

# **Prof. Oliver Williamson**

## **Ekonomía transakčných nákladov: prirodzený vývoj**

**Preložili a odborná korekcia:**

**Veronika Chobotová, Lukrécia Kováč Gerulová a Urban Kováč**

### **Abstract:**

Výskumný program, na ktorom ja, a iní odborníci pracujú bol popisovaný ako "Ekonomía spravovania", "Ekonomía organizácie", alebo "Ekonomía transakčných nákladov." Ako je uvedené v sekcii 1, spravovanie je zastrešujúca koncepcia a ekonomía transakčných nákladov je prostriedok, ktorým sa dá vdýchnuť teóriu a výskum do reálneho 'spravovania' a skutočných 'organizácií'. Konkrétny problém, ktorý ma vtiahol do tohto výskumného projektu bol zameraný na otázku, ktorú položil Ronald Coase v roku 1937: Aké faktory určujú, kedy firma vyrába tovar alebo služby pre svoje vlastné potreby a nie outsourcing? Ako je uvedené v sekcii 2, môj článok z roku 1971 s názvom "Vertikálna integrácia výroby" urobil pokrok v tejto otázke a bol dôsledkom následného výskumu, ktorému sa začalo hovoriť "ekonomía transakčných nákladov". Základy ekonomie transakčných nákladov sú uvedené v sekcii 3. V sekcii 4 sú stručne skúmané následné otázky a problémy, ktoré si vyžadujú "logiku efektívneho spravovania". Záver je uvedený v poslednej sekcii.

### **1. PREHLAD**

Nie len pre ekonómov, sú spravovanie a organizácia dôležité, keďže sú vhodné pre analýzu. Ako je popísané v tomto článku, aplikácia teórie a výskumu do konceptu spravovania by znamenalo skúmanie ekonomickej organizácie prostredníctvom zmluvy skôr, než prostredníctvom neoklasického konceptu voľby. Znamenalo by to uznanie, že to bol interdisciplinárny projekt, kde ekonomía a teória organizácie (a neskôr, aspekty zákona) boli spojené, a zavedenie doteraz zanedbaných transakčných nákladov do analýzy. Cieľom tohto projektu boli prediktívne

teórie ekonomickej organizácie. Otázka vertikálnej integrácie tak bola zrejším miestom, kde začať.

## 1.1 Spravovanie

Zatiaľ, čo učebnice mikroekonomickej teórie mlčia o pojme „dobrého“ spravovania, John R. Commons, ktorý bol vedúcim inštitucionálnym ekonómom v prvej polovici 20. storočia formuloval problémy ekonomickej organizácie takto: "Základná jednotka aktivity ... musí obsahovať v sebe tri princípy, princíp konfliktu, vzájomnosti a princíp poriadku. Touto jednotkou je transakcia "(Commons, 1932, s. 4). Commons neskôr odporučil, aby sa " ekonomické teórie koncentrovali na transakcie a existujúce pravidlá, na problematiku organizácie, a na ... [spôsoby] ako je organizácia činnosti ... stabilizovaná "(1950, s. 21).

Táto koncepcia ekonómie je porovnaná s neoklasickou paradigmou alokácie zdrojov v dvoch dôležitých ohľadoch: Po prvé, zatiaľ čo Commons vidí organizácie a kontinuitu zmluvných vzťahov ako dôležitú, paradigma alokácie zdrojov sa zameriava skôr na ceny a výkon, ponuku a dopyt. Po druhé, jednak to, že cenový teoretický prístup v ekonómii by sa stal "dominantnou paradigmou" v priebehu 20. storočia (Reder, 1999, s. 43) inštitucionálna ekonómia bola predovšetkým zaradená do dejín myslenia, pretože sa nepodarilo zlepšiť pozitívnu výskumnú agendu, ktorá bola plná predpokladov a empirického testovania (Stigler v Kitch, 1983, s. 170). Bez ohľadu na snahu, inštitucionálnej ekonómii sa nepodarilo dostať ďaleko. To neznamená však, že inštitucionálnej ekonómii chýbalo dosť dobrých nápadov.

V skutočnosti Commonsova „trojica“ konfliktu, vzájomnosti a pravidla, predchádza spomínanému konceptu spravovania v tom, že spravovanie je prostriedkom k určeniu poriadku, a tak zmierňuje konflikt a uskutočňuje vzájomný prospech. Okrem toho, je transakcia základná jednotka analýzy.

James Buchanan potom rozlišoval medzi prístupom výberu a prístupom kontraktu k ekonomickej organizácii a tvrdí, že ekonómia ako disciplína mala

"zlý" prístup pre svoje silné zaujatie vedou výberu a s tým spojenou optimalizáciou nástrojov (1975, s. 225). Ak je "vzájomnosť" výhody vychádzajúca z dobrovoľných transakcií ... najzákladnejšie porozumenie v ekonómii "(Buchanan, 2001, s. 29), potom prístup zmluvy je nedostatočne využitý pohľad.

Posledných 35 rokoch sme boli svedkami rastúceho záujmu o použitie prístupu zmluvy, ktorý zahŕňa teórie, ktoré kladú dôraz na prístup ex ante (teória agentúry / mechanizmu, design, team teória, teória vlastníckych vzťahov), a tými, ktorých hlavná analýza spočíva v prístupe ex post. Ekonómia transakčných nákladov je ex post prístup spravovania, s dôrazom na transakcie, na ktoré Commons obrátil pozornosť - najmä na tie, pre ktoré kontinuita (alebo porucha) výmeny má osobitný význam.

Ako sa vlastnosti týchto transakcií líšia od ideálnej transakcie, v oblasti práva a ekonomie trhovej transakcie (kde takáto súvislosť nebola doposiaľ zahrnutá)? Aké boli dôsledky pojmu spravovanie? Odpovede na tieto otázky by vyžadovali preformulovanie problému ekonomickej organizácie pomocou (1) pomenovania kľúčových atribútov, pokiaľ ide o odlišné transakcie, (2) popísania skupín atribútov, ktoré definujú alternatívne spôsoby spravovania, medzi ktoré patria trhy aj hierarchie, (3) spojenie týchto častí s odvolaním sa na efektívne hypotézy, kde (4) predpovede budú odvodené na základe použitých empirických testov a (5) a kde budú spracované následky verejnej politiky. A následne budú pomenované a logicky analyzované relevantné atribúty ľudských aktérov.

## **1.2 Organizácia**

Neoklasická teória firmy sa venuje firme, ako keby bola "čierna skrinka" pre transformáciu vstupov na výstupy podľa technologických zákonov. Nie je to však ako Harold Demsetz pozoroval, univerzálna konštrukcia. Je "chybou pliesť si firmu [neoklasicistickej] ekonomickej teórie so skutočnou. Hlavným poslaním neoklasicistickej ekonomie je porozumieť, ako cenový systém koordinuje využívanie zdrojov, a nie ako vnútorne fungujú reálne firmy "(1983,

s. 377).

Demsetz sa nevenoval prípadu, kedy by ekonómia a teórie organizácie mali byť spojené v spoločné úsilie pochopiť firmy a organizácie trhu v reálnom svete, i keď je to dôležité pre výskum. Ja som to tak vnímal v nemalej miere vďaka môjmu vzdelaniu (1960-1963) v doktorandskom programe na Graduate School of Industrial Administration na Carnegie Mellon University. Tento pozoruhodný program v interdisciplinárnych spoločenských vedách bol zameraný na to, že teórie organizácii, by mali informovať a byť informované o ekonomii<sup>1</sup>. Herbert Simon, James March a Richard Cyert hrali dôležité úlohy<sup>2</sup> v tomto smere. Obmedzená racionalita, špecifikácia cieľov<sup>3</sup>, medzičasové zákonitosti (v ktorých organizácia "žije svojím vlastným životom"), význam adaptácie, využívanie v rámci prevádzkovej časti na rutiny, a všeobecnejšie, "architektúra komplexnosti", boli všetky základné pojmy, ktoré by dokázali byť relevantné pre pochopenie neúplných zmlúv a komplexných organizácií. Keď spravovanie zmluvných vzťahov bolo zaradené do štúdia na Carnegie, niet pochýb o tom, že tieto vzťahy boli skúmané interdisciplinárnym spôsobom.

### 1.3 Transakčné náklady

Ronald Coase vo svojom klasickom článku z roku 1937 s názvom "Povaha firmy", bol prvý, ktorý priniesol koncept transakčných nákladov pre štúdium firmy a organizácie trhu. Mladický Coase (vtedy 27 ročný) odhalil závažné chyby v uznávanej učebnici teórie firmy a organizácie trhu. Popri vnímaní firmy na trhu a ako "alternatívnej metódy koordinácie výroby" (1937, s. 388) Coase poznamenal, že rozhodnutie používať jeden spôsob a nie iný by

---

<sup>1</sup> Vo svojom vyhlásení hovorí Jacques Drezy za mňa, (a som si istý, že aj za iných), že "Nikdy predtým [pred mojou návštevou Carnegie] som nezažil také intelektuálne vzrušenie" (1995, s. 123). K nositeľom Nobelovej ceny za ekonomiu z malej skupiny pracovníkov a študentov Carnegie patrí Herbert Simon, Franco Modigliani, Merton Miller, Robert Lucas, Edward Prescott a Finn Kydland

<sup>2</sup> Klasické knihy pracovníkov Carnegie, ktoré majú znaky ekonomie a teórie organizácie sú Modely človeka (Simon, 1957b), Organizácie (March a Simon, 1958) a Behaviorálne teórie firmy (Cyert a March, 1963).

<sup>3</sup> Jeden spôsob, ako zaviesť organizačné stanovisko je zmena objektívnej funkcie firmy pomocou nahradenia neoklasicistického predpokladu maximalizácie zisku rôznymi formami "manažérskeho uváženia" -ako sú maximalizácia predaja (Baumol, 1959), maximalizácia rastu (Marris, 1964), alebo preferencie výdavkov (Williamson, 1964). Táto snaha o zavedenie "realizmu v motivácii" priniesla málo predpovedí a mala za následok len málo empirického testovania.

nemalo byť brané ako dané (ako bolo zaužívanou praxou), ale malo by byť odvodené. Následne, Coase odporúčal ekonómom, že je potrebné (1937, s. 389):

*... preklenúť to, čo sa zdá byť rozdiel v [Štandardnej] ekonomickej teórii medzi predpokladom (pre niektoré účely), že zdroje sú prerozdeľované prostredníctvom cenového mechanizmu a predpokladom (pre iné účely), že prerozdelenie je závislé na podnikateľovi - koordinátorovi. Musíme vysvetliť, na akom základe sa v praxi uskutočňuje voľba medzi týmito alternatívami.*

Chýbajúcim konceptom bol koncept "transakčných nákladov".

Zdôraznenie rozdielu, ktorý mal Coase na mysli nemalo skoro žiadny účinok (Coase, 1988, s. 23) a nedokázal sa udržať v priebehu najbližších 20 rokov, počas ktorých bol predpoklad nulových transakčných nákladov bezproblémový. Dva dôležité články v roku 1960 mohli narušiť tento stav vecí. Pre zlepšenie logiky nulových transakčných nákladov, vyšli na povrch neočakávané dôsledky tohto štandardného predpokladu. Prvou ukážkou, bol Coaseov článok z roku 1960 "Problém spoločenských nákladov". Po preformulovaní problému externalít v podmienkach kontraktu a vylepšení zdôvodnenia logiky nulových transakčných nákladov, sa objavil ohromujúci výsledok: "Pigou záver (a väčšina ekonómov z tej doby), že niektoré vládne intervencie (spravidla v uložení daní), sú nutné, aby udržali pod kontrolou tých, ktorých činnosti majú škodlivé účinky na iných (často nazývané negatívne externality)," bol nesprávny (Coase, 1992, s. 717)<sup>4</sup>. To, preto ak sú transakčné náklady nulové, potom strany ktoré sa dopustia protiprávnej transakcie budú môcť bez nákladov dohodnúť efektívny výsledok, bez ohľadu na typ vlastníckych práv. V tomto prípade, "cisár skutočne nemá žiadne šaty": externality a trenia podobného druhu by zmizli. To je však absurdné, skutočné posolstvo bolo toto: "študujte existenciu pozitívnych transakčných nákladov"

---

<sup>4</sup> Aj "Chicágska" škola, ktorá mala vážne výhrady k prehnanému používaniu argumentov externalít, bola odolná voči Coaseovmu tvrdeniu, že externality zmiznú za podmienok nulových transakčných nákladov. Pre diskusiu Coaseho vs Chicago, pozri Edmund Kitch (1983, str 220-221)

(Coase, 1992, s. 717)<sup>5</sup>.

Skúmanie Kennetha Arrowa z roku 1969 "Organizácia ekonomickej aktivity: otázky súvisiace s voľbou trhového versus netrhového prerozdelenia " tiež odhalilo potrebu vytvoriť miesto pre pozitívne transakčné náklady, a to ako s ohľadom na zlyhania trhu ako aj v spojení s medziprodukčným trhovým kontraktom:" Ako sa obvykle predpokladá v našej teoretickej analýze, existencia vertikálnej integrácie môže navrhnúť, aby náklady na prevádzku konkurenčných trhov neboli nulové, "(1969, s. 48).

Zatiaľ čo vylepšovanie logiky nulových transakčných nákladov by odhalilo, že je potrebné urobiť opatrenia pre pozitívne transakčné náklady, existovali tri problémy. Najprv, po otvorení a preskúmaní "čiernej skrinky" firmy a organizácie trhu sa táto ukázala byť Pandorinou skrinkou: Pozitívne transakčné náklady boli vnímané všade. To by sa stalo preklatím v tom, že by sa niektoré formy transakčných nákladov dali využiť na vysvetlenie všetkých podmienok, v dôsledku čoho by transakčné náklady získali "zaslúžene zlé meno" (Fischer, 1977, p . 322). Po druhé, nie je dostatočne preukázané, že niektoré formy transakčných nákladov sú obrovské. Ak sú tieto náklady odlišné medzi režimami (napríklad medzi trhom a hierarchiou), takéto zobrazenie nemá dôležitosť komparatívnych kontraktov. Po tretie, transakčné náklady, ktoré prejdú „testom dôležitosti“ komparatívnych kontraktov, musia byť zakotvené v koncepčnom rámci, z ktorého možno odvodiť predpovede a empiricky ich testovať. Nutnosťou bolo zamerať pozornosť na kľúčové charakteristiky a poskytnúť operačný obsah pre zaujímavý pojem pozitívnych transakčných nákladov.

## 2. Vertikálna integrácia výroby

---

<sup>5</sup> Nie každý súhlasí. Niektorí ekonómovia berú "Coase pravidlo" - prvých 15 stránok z Coaseho článku (1960) -aby naznačili, že to nič nestojaca re-negociácia presne popisuje skutočnú prax. Avšak, nasledujúcich 29 stránok z Coaseho článku (1960) odhaľuje, že predpoklad nulových transakčných nákladov je nielen zlý, ale podkopáva naše pochopenie zložitých ekonomických javov. Ak je potrebné presne porozumieť externalitám a ďalším reálnym zmluvným javom, bude nutné vyjadriť ustanovenie o pozitívnych transakčných nákladov. Coase v jeho Nobelovej prednáške potvrdil, že toto bolo jeho cieľom (1992, s. 712).

Keď som spomínal "Carnegie trojicu" (Williamson, 1996, s. 25), mal som na mysli: byť disciplinovaný, byť interdisciplinárny, mať aktívnu myseľ. Byť disciplinovaný znamená, brať svoju disciplínu vážne a v rámci nej využívať vlastnú terminológiu. Byť interdisciplinárny, znamená apelovať na príbahlé spoločenské vedy – keď skúmané javy prekračujú disciplinárne línie. Mať aktívnu myseľ si vyžaduje položiť otázku: "Čo sa to tu deje?" Skôr ako prehlásenie: Tu platí tento zákon<sup>6</sup>.

Keď som sa ocitol na trhu práce, termín „Carnegieho trojka“ mi dobre poslúžil, keď som pomenoval moju študijnú oblasť ako priemyselné organizácie - I keď som počas môjho štúdia v Carnegie (alebo aj inde) nikdy neabsolvoval kurz "priemyselné organizácie".

Coase popisoval dôležité učebnice v oblasti priemyselných organizácií, v 60tych rokoch ako " aplikovanú teóriu ceny" (1972, s. 62) - s ktorou síce súhlasím, ale len s upozornením: že paradigma "štruktúra – riadenie – výkon" tiež hrala dôležitú úlohu v prístupe "Harvardkej školy " k tejto oblasti. Organizácie trhu (najmä s ohľadom na počet a rozdelenie veľkosti firiem a podmienky vstupu), tak hrali významnú úlohu. Organizácie firiem však boli ignorované. Pretože firmy boli produkčnými funkciami pre transformáciu vstupov na výstupy v súlade so zákonmi technológie, poučením pre IO verejnej politiky bolo: s výnimkou že zmluvné postupy a organizačné štruktúry mali fyzický alebo technický základ, neštandardné a neznáme formy zmluvy a organizácie boli považované za veľmi problematické a domnelo nekonkurenčné<sup>7</sup>.

Na rozdiel od tejto jednostrannej interpretácie odchýlok od normy za danej IO orientácie, Carnegie pohľad na zmluvnú a organizačnú rozmanitosť bol taký, že by mohol slúžiť aj efektívnym účelom. Tento rozdiel v perspektívach bol jasne vnímaný, keď som v rokoch 1966-67 pracoval ako zvláštny ekonomický

---

<sup>6</sup> Pre diskusiu o týchto rozdieloch, pozri Roy D'Andrade (1986).

<sup>7</sup> Coase (1972, s. 67) opisuje prevažujúcu monopolnú záľubu takto: Jedným z dôležitých výsledkov tohto monopolného problému je, že keď ekonóm nájde niečo - obchodnú prax takú alebo onakú - čomu nerozumie, hľadá monopolné vysvetlenie. Keďže v tejto oblasti sme veľký ignoranti, počet nepochopených praktík býva pomerne veľký, spoliehanie sa na monopolné vysvetlenie, býva časté.

asistent vedúceho protimonopolnej divízie Ministerstva spravodlivosti USA, zvlášť, keď som bol požiadaný, aby som sa vyjadril k návrhu Schwinnovho nariadenia. Táto otázka bola jednou z vertikálnych obmedzení trhu a toto nariadenie predložilo argument, že francheese obmedzenia uložené výrobcom bicyklov Schwinn na jeho (nevýhradnú) franchisesu sú nekonkurenčné. Môj názor bol opatrnejší. Nie len že mi nebolo jasné, či obmedzenia mali nekonkurenčné následky, ale dokonca tieto obmedzenia mohli slúžiť k zachovaniu celistvosti systému franchisesy (Williamson, 1985, str. 183 -189). Bohužiaľ, hlavní tvorcovia Schwinnovho nariadenia vnímali tento prípad ako príležitosť na uplatnenie "prevažujúceho myslenia profesionálnych ekonómov na obmedzenú distribúciu" (Posner, 1977, s. 1). Tento nekonkurenčný výklad uspel v argumentovaní pred americkým najvyšším súdom<sup>8</sup>.

Z dôvodu ktorého, som vnímal argumentáciu Schwinna a ďalších prípadov<sup>9</sup> ako skomolenú a chybnú, rozhodol som sa vrátiť k pojmu vertikálnej integrácie a vertikálnych obmedzení trhu, keď som pokračoval vo vyučovaní na University of Pennsylvania. Spolu s postgraduálnymi študentmi sme uskutočnili literárny prehľad a niekoľko veľmi dobrých článkov (Fellner, 1947, McKenzie, 1951; Stigler, 1951), nás uspokojujú, v tom že organizačná ekonomika nehrala žiadnu významnú úlohu. Preto som sa rozhodol vrátiť k vertikálnej integrácii z perspektívy kombinovanej ekonomie a teórie organizácie.

Môj článok o "Vertikálnej integrácii výroby: Úvahy o zlyhaní trhu" sa líšil od ortodoxného prístupu v týchto ohľadoch: (1) skúmal ekonomické organizácie prostredníctvom zmluvy než ortodoxným prístupom voľby, (2) popisoval poznanie, pomocou obmedzenej racionality, kde sú všetky zmluvy neúplné, (3) urobil opatrenia pre strategické správanie (zbehnutie od ducha

---

<sup>8</sup> Zaujímavé je, že o desať rokov neskôr najvyšší súd skutočne obrátil Schwinnov prípad, zatiaľ čo sa hranice "bežného myslenia" stávali jasné.

<sup>9</sup> Nemám však v úmysle tvrdiť, že nezhody boli bežné. Vedenie a zamestnanci v protimonopolnej divízii koncom 60tich rokoch boli vynikajúci.



spolupráce), kedy externé tovary alebo služby zažívajú šoky, (4) považoval adaptáciu za hlavný cieľ efektívnosti ekonomickej organizácie a (5) rozlišoval medzi investíciami do všeobecných aktív a špecifických aktív, kde závislosť bilaterálnych vzťahov medzi dodávateľom a kupujúcim je pripísaná kupujúcemu. Celkovo vzaté, argumenty sú takéto: efektívny medziprodukt trhovej výmeny obvykle funguje pomocou jednoduchého trhového kontraktu, ak sú zmluvné aktíva všeobecné, ale výhoda sa presúva na hierarchie ak sa bilaterálna závislosť (a z toho vyplývajúce riziko nákladných nevhodných adaptácií) nahromadí z dôvodu špecifickosti aktív a odľahlých šokov.

Aj keď som spočiatku považoval tento článok ako samostatné úsilie na vyriešenie problému hraníc firmy a na rozšírenie našich vedomostí o vertikálnu integráciu, ukázalo, sa že vertikálna integrácia by sa stala vzorom pre štúdium komplexných zmlúv a ekonomických organizácií. Kombinácia neúplných zmlúv, bilaterálnych závislosti (závislé na špecifickosti aktív), a odklon od normy koordinovanej adaptácie pod vplyvom šokov, sa dali aplikovať na celý rad javov, ktoré boli interpretované ako tématické variácie.

Počiatočný trik bol v myslení v systéme zmluvy, čo pre mnoho javov bolo jednoduché, ale pre ostatné bolo potrebné, preformulovať tieto javy do zmluvných podmienok. To však bol iba prvý krok. Bolo treba spracovať kľúčové pojmy, a prediktívne teórie, a dokončiť logiku pozitívnych transakčných nákladov. Prvé dva kroky sú riešené v sekcii 3 a posledný je popísaný v sekcii 4.

### **3. Základy**

Keď som pochopil, že tento prístup k štúdiu ekonomických organizácií má široké uplatnenie, bolo treba systematickejšie pracovať na základných mechanizmoch a logike. Základy sú popísané v troch skupinách: hlavné koncepčné kroky, hlavné prevádzkové kroky a aplikácie. Spoločné pre všetky tri skupiny, je potreba skúmať ekonomické organizácie na mikro - analytickej úrovni analýzy, ktorá je v súlade s pozorovaním, Simona (1984, s. 40) že:

*V prírodných vedách, pri zistení chýb merania a ďalších problémov, rovnakej veličiny ako študované javy, nie je odpoveďou snaha získať viac informácií z dát štatistickými prostriedkami, ale je namiesto toho, hľadať techniky pre pozorovanie javov na vyššej úrovni rozlíšenia. Ekonomická stratégia je zrejmä: zabezpečiť nové druhy dát na mikro úrovni.*

To, čo nasleduje, je veľmi kompaktné zhrnutie.

### **3.1 Koncepčné kroky**

Základné kroky sú zamerať sa na (1) atribúty aktérov (2) adaptácie (3) a zavedenie zmluvného práva (v množnom čísle).

*Aktéri.* Ak "Nič nie je tak významné pri stanovovaní našej výskumnej agendy a informovaní výskumných metód, než náš pohľad na povahu ľudí, ktorých správanie práve študujeme" (Simon, 1985, s. 303), potom vedci v oblasti sociálnych vied sú vyzvaní, aby pomenovali kognitívne, sebecké, a iné vlastnosti aktérov, na ktorých uskutočňujú svoju analýzu.

Kognitívny predpoklad, ktorý Simon charakterizoval ako svojho "guru" je obmedzená racionalita (1991, s. 86), ktorú označuje za správanie, ktoré je "úmyselne racionálne, (avšak len obmedzene)" (1957, s. XXIV). Aktéri, ako ich popísal, nie sú ani príliš racionálni ani iracionálni, ale efektívne pracujú s komplexnými zmluvami, ktoré sú neúplné.

Bez ohľadu na neúplnosť, ekonómia transakčných nákladov vytvára podmienky pre "reálnu predvídavosť," ako je uvedené v poznámkach Georga Schultza o tom, ako jeho "vzdelanie v oblasti ekonómie malo značný vplyv na spôsob, ako myslím, o úlohách verejnej politiky, aj keď nemalo žiadny zvláštny vzťah k ekonómii. Naša disciplína myslí krok vpred, pýta sa na nepriame dôsledky, berie na vedomie, nepriame premenné"(1995, s. 1). Táto téma sa opakuje v diskusii v sekcii 4. Podľa mňa mnohí ekonómovia a ostatní

odborníci v sociálnych vedách (Michels [1911] 1962, March a Simon, 1958) praktikujú prognózy, hoci je to málo používaný pohľad.

Môj výklad Simonovho popisu o sebeckosti ako "motívu krehkosti" (Simon, 1985, s. 303) je, že väčšina ľudí urobí to, čo hovorí (a niektorí viac), po väčšinu času bez toho aby sa rozpačito pýtali či úsilie je odôvodnené očakávanými čistými príjmami. Tvrdenie, že rutiny popisujú správanie väčšiny jedincov, po väčšinu času, je pravdepodobne (ne - strategických) benígne správanie.

Ale aj keď presné opisy toho, čo sa deje "po väčšinu času" sú zjavne dôležité, veľa z toho, čo je zaujímavé o ľudskom správaní všeobecne a najmä o správaní organizácií, poukazuje nie len na rutiny, ale na výnimky. Naozaj, keď by boli vyvinuté dobré rutiny, hlavnou úlohou manažmentu je zaoberať sa výnimkami. V rámci outsourcingu, takéto výnimky vyplývajú zo zmluvných neúplnosti v kombinácii s následnými šokmi, ktoré posúvajú strany k medzi - firemným dohodám mimo zmluvnej krivky. Strategické úvahy -, ktoré vznikajú v dôsledku informačných asymetrií, dvojstranných závislosti, slabých vlastníckych práv, a nákladnosti súdneho vymáhania zmlúv - vstúpia do hry v prípade, skôr než motív krehkosti, keď oportunistus je operatívnou podmienkou.

*Adaptácie.* Oboja organizační teoretici Caester Barnard a ekonóm Friedrich Hayek berú adaptácie ako hlavný cieľ ekonomickej organizácie, ale s určitými rozdielmi. Keďže v spoločenských vedách, toho nenašiel veľa o internej organizácii (hierarchia), ako ju sám zažil, Barnard sa vo svojej výnimočnej knihe, "Funkcie exekutívy" (1938) rozhodol sám vymyslieť relevantné pojmy, kde sa venoval koordinovanej adaptácii dosiahnutej s "vedomým, úmyselným, zámerným" spôsobom pomocou použitia administratívy (Barnard, 1938, kap. 1). Hayek naopak oslavoval "zázrak na trhu" (Hayek, 1945, s. 527), kde sú autonómne adaptácie realizované spontánne v reakcii na zmeny relatívnych cien.

Výzvou pre ekonomické spravovanie bolo priznať, že adaptácie oboch druhov sú dôležité, a vytvoriť tak selektívne opatrenia pre oba druhy. Skôr teda ako

byť uväznený v starej ideologickej priepasti medzi trhmi a hierarchiami, ekonómia transakčných nákladov považuje oba spôsoby za alternatívne spôsoby spravovania, trhy a hierarchie, z ktorých obaja majú výrazné postavenie v dobre fungujúcej ekonomike. Doteraz ohováraný režim hierarchie teraz získal rovnaký stav s trhovým zázrakom.

*Zmluvné práva (množné číslo).* Oproti bežnej praxi kde existujú univerzálne zmluvné práva, Karl Llewellyn, ktorý bol vodca hnutia Legal Realism v Spojených štátoch, sa posunul nad rámec pojmu zmluvy ako právnych predpisov (so súdnym vymáhaním) zavedením myšlienky "rámcovej zmluvy", prevažne implementovaný súkromnou objednávkou. Konkrétne "veľkým významom právnej zmluvy, je poskytnúť- ... rámec, ktorý takmer nikdy presne neukazuje skutočné pracovné vzťahy, ale poskytuje hrubý odhad okolo ktorých sa tieto vzťahy menia, je občasný sprievodca v prípade pochybností, a norma konečného odvolania, kedy vzťahy prestávajú v skutočnosti fungovať "(1931, pp . 736 - 737). Táto posledná podmienka je dôležitá pre obrátenie sa na súd za účelom konečného odvolania pre dolimitovanie ohrozených pozícií. Pružnejší koncept zmluvy ako rámca však podporuje (kooperatívne), výmenné vzťahy v širokom rozsahu šokov, ktoré ovplyvňujú zmluvy, než prísne zákonné predpisy. Ako je uvedené nižšie v súvislosti so zlepšením logiky, režim "zdržanlivosti", zmluvného práva má podobné korene.

Postačujúce je uviesť, že adaptácie (autonómne a koordinované) sú brané ako hlavné ciele organizácie a životaschopné spôsoby spravovania sa odlišujú v ohľadoch zmluvného práva.

### **3.2 Základné prevádzkové kroky**

Tri kľúčové prevádzkové kroky sú (1) vymenovanie atribútov jednotiek analýzy, (2) urobiť to isté pre režimy spravovania, a (3) vylepšenie efektívnej usporiadanej hypotézy.

*Jednotka analýzy.* Rôzne jednotky analýzy boli navrhnuté pre štúdium organizácie, ale snahy vymenovať atribúty navrhnutých jednotiek sú zriedkavé. Jednotka analýzy v ekonómii transakčných nákladov je transakcia - ako odporúčal Commons (1932) a ako je obsiahnuté v Coaseho práci (1937, 1960). Pre účely ekonómie transakčných nákladov, kritické rozmery transakcií sú komplexnosť, podmienky pre špecifickosť aktív a šoky, ktoré ovplyvňujú transakcie. Medzi týmito tromi, vlastnosti operácií, ktoré patria medzi najdôležitejšie pre porozumenie spravovania zmluvných vzťahov, sú podmienky aktív špecifickosti a šokov, pre ktoré sú potrebné neplánované adaptácie<sup>10</sup>.

Hoci sa Jacob Marschak zaoberal špecializovaným ľudským a lokačným podmienkam, poznamenal, že "problému jedinečného alebo nedokonale štandardizovaného tovaru ... sa v učebniciach nevenovala dostatočná pozornosť" (1968, s. 14), široký rozsah špecifickosti aktív - zahŕňajúci fyzické, ľudské, priestorovo špecifické formy, značkový kapitál a epizodické (alebo časové) formy - by mohol byť zrejmý, iba ak spoločné štúdium ekonómie transakčných nákladov ostal v plnom prúde. Relevantné v tejto súvislosti je, že rôzne druhy hazardu pripadajú na rôzne formy špecifickosti aktív, ktorých variácie majú významné organizačné následky. Bez ohľadu na údaje, základná zákonitosť, ktorá je spojená s transakciami, ktoré sú podporované investíciami do konkrétnych aktív je, to že tieto aktíva nemôžu byť presunuté na alternatívne využitie, a pre alternatívnych užívateľov bez straty produkčnej hodnoty (Williamson, 1971, 1975, 1976, 1985; Klein, Crawford, a Alchian, 1978).

Medzičasové úvahy sú v tejto súvislosti dôležité. A tak aj keď niektoré podmienky špecifickosti aktív sú zrejmé od samého začiatku, iné sa vyvíjajú

---

<sup>10</sup> Všimnite si však, že komplexnosť hrá kľúčovú úlohu v nasledujúcej súvislosti: všetky komplexné zmluvy sú neúplné z dôvodu obmedzenej racionality. Nie všetky neúplnosti, sú však, následné. Spojil som si následné neúplnosti predovšetkým s odľahlými šokmi, pri ktorých ide o veľa (pretože strany sú obojstranne závislé), kde určujúce črty sú špecifickosť aktív a neistota. Nedôležité neúplnosti sú tie, že mnoho porúch, pre ktoré Llewellynov kontrakt môže dobre fungovať ako "rámec", často za podpory spoľahlivých zmluvných mechanizmov.

Je však tiež vhodné si uvedomiť, že neúplnosť sa stáva závažnou, ako sa zvyšuje počet prvkov transakcie (presnosť, väzby, kompatibilita), cez ktoré sú nutné adaptácie, a ako sa zvyšuje aj počet následných šokov, ktoré sa dotýkajú týchto funkcií, kde sa šoky zvyšujú s dĺžkou trvania zmluvy.

počas vykonávania zmlúv (ľudské špecifickosti aktív, ktoré vznikajú z dôvodu tzv. činnostného učenia sú takéto príklady). Bez ohľadu na zdroje podmienok špecifickosti aktív, stav nemožnosti presunutia, o ktorom som sa zmieňoval vyššie, má efekt transformácie, veľkého počtu ponúk súťaže na začiatku do malopočetného výmenného vzťahu počas trvania zmluvy, a v intervale obnovenia zmluvy. Takáto transformácia môže ohroziť účinnosť jednoduchého devízového trhu, ktorý je nahradený dlhodobými zmluvami (ak je podporovaný dôveryhodnými záväzkami), alebo, jednotným vlastníctvom po sebe nasledujúcich etapách s využitím hierarchického režimu spravovania<sup>11</sup>.

*Režimy spravovania.* Trhy a hierarchie sú dva protichodné režimy, ktoré Coase uvádzal vo svojom článku z roku 1937 a sú to dve alternatívy spravovania, na ktoré som sa zameril vo svojej knihe o vertikálnej integrácii výroby. To je úplne v duchu prvého prikázania pragmatickej metodológie: "jednoduchosť" (Solow, 2001, s. 111, Friedman, 1997, s. 196). Je pozoruhodné, že ekonómia transakčných nákladov následne predstavila hybridný režim (Williamson, 1991; Menard, 1996) a ďalej sa presunula za medziprodukt trhovej zmluvy pre interpretáciu celej rady komerčných (a niektorých nekomerčných) javov, ako tématické variácie.

Rozhodujúce rozmery pre opis alternatívnych spôsobov spravovania (z ktorých sa trhy a hierarchie sú dva) sú: *Motivačná intenzita*, ktorá je silná v autonómnom stave, čistých príjmov a slabá pod cenovým systémom odmien, *direktívne riadenie* (príkaz a kontrola), ktoré je silné, ak sú sukcesívne stavy pod jednotným vlastníctvom a sú predmetom koordinácie a riešenia sporov pomocou spoločného "šéfa", a *režim zmluvného práva*, a ktorý je silný v rámci právnych predpisov (nariadeného súdom) režimu zmluvného práva, ale je

---

<sup>11</sup> Všimnite si, keďže špecifická aktív je premenná, tovar alebo služby, ktoré majú byť dodané môžu byť prepracované tak, aby sa znížila špecifická aktív, a tak obetujú tovar alebo služby (Riordan a Williamson, 1985). Všimnite si tiež, že zatiaľ čo dôraz na individuálnu (bilaterálnu) transakciu slúži k analytickej jednoduchosti, skupiny súvisiacich transakcií niekedy predstavujú sekvenčné problémy. Tento systém predstavuje dôvody, pre ktoré musia byť zohľadnené reálne koordinácie komplexnosti (pozri poznámku 20, infra).

slabý, ak spory medzi sukcesnými etapami sú hraené súkromnými nariadeniami, kde firma je sama sebe konečným súdom pre posledné odvolanie).

Za predpokladu, že žiadna z týchto troch dimenzií spravovania nemôže nadobúdať ani jednu z týchto dvoch hodnôt, slabá (0) alebo silná (+), a keď sa zameriame na protichodné režimy (trh a hierarchia), existuje  $2^3 = 8$  možných kombinácií. Aké sú vnútorne konzistentné kombinácie, ktoré popisujú trh a hierarchiu? Ako uvádzam na inom mieste (Williamson, 1991), syndróm, ktorý opisuje trh je silnou motivačnou intenzitou, slabým direktívnym riadením na rozhraní, a silným režimom (právne predpisy) uzatváranie zmlúv. Syndróm, ktorý opisuje hierarchiu, je naopak slabá motivačná intenzita, silné administratívne direktívne riadenie na rozhraní, a slabý režim zmluvného práva (zhovievavé právo). Tak povedané, trh a hierarchia, sú protichodné protiklady.

*Efektívne usporiadanie.* Ekonómia transakčných nákladov vyzýva hypotézu účinného prispôsobenia pre predvídanie, ako sa bude transakcia vyvíjať - transakcie, ktoré sa líšia vo svojich vlastnostiach, v súlade so štruktúrou spravovania, ktoré sa líšia v ich cene a kompetenciách, aby vplývali na (najmä) ekonomický výsledok transakčných nákladov. Základné prognózy pre bežné transakcie, pre ktoré špecifickosť aktív je nulová a adaptívne potreby môžu byť zistené a realizované samostatne, sú, že budú vytvárané na trhu. Takéto transakcie zodpovedajú ideálu transakcií v práve aj ekonómii. Naopak transakcie, ktoré sú podporované významnými investíciami do aktív, špecifických pre transakciu a podliehajú neúplnosti (z dôvodu obmedzenej racionality), môžu zažívať nevhodnú koordináciu keď sú pod vplyvom významných šokov, pre ktoré nedostatok spolupráce môže byť plánované keď ide o veľa. Takéto transakcie budú mať prospech z jednotného vlastníctva a koordinovanej adaptácie, ako býva implementované v hierarchii.

### **3.3 Využitie**

Ekonomické teórie získajú na význame, ak (1) sú predpovede potvrdené dátami, (2) ak boli spracované tématické variácie, a (3) dôsledky verejnej politiky narastajú a sú zobrazené.

Empirická ekonómia transakčných nákladov predpovedá a predkladá tieto predpovede na empirické testovanie. Nielen, že sa v roku 2006 empirické testy ekonómie transakčných nákladov zvýšili na viac ako 800, ale boli aj široko podporné (Macher a Richman, 2008). Naozaj, "napriek tomu, čo pred 30 rokmi možno vyzeralo, ako neprekonateľná prekážka pre získanie príslušných údajov (ktoré sú často základné údaje mikro analýzy), dnes ekonómia transakčných nákladov stojí na značne širokom empirickom základe" (Geyskens, Steenkamp a Kumar, 2006, s. 531). Už sa nedá popierať, že ekonómia transakčných nákladov je oveľa vplyvnejšia, z dôvodu empirických prác, (Whinston, 2001).

*Tématické variácie.* Ekonómia transakčných nákladov nielen že má mnoho aplikácií v oblasti priemyselných organizácií, ale taktiež v najpoužívanejších oblastiach ekonómie, - zahrňujúc prácu, verejné financie, komparatívne ekonomické systémy a hospodársky rozvoj a reformy. Aplikácie pre podnikanie - v oblasti stratégie, organizačného správania, marketingu, financií, operačného manažmentu a účtovníctva - sú takisto veľmi rozšírené. Tak isto boli uskutočnené početné aplikácie v kognitívnych spoločenských vedách (najmä v sociológii, politológii, sociálnej psychológii, a aspektoch práva). Takýto široký dosah existuje preto, že každý problém, ktorý vzniká, alebo je môže byť formulovaný ako zmluvný problém, môže byť preskúmaný z hľadiska ekonómie transakčných nákladov.

*Verejná politika.*<sup>12</sup> Hoci ekonómia transakčných nákladov má množstvo aplikácií vo verejnej politike voči podnikaniu (protimonopolné, nariadenie, korporátne spravovanie) a do istej miery v štúdiu poľnohospodárstva, verejného zdravia, verejných úradov a hospodárskeho rozvoja a reforiem, je

---

<sup>12</sup> Aplikácia ekonómie transakčných nákladov do verejnej politiky sú zaznamenané vo Williamsonovi (1985, 2003, 2008, 2009).



to, podľa môjho názoru, nedostatočne využívaná perspektíva verejnej politiky - najmä v dizajne verejných úradov, z ktorých Ministerstvo pre vnútornú bezpečnosť USA je nedávny príklad (Cohen, Cuellar, a Weingast, 2006). Hodnotenie efektívnosti reálnych alternatív príliš často nedostatočný politický proces, kde sú verejné úrady navrhnuté s ohľadom na okamžitých politický záujem.

#### **4. Vylepšenie logiky**

Vylepšenie logiky je dosiahnuté kombináciou 2. a 3. pravidla pragmatických metód - a to menovite "správne" a "hodnoverne" (Solow, 2001, s. 111) "Správne" zahrňuje preformulovanie ekonomických koncepcií do presnej matematiky (alebo cez diagramy, alebo slová), a uistenie sa, že ďalšie logické operácie budú vykonané správne a budú overené "(Solow, 2001, s. 112). Od hodnoverných jednoduchých modelov komplexných javov sa očakáva, že" dávajú zmysel pre "správne", alebo "hodnoverné" hodnoty dôležitých parametrov" (Solow, 2001, s. 112). Aj preto, že "nie všetko, čo je logicky konzistentné, je dôveryhodné" (Kreps, 1999, s. 125), fantazijné konštrukcie, ktoré strácajú kontakt s javmi sú podozrivé - najmä v prípade, ak alternatívne a pravdivé modely prinášajú vyvrátiteľné dôsledky, ktoré sú zhodné s údajmi. Kombinácia pravidiel 2 a 3, argumentuje, vylepšenie logiky, zjemnené úvahami o uskutočniteľnosti.

Vylepšenie logiky nulových transakčných nákladov s ohľadom na externalitu (Coase) a vertikálnu integráciu (Arrow) odhalilo, že rutinné použitie tohto predpokladu viedlo k porovnávacím prognózam, v dôsledku ktorých sa ekonómovia a ďalší sociálni vedci pokúšali, o vylepšenú logiku pozitívnych transakčných nákladov všeobecne, aj za zistených nedostatkov alebo opomenutí, ktoré sa stali zrejme, kým sa vyvíjala ekonómia transakčných nákladov. Štyri takéto podmienky sú skúmané tu: nemožnosť selektívneho zásahu, ktorý je limitovaný veľkosťou firmy, koncept "napraviteľnosti", ktorý má obrovský dopad na verejnú politiku, pomocou trvania na možnom, realizovateľnom riešení, dôveryhodné zmluvy, čo je robustný koncept pre

rozšírenie rozsahu, v ktorom môžu byť premietnuté vzájomné zisky z obchodu, a test rozširovania na zistenie, či úspešná, aplikácia jednoduchého modelu, na ktorom spočíva analýza, prináša jednoznačnejšiu verziu, ktorá približuje tento jav. Tiež budem stručne diskutovať o téme prirodzeného vývoja.

#### **4.1 Selektívne zásahy**

Limity o probléme veľkosti firmy, aké predstavuje Frank Knight (1921, 1933) a Coase (1937), sú: Prečo veľké spoločnosti nemôžu robiť všetko, čo skupina menších firiem alebo aj viac? Tracy Lewis odpovedal na variant tohto problému: Pretože už založená firma môže vždy "použiť" vstupy presne tak, ako by to používal novší účastník... [a môže ďalej] tým vylepšiť, koordináciu výroby z jeho nových i existujúcich vstupov " veľká firma bude vždy realizovať väčšiu hodnotu (Lewis, 1983, s. 1092). Ekonómia transakčných nákladov skúma tento argument tým, že stanovuje dva mechanizmy - replikácie a selektívny zásah - ktoré, ak by mohli byť realizované, budú podporovať všestrannú prevahu väčších firiem.

Tak predpokladá, že dve sukcesné fázy výroby sú v kombinácii s porozumením, že (1) získaná fáza bude pôsobiť rovnakým autonómym spôsobom po obstarávaní ako v stave pred obstarávaním (pomocou replikácie) s výnimkou keď (2) pre získaný stav existujú selektívne zásahy, vždy ale len, keď očakávaný čistý zisk možno pripísať pre koordinované úpravy. V takom prípade, kombinovaná firma nikdy nebude horšia (pomocou replikácie) a niekedy bude aj lepšia (pomocou selektívneho zásahu). Preto, väčšia integrácia je vždy lepšie ako menšia - čo znamená, že po opakovanom použití tejto logiky, bude všetko organizované v jednej veľkej firme. Kedy táto logika nebude fungovať?

Za predpokladu, že kupujúci nadobudne fázu dodávateľa, štyri podmienky pre vykonávanie replikácie a selektívnych zásahov sú tieto: (1) fáza kupujúceho

ako nadobúdateľa (vlastníka) sľubuje nadobudnutému dodávateľovi, že nadobudnutá fáza bude pokračovať aby získal svoje čisté príjmy (znížené o poplatky za réžiu, údržbu, poplatky za užívateľov a znehodnotenie kapitálu) vo všetkých štátnych aktivitách - a teda zachoval si tak výkonné stimuly, (2) dodávateľ sľubuje využívať aktíva fázy dodania, čo je vlastníctvo ktoré bolo prevedené a je teraz vo vlastníctve kupujúceho, s "náležitou starostlivosťou" (3) kupujúci sľubuje vždy a len vykonávať právomoci (Fiat), keď očakávaný, čistý prínos je pripísaný selektívnemu zásahu, a (4) kupujúci úprimne sľubuje odhaliť a rozdeliť zisky, ktoré vyplývajú zo selektívneho zásahu, ako je stanovené v dohode o nadobudnutí. Problém je v tom, že žiadny z týchto sľubov sa nedá sám presadzovať. Naopak, pri absencii trojitých všeobecných vedomostí (zahrnúť arbitra - zadarmo)<sup>13</sup>, môžu byť ohrozené všetky podmienky. Prispievajúce faktory sú (1) vlastník (kupujúci), riadi účtovný systém a v určitých medziach môže deklarovať odpisy, transferové oceňovania a zisky tak, aby preniesli čisté príjmy vo svoj prospech, (2) problémy náležitej starostlivosti sú známe iba s oneskorením a je ich ťažké dokázať, (3) kupujúci môže tiež falošne deklarovať stav realizácie aby zvýhodnil vlastný tok čistých príjmov, a (4) vzhľadom na vyššie uvedené, môže byť rozdelenie výhod v rámci selektívneho zásahu ohrozené. Tiež (5) politická hra je teraz hraná vo väčšej firme, ktorá je náchylnejšia na byrokratické triky a politickú pozíciu, než v menších firmách.

Podrobnosti o tomto stručnom náčrte sú uvedené inde (Williamson, 1985, kap. 6). Stačí uviesť, že členenie uvedené vyššie, je často vytušené mnohými inteligentnými podnikateľmi a ich právnymi zástupcami, ktorí uznávajú kompromisy a zahrňujú ich do rozhodnutia či ich integrovať (alebo nie). Ponaučenie pre sociálnych vedcov je to, že trhy a hierarchia sa líšia v jednotlivých štrukturálnych spôsoboch a my sa musíme zmieriť so silnými a slabými stránkami každého z nich.

## 4.2 Napraviteľnosť

---

<sup>13</sup> Potreba trojitej všeobecnej vedomosti, aby bol zahrnutý arbitier, je ďalším príkladom vylepšenia logiky (Williamson, 1975, str 21 až 34). Predpoklad, že dvojité všeobecná vedomosť, je dostačujúca je napriek tomu široko rozšírený.

Kritérium napravitelnosti slúži ako kontrola reality v otázke postupov medzi analytikmi verejnej politiky, pri predpokladaní, že transakčné náklady vo verejnom sektore sú nulové. Nielen, že je to nezmysel, ale štandardné verejné politiky postupovali asymetrickým spôsobom: kontraktovanie v súkromnom sektore pociťuje zlyhanie trhu, z dôvodu pozitívnych transakčných nákladov. Neexistoval však zodpovedajúci koncept zlyhania verejného sektora<sup>14</sup>. Nie je žiadne prekvapenie, že, spleť nariadenia verejnej politiky sú často (nevedomky) zakotvené v asymetrickej žiadosti nulových transakčných nákladov, z ktorých nariadenia sú jedným príkladom (Coase, 1964).

Kritérium napravitelnosti je snaha symetricky obchodovať so skutočnými svetovými inštitúciami, verejnými aj súkromnými. Kritériom je toto: existujúci spôsob organizácie, kde neexistujú nadradené vhodné formy organizácie a nie sú implementované s očakávaným čistým ziskom bude efektívny (Williamson, 1996, kapitola 8).

Pretože všetky vhodné spôsoby organizácie sú chybné, podmienka uskutočniteľnosti, bráni žiadosti pre fikciu nulových transakčných nákladov (v akomkoľvek odvetví vôbec - verejné, súkromné, neziskové organizácie atď), od samého začiatku. Podmienka implementácie vyžaduje, aby náklady na realizáciu navrhutej vhodnej alternatívy boli zahrnuté do výpočtu čistého zisku. Predpoklad, že existujúci režim je účinný, ak je očakávaný čistý zisk záporný však môže byť vyvrátený tým, že ukazuje, že prekážky pre realizáciu inak nadradenej vhodnej alternatívy sú "nespravodlivé".

---

<sup>14</sup> Hoci karikatúra, "normatívne analýzy verejnej politiky začala v domnení, že ... politika bola vyrobená všemohúcim, vševediacim, a benevolentným diktátorom "(Dixit, 1996, s. 8) -, čo z hľadiska transakčných nákladov, predpokladá, že absencia prekážok implementácie, viazaný na racionalitu a oportunitizmus.

Politická i ekonomická spravodlivosť je zahrnutá do hodnotenia. Hoci politické prekážky, sú považované za spravodlivé v situácii, keď politika správne tromfuje ekonómiu (Stigler, 1992) prežívajú tie, ktoré majú neprijateľný politický pôvod (napr. su nespravodlivo diskriminačné). Podobne platí, že niektoré ekonomické prekážky, ako sú tzv “utopené náklady“, ktoré vytvoril držiteľ, môžu spôsobiť meškание zavedenia nadradenej vhodnej alternatívy, a také ktoré sú považované za nekalé (napr.bezohľadné správanie) budú napadnuté<sup>15</sup>.

Výsledkom je, že kritériom napravitel'nosti je snaha zakázať asymetrickú účinnosť nulových transakčných nákladov a ovplyvniť príslušné otázky efektívnosti pre tvorbu verejnej politiky - najmä, uskutočniteľnosť, implementácia a vyvrátenie dôkazov.

### **4.3 Dôveryhodné záväzky**

Koncept dôveryhodnej hrozby figuruje významne v štúdiu o súperení (medzi národnými štátmi, v politike a podnikaní), kde hlavným cieľom dôveryhodnej hrozby je odradiť použitie niektorých nástrojov (napr. jadrových zbraní), a tým odchyliť súťaž na ďalšie miesta (Schelling, 1960), alebo odradiť vzhľad súťaže. Použitie nákladovo efektívnych dôveryhodných záväzkov na podporu výmeny môžu byť príbuzné ale odlišné.

Základný problém je nasledujúci: pri chýbajúcom použití dôveryhodných záväzkov na podporu obchodu, zmluvné riziká spojené s mnohými transakciami sú vnímané ako nadmerné. Všeobecné investície by nahradili špecifické transakcie, ak táto transakcia predstavuje príliš veľké riziko. Niektoré transakcie by sa uskutočnili vo firmách, a niektoré by sa nikdy nenaplnili.

---

<sup>15</sup> Aby bolo isté, nespravodlivé prekážky implementácie môžu trvať aj po tom, keď je jasné že stoja v ceste pokroku. Prekážky účinnosti však vyzývajú na nesúhlas. Niektoré môžu byť zvrátené kumulatívnou silou hnutia, ktorého je príkladom hnutie za občianske práva, a iné zdokonalením definície o nekalej konkurencii.

Dôveryhodné záväzky bývajú niekedy spontánne, keď dobré skúsenosti s obchodníkom v minulosti, vedú k dobrej povesti. Často sa však dôveryhodné záväzky vykryštalizujú keď sa ekonomickí aktéri vedome dohodnú na mechanizmoch, ktoré poskytujú vyššiu mieru istoty<sup>16</sup>. Tie môžu mať podobu prístupu k informáciám a kontrolných mechanizmov, rozvoja odborných mechanizmov na riešenie sporov, v ktorých sa strany viac spoliehajú na súkromné riadenie než súd (Llewellyn, 1931, Macaulay, 1963, Summers, 1969, Macneil, 1974, Galanter, 1981), a niekedy môžu zahŕňať vytvorenie záruk pre podporu obchodu (Williamson, 1983)<sup>17</sup>.

Podpora dôveryhodnosti sa tiež líši v závislosti na inštitucionálnom prostredí, napr. medzi politickými jurisdikciami (Levy a Špiller, 1994), ku ktorým sa viaže aj literatúra o pozitívnej politickej teórii. Pre ekonómiu spravovania je takisto dôležitý aj koncept zmluvného práva (množné číslo), príkladom ktorého je pojem "právna zhovievavosť" ktorý opisuje zmluvné právo v rámci režimu hierarchie<sup>18</sup> (Williamson, 1991, str 274, zvýraznenie pridané):

Implicitné zmluvné právo vnútorných organizácií je právo zhovievavosti. Preto zatiaľ čo súdy obvykle poskytujú kvalifikáciu firmám, kedy by mali byť spory o ceny a škody pripísané oneskoreniu, zlyhaniu kvality, a podobne, súdy odmietnu riešiť spory medzi dvoma internými oddeleniami ak sa vyskytnú rovnaké technické problémy. Ak je prístup k súdom zamietnutý, musia strany vyriešiť svoje rozpory interne. Podobne, hierarchia je svoj vlastný najvyšší odvolací súd.

Koncept zhovievavosti právneho režimu bol zavedený aby vyplnil logickú

---

<sup>16</sup> Dohoda na dodávky uhlia medzi energetickou spoločnosťou Nevada a obchodnou spoločnosťou Severozápad, ktorá trvala tridsaťdva rokov je ilustratívna (Williamson, 1991, str 272-273).

<sup>17</sup> Snahy o zvýšenie dôveryhodnosti majú niekedy podivné formy, pravdepodobne preto, že strany nie sú schopné konať lepšie. Tak nedávno objavené tabuľky v Mezopotámii (z doby okolo roku 1750 pnl), ktoré ukazujú, že samo spôsobené kliatby boli použité na odradenie od porušenia zmlúv. Jeden z nich znie takto: Keď nás požiadate o vojakov, neposkytneme naše najlepšie sily, neodpovieme vám s výhovorkou, budeme mávať našimi žezlami a porazíme svojho nepriateľa ... Ako zbytočné semená nevyklíčia, nech moje semeno nikdy neporastie, nech si niekto iný vezme moju ženu pred mojimi očami, a nech niekto iný vedie moju krajinu. (Denník Číny, 22. marca 1988. S. 1).

<sup>18</sup> Všimnite si, že zhovievavosť práva zabraňuje súdnu právomoc vo väčšine vnútorných rozhodovaní, kde vzniknú vnútorné dôsledky, avšak táto súdna právomoc sa nevzťahuje na externalitu.

medzeru v teórii spravovania. Podobne ako je to s inými formami zmluvného práva, účinnosť znášateľnosti zákona sa líši podľa integrity inštitucionálneho prostredia (národného štátu), ktorého je súčasťou.

#### **4.4 Viac úrovňovosť**

Cieľom jednoduchého modelu je zachytiť podstatu, a tým vysvetliť záhady doterajších praktík arobiť predpovede, ktoré sú predmetom empirického testovania. Často však môžu byť aj jednoduché modely "testované" s ohľadom na rozličné úrovne. Prináša opakované použitie základného mechanizmu, podľa ktorého jednoduchý model prináša výsledok, ktorý jasne popisuje skúmaný jav?

Test rozličných úrovní je zvyčajne ignorovaný, pravdepodobne z dôvodu mylného presvedčenia si, že viac úrovňovosť nie je možné vykonať. Niekedy je to nedostatočné, z dôvodu mylného presvedčenia, že rozširovanie je možné ľahko dosiahnuť. Môj postoj je, že tvrdenie o relevantnosti reálneho sveta, vrátane relevantnosti verejnej politiky, o každej zamýšľanej teórii firmy, ktoré nemôže zvyšovať úroveň od jednoduchého modelu k približnému fenomén záujmu (napr. modernej spoločnosti) by malo sa posudzovať s opatrnosťou<sup>19</sup>.

S ohľadom na teóriu transakčných nákladov firmy, ako je štruktúra spravovania, otázka znie: Je postupné použitie rozhodnutia kúpiť alebo predat', uplatňovaného v súkromných transakciách v ekonómii transakčných nákladov, zvyšované až na niečo, čo sa podobá viacstupňovej firme? Všimnite si, že ekonómia transakčných nákladov predpokladá, že hlavné transakcie sú tie, ktoré prebiehajú na rozhraní medzi (skôr ako vo vnútri) technologicky oddeliteľnými fázami. Keď berieme technologické "jadro", ako je

---

<sup>19</sup> Michael Jensen a William Meckling (1976) sa spýtali, či ich jednoduchý model podnikateľského vlastníctva na vyššej úrovni aby bol schopný zaoberať sa modernými korporáciami s rôznymi vlastníkmi. Domnievali sa, že by bol schopný, ale odložili znázornenie viac úrovňovania až na neskorší článok. Bohužiaľ, ten článok sa nikdy neobjavil. Jensen a Meckling napriek tomu otvorene pripustili, že je potrebné viac úrovňovanie.

dané, je pozornosť zameraná na sériu oddeliteľných rozhodnutí urobiť alebo kúpiť, aby zistili, ktoré by mali byť externé, a ktoré by mali byť začlenené do vlastníctva hraníc firmy. Tak, firma je množinou transakcií, pre ktoré je rozhodnutie urobiť, skôr než kúpiť - ktorá realizuje zvyšovanie úrovni, alebo aspoň priblíženie k nemu (Williamson, 1985, str 96-98)<sup>20</sup>.

#### 4.5 Prirodzený vývoj

Ekonomia transakčných nákladov je niekedy kritizovaná, pretože nebola úplne formalizovaná, na čo mám tri odpovede: ekonomia transakčných nákladov, ako mnoho iných teórií, prešla prirodzeným vývojom. Plná formalizácia je postupný proces a predčasná formalizácia by bola rizikom odpojenie so skúmanými javmi.

Teórie zvyčajne postupujú od neformálnej k pre-formálnej, semi-formálnej, do úplne formálnej fázy vývoja - v podstate v duchu Thomasa Kuhna (1970). Neformálna fáza ekonomie transakčných nákladov bola literatúra od 1930 (najmä Commons a Coase), kde sú popísané chyby alebo opomenutia v neoklasicistickom nastavení. Pre - formálne práce boli v plnom prúde od roku 1970, kde boli vytvorené nové koncepty pre iný výklad vertikálnej integrácie, vertikálne obmedzenia trhu, organizácie trhu práce, povolenie ponúk pre prirodzený monopol a pod. a boli vypracované podmienky pre efektívne prispôbenie prostredia. Semi - formálne práce, od 1980 sa zaoberajú dôveryhodnými zmluvami, hybridnými režimami, dimenzionalizáciou transakcií

---

<sup>20</sup> Existuje však námietka: viac úrovňovanie, neprispieva k systémovým komplikáciám druhu, ktoré vznikli v súvislosti s výrobou Boeing 787 Dreamliner, kde zmätočný outsourcing bol na dennom poriadku (Saunders, Peter, 2009, "Boeing CEO's Bumpy Ride," Wall Street Journal, Nov. 5. <http://online.wsj.com>). S výhodou spätného pohľadu, nevhodná koordinácia medzi externými transakciami viedla k nákladným omeškaniam, ktorým by bolo možné zabrániť, ak by súvisiace výrobky, pre ktoré sa reálna koordinácia stala rozhodujúcou boli produkované interne. Potrebné zariadenia na riešenie systémových problémov, ktoré môžu nastať, medzi skupinami príbuzných transakcií by mali byť spracované v rámci ekonomie transakčných nákladov.

Aplikácia ekonomie transakčných nákladov sa však vyhla najzávažnejšiemu pochybeniu outsourcingu spôsobeného Boeingom: Rozhodnutie o externom zadaní vysoko špecializovaného trupu Vought Aircraft Industries. Táto transakcia vyžaduje významné investície do konkrétnych aktív, a tie predstavujú rad adaptačných problémov pri realizácii kontraktu (Tadelis, 2010a). Boeing následne upravil tento stav tým, že získal Vought (Sanders, Peter, 2009), "Boeing prevezme kontrolu nad výrobou," Wall Street Journal, 23. decembra, s. B2.



a spravovacích štruktúr, multiplicitou žiadostí v rámci obchodu a ekonómie a príľahlých sociálnych vied (vrátane verejnej politiky), a rozsiahleho empirického testovania. Plný formalizmus sa dostal do popredia od 1980 a stále prebieha. Dych berúci článok Sanforda Grossmana a Olivera Harta (1986) a následný článok Harta a Johna Moorea (1990) a ďalších v tejto tradícii -, ktoré sa zaoberajú niektorými typmi transakčných nákladov (ktoré sa skôr nazýva literatúra vlastníckych vzťahov) - boli veľmi vplyvné. Taktiež je vo vývoji významná práca Stevena Tadelisa a jeho spoluautorov (Bajari a Tadelis, 2001, Tadelis, 2002, Levin a Tadelis, 2010; Tadelis 2010b).

## 5. Záver

To, čo som popísal ako projekt ekonómie transakčných nákladov má svoj pôvod v otázke, ktorú predstavil Coase v roku 1937: Ako vysvetliť hranice firmy? Riešil som to tým, že rozhodnutie vertikálnej integrácie musí byť ústrednou transakciou a na jeho preformulovanie ako zmluvného problému, som sa spýtal na nasledujúcu otázku: Kedy a prečo by firma mala získať technologicky oddeliteľné komponenty pomocou outsourcingu, skôr než produkovaním svojich vlastných potrieb - v prípade outsourcingu to znamená uzatváranie zmlúv s treťou stranou a vlastná produkcia znamená uzatváranie zmlúv v rámci firmy. Táto otázka bola riešená ako problém efektivity, pomocou selektívne spájajúcej ekonomickej teórie s teóriou organizácie. Hoci ako samostatný výskumný projekt "vertikálna integrácia" by sprístupnila cestu pre širokú škálu ekonomických aktivít, ktoré vznikli alebo by mohli byť, preformulované v podmienkach porovnávacích zmlúv.

S výhodou spätného pohľadu, ekonómia transakčných nákladov prešla prirodzeným vývojom. Neformálna fáza sa začala v roku 1930 s výzvou Coaseho k tvrdeniu, že firmy a organizácie trhu by mali byť odvodené (ako sa potom stalo praxou) než brané ako dané, aby zahŕňali návrh, že chýbajúci koncept sú transakčné náklady. Toto druhé tvrdenie bolo v 60tych rokoch podporené znázornením (podľa Arrowa a Coaseho), že väčšina štandardnej ekonómie bola zredukovaná na bezvýznamnú, keď sa pokúšali vylepšiť logiku nulových transakčných nákladov.

Pre-formálna fáza začala v 70tych rokoch s aplikáciou pohľadu zmluvy / spravovania na vertikálnu integráciu. Vnútro - firemné zmluvy, ktoré boli neúplné (z dôvodu obmedzenej racionality) by zažili nebezpečenstvo nevhodnej adaptácie ak by boli strany obojstranne závislé (z dôvodu investícií špecifických pre transakciu). Táto ekonómia prístupu spravovania by následne mala širšie využitie, keď ostatné zmluvných javy boli interpretované ako tématické variácie.

Semi-formálna fáza dala pridanú hodnotu na vymedzenie atribútov alternatívnych spôsobov spravovania (trh, hybrid, a hierarchie), keďže tieto sa týkajú rôznych adaptívnych potrieb, autonómnych a koordinovaných, medzi rôznymi transakciami. Ako táto snaha o sprevádzkovanie pokročila vznikla séria otázok - kde účinnosť selektívneho zásahu bola jedna a viac úrovňovanie bola ďalšia, pre ktoré by odpovede boli odhalené vylepšením logiky ekonomických organizácií. V 80tych rokoch sa začala a následne exponenciálne rástla, ambiciózna snaha o empirické testovanie dostala do plného prúdu. Jej použitie vo verejnej politike je tiež hojné a stále rastie. Postupne sa tak vytvaroval plne formálny výskum ekonomie transakčných nákladov.

Na záver konštatujem, že selektívne kombinované právo, ekonómia, organizácia pre štúdium spravovania zmluvných vzťahov z pohľadu ekonomie transakčných nákladov boli poučné. Predpokladám, že výskum tohto druhu sa bude naďalej rozvíjať z ohľadom na koncepciu, teóriu, prax a verejnú politiku. Výskum v oblasti ekonomie transakčných nákladov tak bude mať zaujímavú a náročnú budúcnosť.

## **Literatúra**

1. Arrow, Kenneth J. (1969), "The Organization of Economic Activity:

Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation” in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*. Vol. 1, U.S. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, 59–73. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

2. Bajari, Patrick and Steven Tadelis (2001), “Incentives Versus Transaction Costs: A Theory of Procurement Contracts,” *RAND Journal of Economics*, 32(3): 387–407.

3. Barnard, Chester (1938), *The Functions of the Executive*, Cambridge: Harvard University Press.

4. Baumol, W. J. (1959), *Business Behavior, Value and Growth*, New York: Macmillan. 5. Ben-Porath, Yoram (1980), “The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the

Organization of Exchange,” *Population and Development Review*, 6 (1): 1–30.

6. Buchanan, James (1975), “A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory,” *Papers and Proceedings of the Eighty-seventh Annual Meeting of the*

American Economic Association, *American Economic Review*, 65 (2): 225–230. – (2001). “Game Theory, Mathematics, and Economics,” *Journal of Economic Methodology*, 8 (1): 27–32.

7. Coase, Ronald H. 1937, “The Nature of the Firm,” *Economica*, N.S., 4(16): 386–405. Reprinted in *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, Development*, 1991, ed. Oliver E. Williamson and Sidney Winter, 18–33, New York: Oxford University Press. – (1960), “The Problem of Social Cost,” *Journal of Law and Economics*, 3(1): 1–44. (3): 194–197.

– (1972), “Industrial Organization: A Proposal for Research,” in *Economic Research: Retrospect and Prospect*. Vol. 3, Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization, ed. V. R. Fuchs, 59–73, New York: National Bureau of Economic Research.

– (1988), “The Nature of the Firm: Influence.” *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 (1): 33–47. – (1992), “The Institutional Structure of Production,” *American Economic Review*, 82 (4): 713–719.

8. Cohen, Dara K., Mariano-Florentino Cuellar, and Barry R. Weingast (2006), “Crisis Bureaucracy: Homeland Security and the Political Design of Legal Mandates,” *Stanford Law Review*, 59(3), 673–760.

9. Commons, John R. (1932), "The Problem of Correlating Law, Economics, and Ethics," *Wisconsin Law Review*, 8: 3–26. – (1950), *The Economics of Collective Action*, Madison: University of Wisconsin Press.
10. Cyert, Richard M., and James G. March (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
11. D'Andrade, Roy (1986), "Three Scientific World Views and the Covering Law Model," In *Metatheory in Social Science: Pluralisms and Subjectivities*, ed. Donald W. Fiske and Richard A. Schweder, 19–41, Chicago: University of Chicago Press.
12. Demsetz, Harold (1983), "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm," *Journal of Law and Economics*, 26 (2): 375–390.
13. Dixit, Avinash (1996), *The Making of Economic Policy: A Transaction Cost Politics Perspective*, Cambridge, MA: MIT Press.
14. Drèze, Jacques (1995), "Forty Years of Public Economics – A Personal Perspective," *Journal of Economic Perspectives*, 9 (2): 111–130.
15. Fellner, William (1947), "Prices and Wages under Bilateral Oligopoly," *Quarterly Journal of Economics*, 61 (4): 503–532.
16. Fischer, Stanley (1977), "Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy: Comment," *Journal of Monetary Economics*, 3(3): 317–323.
17. Friedman, Milton (1997), in Snowdon, Brian and Howard Vane, "Modern Macroeconomics and its Evolution from a Monetarist Perspective," *Journal of Economic Studies*, 24 (4): 191–221.
18. Galanter, Marc (1981), "Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law," *Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*, 19(1): 1–47.
19. Geyskens, Inge, Jan-Benedict E.M. Steenkamp, and Nirmalya Kumar (2006), "Make, Buy, or Ally: A Meta-analysis of Transaction Cost Theory," *Academy of Management Journal*, 49 (3): 519–543.
20. Grossman, Sanford J., and Oliver D. Hart (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration," *Journal of Political Economy*, 94(4): 691–719.
21. Hart, Oliver and John Moore (1990), "Property Rights and the Nature of the Firm," *Journal of Political Economy*, 98 (6): 1119–1158.
22. Hayek, Friedrich (1945), "The Use of Knowledge in Society," *American*

Economic Review, 35(4): 519–530.

23. Jensen, Michael and William Meckling (1976), “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure,” *Journal of Financial Economics*, 3(4): 305–360.

24. Kitch, Edmund W., ed. (1983), “The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932–1970,” *Journal of Law and Economics*, 26(1): 163–233.

25. Klein, Benjamin, R. A. Crawford, and A. A. Alchian (1978), “Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process,” *Journal of Law and Economics*, 21(2): 297–326.

26. Knight, Frank H. (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*, New York: Houghton Mifflin. 27. Knight, Frank H. (1933), *Risk, Uncertainty, and Profit*, London: London School of Economics and Political Science, (Orig. pub. 1921).

28. Kreps, David M. (1999), “Markets and Hierarchies and (Mathematical) Economic Theory,” in *Firms, Markets, and Hierarchies*, eds. Glenn Carroll and David Teece, 121–155, New York: Oxford University Press.

29. Kuhn, Thomas S. (1970), *The Structure of Scientific Revolutions*. 2nd ed., Chicago: University of Chicago Press.

30. Levin, Jonathan, and Steven Tadelis (2010), “Contracting for Government Services: Theory and Evidence from US Cities,” *Journal of Industrial Economics*, forthcoming.

31. Levy, Brian, and Pablo Spiller (1994), “The Institutional Foundations of Regulatory Commitment: A Comparative Analysis of Telecommunications Regulation,” *Journal of Law, Economics and Organization*, 10(2): 201–246.

32. Lewis, Tracy (1983), “Preemption, Divestiture, and Forward Contracting in a Market Dominated By a Single Firm,” *American Economic Review*, 73(5): 1092–1101.

33. Llewellyn, Karl N. (1931), “What Price Contract? An Essay in Perspective,” *Yale Law Journal*, 40: 704–751.

34. Macaulay, Stewart (1963), “Non-Contractual Relations in Business: A

- Preliminary Study," *American Sociological Review*, 28(1): 55–67.
35. Macher, Jeffrey T., and Barak D. Richman (2008), "Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences," *Business and Politics*, 10(1): 1–63.
36. Macneil, Ian R. (1974), "The Many Futures of Contracts," *Southern California Law Review*, 47: 691–816.
37. March, James G., and Herbert A. Simon (1958), *Organizations*, New York: John Wiley & Sons.
38. Marris, Robin (1964), *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, New York: Free Press.
39. Marschak, Jacob (1968), "Economics of Inquiring, Communicating, Deciding," *American Economic Review*, 58(2): 1–18.
40. McKenzie, L. (1951), "Ideal Output and the Interdependence of Firms," *Economic Journal*, 61(244): 785–803.
41. Menard, Claude (1996), "Why Organizations Matter," *Atlantic Economic Journal*, 24(4): 281–300.
42. Michels, Robert (1962), *Political Parties*, Glencoe, IL: Free Press.
43. Posner, Richard A. (1977), *Economic Analysis of Law*. 2nd ed., Boston: Little, Brown.
44. Reder, Melvin W. (1999), *Economics: The Culture of a Controversial Science*, Chicago: University of Chicago Press.
45. Riordan, Michael, and Oliver Williamson (1985), "Asset Specificity and Economic Organization," *International Journal of Industrial Organization*, 3(4): 365–378.
46. Schelling, Thomas C. (1960), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
47. Schultz, George (1995), "Economics in Action: Ideas, Institutions, Policies," *Papers and Proceedings of the American Economic Association*, *American Economic Review*, 85(2): 1–8.
48. Simon, Herbert (1957a), *Administrative Behavior*. 2nd ed., New York: Macmillan.
- (1957b), *Models of Man*, New York: John Wiley & Sons.
- (1984), "On the Behavioral and Rational Foundations of Economic Dynamics," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 5(1): 35–56.
- (1985), "Human Nature

in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science,” *American Political Science Review*, 79(2): 293–304. – (1991), *Models of My Life*, New York: Basic Books.

49. Solow, Robert (2001). “A Native Informant Speaks,” *Journal of Economic Methodology*, 8 (1): 111–112.

50. Stigler, George J. (1951), “The Division of Labor Is Limited By the Extent of the Market,” *Journal of Political Economy*, 59(3): 185–193. – (1992), “Law or Economics?” *Journal of Law and Economics*, 35(2): 455–468.

51. Summers, Clyde (1969), “Collective Agreements and the Law of Contracts,” *Yale Law Journal*, 78(4): 525–575.

52. Tadelis, Steven (2002), “Complexity, Flexibility, and the Make-or-Buy Decision,” *Papers and Proceedings* of the American Economic Association, *American Economic Review*, 92(2): 433–437.

– (2010a), “Oliver Williamson: His Main Contribution, its Importance, and what Organizations Can Learn From Him,” *California Management Review*, forthcoming.

- (2010b), “Transaction Cost Economics,” unpublished manuscript, University of California, Berkeley.

53. Whinston, Michael (2001), “Assessing Property Rights and Transaction-Cost Theories of the Firm,” *American Economic Review*, 91(2): 184–188.

54. Williamson, Oliver E. (1964), *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. – (1971), “The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations,” *American Economic Review*, 61(2): 112–123.

– (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.

– (1976), “Franchise Bidding for Natural Monopoly – in General and with Respect to CATV,” *Bell Journal of Economics*, 7(1): 73–104.

– (1979), “Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations,” *Journal of Law and Economics*, 22 (2): 233–61.

– (1983), “Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange,” *American Economic Review*, 73(4): 519–540.

- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.

(1991), “Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete

- Structural Alternatives," *Administrative Science Quarterly*, 36 (2): 269–296.
- (1996), *The Mechanisms of Governance*, New York: Oxford University Press.
  - (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead," *Journal of Economic Literature*, 38(3): 595–613.
  - (2002), "The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract," *Journal of Economic Perspectives*, 16(3): 171–195.
  - (2003), "Examining Economic Organization through the Lens of Contract," *Industrial and Corporate Change*, 12 (4): 917–942.
  - (2008), "Corporate Boards of Directors: In Principle and In Practice," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 24(2): 247–272.
  - (2009), "Opening the Black Box of Firm and Market Organization: Antitrust," in *The Modern Firm, Corporate Governance and Investment*, ed. Per-Olof Bjuggren and Dennis C. Mueller, 11–42, Northampton, MA: Edward Elgar.