. *Economics and Institutions*. Polity Press.

Knight, F. H. 1921. The place of profit and uncertainty in economic theory (pp. 3-21) στο Knight, F. H. 1964. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: New York Sentary Press

McNulty, P. J. 1984. On the Nature and theory of economic organization: the role of the firm reconsidered. *History of Political Economy*, vol. 16, no 2, pp. 233-253.

Michel De Vroey. 1975. The Transition from Classical to Neoclassical Economics: A Scientific Revolution. *Journal of Economic Issues*, vol. IX, no 3, pp. 415-439.

Palermo, G. 2000. Economic power and the firm in new institutional economics: two conflicting problems, *Journal of Economic Issues*, vol. 34, no 3, pp. 573-601.

Pitelis, C. N. 1998. Transaction Costs and the Historical Evolution of the Capitalist Firm. *Journal of Economic Issues*, vol. XXXII, no 4, pp. 999-1017.

Rajan, R. G. & Zingales, L. 1998. Power in a theory of the firm. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, no 2, pp. 387-432.

Rugman, A. & Verbeke A. 2002. Edith Penrose's contribution to the resource-based view of strategic management. *Strategic Management Journal*.

Slater, G. & Spencer D. A. 2000. The Uncertain Foundations of Transaction Costs Economics. *Journal of Economic Issues*, vol. XXXIV, no 1, pp. 61- 87.

Williamson, O. E. 1971. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *The American Economic Review*, vol. 61, no. 2, pp. 112-123.

Williamson, O. E. 1979. Assessing Vertical Market Restrictions: Antitrust Ramifications of the Transaction Cost Approach. *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 127, pp. 953-93 ανατυπωμένο ως pp. 503- 543 στο Williamson, O. E. & Masten, S. E. (eds). 1995. Great Britain: Galliard (Printers) Ltd.

Williamson, O. E. 1985 (α). Transaction Cost Economics (pp. 15-42) στο Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

Williamson, O. E. 1985 (β). Contractual Man (pp. 43-67) στο Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

Williamson, O. E. 1985 (γ). Vertical Integration: Theory and Policy (pp. 85-102) στο Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

Williamson, O. E. 1985 (δ). Vertical integration: Some Evidence (pp. 103-130) στο Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

Williamson, O. E. 1991. Introduction (pp. 3-17) στο Williamson, O. E. & Winter, S. G. (eds). 1991. *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press.

Witt, U. 1998. Cognition, Entrepreneurial Conceptions, and the Nature of the Firm reconsidered. Paper prepared for the International Society for New Institutional Economics Conference Paris.

B) Ελληνική

Ιωαννίδης, Σ. 1995. *Σύγχρονες Θεωρίες για τη φύση της επιχείρησης. Ανάλυση και Κριτική*. Αθήνα.

Πιτέλης, Χ. 1998 (α). Εισαγωγή (σελ. 9-16) στο Πιτέλης, Χ. 1998. *Οικονομικοί Θεσμοί, Διεθνής Ανταγωνιστικότητα και Οικονομική Πολιτική*. Αθήνα: τυπωθήτω Γιώργος Δαρδανός.

Πιτέλης, Χ. 1998 (β). Περί της Οικονομικής του Κόστους Συναλλαγών και της Φύσης της Επιχείρησης (σελ. 19-41) στο Πιτέλης, Χ. 1998. *Οικονομικοί Θεσμοί, Διεθνής Ανταγωνιστικότητα και Οικονομική Πολιτική*. Αθήνα: τυπωθήτω Γιώργος Δαρδανός.

Πιτέλης, Χ. 1998 (γ). Η Edith Penrose και η Θεωρία της (Μεγέθυνσης) της Επιχείρησης (σελ.42-62) στο Πιτέλης, Χ. 1998. *Οικονομικοί Θεσμοί, Διεθνής Ανταγωνιστικότητα και Οικονομική Πολιτική*. Αθήνα: τυπωθήτω Γιώργος Δαρδανός.