

Ekonomporträttet

ROLF EIDEM

Oliver E Williamson

"Transaktionskostnadsanalysen är ett tvärvetenskapligt studieområde som knyter samman nationalekonomin med delar av organisationsteori och som i stor utsträckning innefattar även kontraktslagstiftningens domäner. Det är den moderna utlöparen av den institutionellt inriktade nationalekonomin och den arbetar i stor utsträckning med komparativa ansatser."

Så sammanfattar Oliver E Williamson sitt forskningsområde (Williamson, [1986], s 124) i ett av sina många arbeten, uppsatsen "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations". Det är ett väldigt område som forskningen än så länge bara skrapat yt-skiktet av. Jämfört med andra ansatser i studiet av ekonomiska organisationer är transaktionskostnadsanalysen mer mikroinriktad, mer utförlig i sitt val av beteen-deantaganden, mer inriktad på att hålla fram den ekonomiska betydelsen av "specificitet" i olika former ("asset specificity") och mer benägen att uppfatta företaget som ett styrsystem ("governance structure") än som en produktionsfunktion; ju större skillnaden är mellan värdet av en tillgång (eller kunskap) och dess värde i dess näst bästa användning, desto

större är dess specificitet. Enligt Williamson har nationalekonomerna hittills varit väl ointresserade av att försöka förklara och förstå uppkomsten och utvecklingen av de institutioner och organisationer som bär upp våra ekonomiska samordnings-system. Williamson uppfattar dessa institutioner och organisationer – vare sig de är enkla aktiebolag, stora konglomerat eller fackföreningar – som skapelser av en ofta outtalad men allestädes närvarande strävan att minimera de s k transaktionskostnader som alltid är förknippade med ekonomisk verksamhet; det kostar både att förhandla fram ett avtal och att, om något oväntat skulle inträffa, behandla konsekvenserna därav; därtill kommer alla de önskemål från parterna som avtalet skall tillgodose under sin löptid.

Följaktligen har Williamson gjort själva *transaktionen* till grundläggande analysenhet i sin forskning: "Transaktionskostnaderna minimeras genom att olika transaktioner (som har olika egenskaper) tilldelas olika styrsystem (som i sin tur har olika anpassningsförmåga och därmed administreras till olika kostnader) på ett fornuftigt sätt" (Williamson, [1985], s 18).

Pionjärerna

Vilka dessa olika egenskaper kan vara och hur de på ett systematiskt sätt kan

*ROLF EIDEM är forskare vid
Arbetslivscentrum i Stockholm.*

ordnas skall jag strax återkomma till. Men dessförinnan skall jag säga något om de stigar och vägar, händelser och personer som ledde Oliver Williamson (OW) in på transaktionskostnadsanalysens marker. Man bör då ha klart för sig att även om detta forskningsområde idag – inte minst på grund av OWs insatser – är någorlunda etablerat så har det inte alltid varit så. OW har själv hänvisat till de pionjärinsatser på området som under 1930-talet gjordes av främst John R Commons och Ronald Coase (Williamson, [1975], s 3–4), som redan då höll fram transaktionskostnadernas betydelse för "det institutionella valet". Efter kriget växte också fram en forskning om marknadsmisslyckanden och externa effekter, som ställde frågor som så småningom skulle ge impulser till utvecklingen av transaktionskostnadsanalysen. Under 1960-talets första år hände också mycket av intresse: Coase publicerade ännu en banbrytande uppsats om transaktionskostnadernas betydelse [1960], Alchian kom med sitt pionjärarbete om dispositionsrättigheternas ("property rights") betydelse [1961], Arrow behandlade de svårhanterliga egenskaperna hos varan information [1962] och Chandler lade fram sitt mästerverk om de amerikanska storföretagens organisationshistoria [1962].

Prisbelönt avhandling

Här fanns mycket att bita i, men ingenting av detta var ännu färdigt när den 26-årige projektingenjören Oliver Williamson 1958 kom till Stanford för att doktorera i företagsekonomi. Men där fanns James Howell och Kenneth Arrow och åtskilliga andra som kom att medverka till en ändrad studieinriktning med mer av nationalökonomi. Efter två år vid Stanford gick färden till Carnegie-universitetet i Pittsburgh för avhandlingsarbete. Enligt OWs egen utsago ([1986], s xiii) var det James

March som gav honom idén att skriva om företagsledningens strävan att skaffa sig största möjliga handlingsfrihet i sin verksamhet ("maximise organizational slack"). Avhandlingen blev så småningom prisbelönt. OW har också vittnat om den "otroliga" forskarmiljön vid Carnegie. Där fanns utöver March även Richard Cyert och Allan Meltzer. Men där fanns framför allt Herbert Simon. "Hans inflytande vid Carnegie var massivt. Allt låg inom hans räckvidd: ekonomi, statistik, sociologi, psykologi, datorkunskap, filosofi, organisationsteori, statsvetenskap. Han publicerade viktiga artiklar inom alla dessa områden" (ibid). Simon har sannolikt bidragit till OWs utveckling åt det tvärvetenskapliga hållet.

OW disputerade alltså – året var 1963 – på avhandlingen *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm* (Williamson [1964]). Författaren ville pröva giltigheten i de gamla foreställningarna om företagsledningens (stora) möjligheter att tillgodose sina personliga intressen – foreställningar som fått näring av Berle och Means arbete [1932]. I denna prövning kunde OW också luta sig mot en växande skara kritiker av den traditionella, enkla vinstmaximeringsansatsen – bland dem Baumol, Becker och Alchian/Kessel. OW utvecklade också nya "modeller för företagsledarbete vid viss handlingsfrihet" ("managerial discretion models"), där den traditionella vinstbaserade nyttofunktionen kompletterades med eller ersattes av en med nya argument såsom "personalstorlek", "personliga fördelar" ("emoluments") eller annat.

En förutsättning för att dessa modeller skulle galla var att konkurrensen på företagets produktmarknad eller aktiekapitalmarknad var svag, dvs aktieägarnas incitament att noga följa företagsledningens beslutsfattande var svaga. Icke helt överraskande finner OW att hans empiriska test ger stöd för hypotesen att "företagsledningars olika mål har systematisk bety-

delse för deras företags sätt att fungera" (Williamson [1964], s 167). Intressantare som indikation på OWs fortsatta inriktning var konstaterandet att "konkurrensförhållandena på företags produktmarknad spelar en kritisk roll för vilken kvantitativ betydelse företagsledningens handlingsfrihet faktiskt får" (ibid). Därmed hade ett samband etablerats mellan förhållandena *inuti* företaget och förhållandena *runtomkring*, särskilt på dess produktmarknader – ett samband som kommit att bli alltmer belyst genom OWs vidare forskning.

Hösten 1965 flyttade familjen Williamson till University of Pennsylvania i Philadelphia, men bara för att året darpå med tjänstledighet flytta vidare till Washington, där OW tradde i tjänst i justitiedepartementet, som Special Economic Assistant i "Antitrust Division". Det handlade om att utveckla ny teori och empiri kring industriella integrationsstravanden, fusioner och konkurrensbegränsningar.

Företagsledningens nya roll

Året i Washington avkastade ett antal uppsatser kring dithörande frågor (se bl a Williamson [1968]). Det skulle emellertid dröja till 1970 innan nästa större arbete kom. Det var boken *Corporate Control and Business Behavior – An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior* [1970]. Nu hade OW hunnit läsa Chandler ordentligt. "Chandlers bok tydde på att vi letat i fel riktning. De externa kontrollmöjligheterna (gentemot företagets beteende [egen anm]) genom marknaden eller offentliga regleringar) är inte de enda. De interna (hierarkiska) kontrollmöjligheterna måste också beaktas. Denna nya möjlighet var främmande för den enorma litteratur som flödade fram i Berle-Means tradition" (Williamson [1986], s 4-5).

Chandlers studie visade att de flesta

större företag i USA med början på 1920-talet hade ändrat organisationsform – från den gamla s k U-formen (unitary), där varje *funktion* (inköp, finansiering, försäljning) bildar en enhet under företagsledningen, till den nya s k M-formen (multidivisional), där varje *produkt* bildar var sin enhet under företagsledningen. Det blev OWs uppgift att med hjälp av *sin* organisationsteoretiska modell visa varför utvecklingen gått så. Det är en rätt invecklad historia, men en huvudpoäng är att omorganisationen minskar kommunikationsbehoven i företaget, en annan att de strategiska besluten reserverades för "huvudkontoret" så att det blev mindre av politiska framstötter i samordningsverksamheten. Den verkliga huvudpoängen i OWs framställning av den organisatoriska innovation som M-formen utgjorde var emellertid företagsledningens *nya roll som ställföreträdande, intern kapitalmarknad*. "Det är... en kontrollmekanism med konstitutionell auktoritet, expertis och billig tillgång till alla de data som behövs för att man skall kunna göra detaljerade, snabba utvärderingar av de olika resultatenheter" (Williamson [1970], s 139-140).

Man kan naturligtvis fråga sig vad som utlöste denna utbredda organisationsförändring, dåliga resultat i företagets bokslut eller krav på omorganisation, bättre styrförmåga och högre vinster i företagen från deras aktieägare – eller bådadera. Oavsett vilket det var så är det anmärkningsvärt att denna förändring tycks ha pågått nara nog ett halvsekel – efter 1920 – innan den blev allmän egendom – genom Chandler och OW. Det säger en hel del om hur våra invanda perspektiv styr vad vi ser. Men för OW måste denna upptäckt, sedan hans första irritation lagt sig över att det inte var han själv som gjorde den, ha pekat i rätt riktning. Den pekade ju återigen på sambandet mellan förhållandena utanför företaget – denna gång på kapitalmarknaden – och förhållandena *inuti* företaget. Ideligen föddes

nya frågor på temat vad bör ske *inom* företaget och vad bör ske på *marknaden*?

Pusselbitarna på plats

Nu började en massa pusselbitar falla på plats för OW och 1975 utkom den bok som betecknade hans genombrott som huvudman för ett nytt transaktionskostnadsparadigm, *Markets and Hierarchies*. Nu kan vi återknyta till våra inledande ord om minimering av transaktionskostnader och om transaktioners skiftande egenskaper.

Det är inte precis några små ambitioner som döljer sig bakom OWs förhoppningar på transaktionskostnadsanalysen. I dess fullkomnade formulering är tanken att den skall hjälpa oss inte bara att förstå varför de företag och andra organisationer vi ser runtomkring oss ser ut som de gör utan också hur de bör se ut för att transaktionskostnaderna (och tillverkningskostnaderna) skall minimeras.

För den växande grupp av ekonomer som i likhet med mig själv intresserar sig för institutionell ekonomi är detta spännande och stimulerande, särskilt som OWs stommodell är både begriplig och utvecklingsbar. Modellen, byggd för att ge svar på frågan varför viss ekonomisk verksamhet och vissa ekonomiska transaktioner äger rum *inuti* ett företag snarare än på marknaden, dvs *mellan* olika företag, vilar på fyra begreppsliga storheter i två parvisa kombinationer. Varje kombination parar ihop en egenskap hos en aktör i ekonomin med en egenskap i den omgivande världen: den ena ställer den *begränsade rationaliteten* ("bounded rationality") hos varje människa mot den *osäkerhet* (komplexitet) som alltid karakteriserar hennes omvärld; den andra sammanför människors allmänna benägenhet till *opportunistiskt* beteende ("opportunism") med *monopolartade förhandlingssituationer* ("small exchange numbers").

Från Simon ([1957], s 199) har OW lå-

nat begreppet "begränsad rationalitet": "det är bara för att människor är begränsade i sina kunskaper, sitt förutseende, sin kompetens och sin tillgång på tid som organisationer blir praktiska lösningar i människornas strävanden". Samtidigt ställer den ständigt föränderliga omvärlden krav på anpassning. Det ekonomiska problemet blir att finna de avtal och kontrakt mellan människor som *hushållar* med deras kunskaper och förmåga till förutseende (precis som med vilken annan mängdbegränsad vara som helst). Ju större osäkerhet som i olika avseenden vidlåder en tilltänkt transaktion på marknaden, desto större är incitamentet att tillverka själv respektive att integrera en säljare i den egna verksamheten.

Situationen kompliceras ytterligare om (i detta fall) säljarna är så få att de kan spela ett opportunistiskt spel om villkoren för transaktionen; med "opportunism" menar OW då ett slags beräknande strävan efter personlig vinning ("self-interest seeking with guile"). Då ökar incitamenten till egenproduktion respektive integration. Är säljarna istället många och inbördes konkurrerande föreligger uppenbarligen inget liknande incitament, utan transaktionen kan ske på marknaden – det är naturligtvis bara ännu en variant av den gamla vanliga, allmänna marknadslösningen i allokering- och välfärds-teorin.

Ett nytt "språk"

OWs fyrfotade stommodell bildar bas i ett nytt "språk" för beskrivning och analys av en rad institutionellt intressanta fenomen – från den enkla hierarkiska organisationen i mikroföretaget som övertar marknadens samordningsuppgifter, över det mogna företags beslut om vertikal integration i olika riktningar till etablerandet av hela konglomerat. Kompletterande insikter gavs av de beskrivningsdimensioner som OW kallar informationsasymmetri ("information impactedness")

och företagskultur ("general atmosphere"). Det ovan redovisade låter kanske vildvuxet, men under hela OWs ansats är kopplingen till den neoklassiska mikroteorin uppenbar och välgörande. OWs ambition är att göra den än mer mikroanalytisk så att också de företag som faktiskt existerar i verkligheten kan göras begripliga.

Fullt utbyte skulle denna stommodell av aktörer och miljöer emellertid inte ge förrän den kopplades samman med en mer systematisk klassificering av olika egenskaper hos de resurser som var föremål för transaktioner; olika varor och tjänster krävde olika kontrakt eller institutionella lösningar. En första fingervisning om det gavs i (det tidigare publicerade) kapitel 4 i *Markets and Hierarchies*, "Understanding the Employment Relation".

Utgångspunkten var här en icke-homogen arbetskraftsresurs med idiosynkratiska, dvs starkt specifika, egenskaper och problemet var att finna en rimlig institutionell lösning, varigenom dessa resurser kunde fås att samverka i en företagsorganisation. Sedan OW provat en rad olika typer av betingade kontraktsformer och deras egenskaper när det gällde att motverka opportunistiskt beteende bland de anställda slutade analysen i en rekommendation av ett kollektivavtal, vari lönesättningen knöts till befattningar snarare än personer. OW hade helt enkelt harlett ett slags efterfrågan på en lokal fackförening, som inte hade något gemensamt med den traditionella nationalekonomins sätt att närma sig fackföreningen som en monopolsökare på arbetsmarknaden. Det var en inspirerande användning av transaktionskostnadsansatsen.

En andra fingervisning om betydelsen av graden av specificitet i tillgångar för valet av organisatoriska lösningar kom i OWs vidareutvecklingar av teorierna för vertikal integration. Det gällde att ha de specifika resurser man var beroende av inne i huset snarare än utanför. Det

kunde motivera integration genom ägande eller genom andra likvärdiga kontrakt – när sådana fanns. Sådan integration var ej sällan samhällsekonomiskt valmotiverad. På detta sätt har transaktionskostnadsanalysen i hög grad bidragit till att fördjupa vår förståelse av integrationssträvanden och komplicera den samhällsekonomiska tolkningen av föregivna konkurrensbegränsningar.

Slösande rikt

Markets and Hierarchies betecknar genombrottet för OW och transaktionskostnadsanalysen. Efter 1975 har OW publicerat en mängd artiklar som presenterar och tillämpar stommodellen ("organizational failures framework") och 1985 – två år efter det att OW övergivit Penn-universitetet till förmån för Yale – utkom den omfattande volymen *The Economic Institutions of Capitalism*.

I denna ägnar sig OW främst åt att vidareutveckla sitt system för klassificering av egenskaperna hos olika resurser i transaktioner: dimensionerna är specificitet ("asset specificity"), osakerhet och frekvens. Nu har specificitetsaspekten ryckt fram i betydelse (Williamson [1985], s 56), och OWs argument därför verkar ytterst rimliga. Men stommodellen från tidigare ligger fast. *The Economic Institutions of Capitalism* ger därutöver en slösande rik bild av vilka mängder av nya, spannande tillämpningsmarker som transaktionskostnadsanalysen bryter, t ex inom områden som arbetsorganisation, medbestämmandefrågor och fackföreningsorganisation. Det är bara att tacka och ta emot. Värdet harav förstörs ju ingalunda av att det verkliga teorigenombrottet ligger tio år tidigare.

För övrigt håller jag det inte för osannolikt att det kan bli fråga om nya viktiga öppningar om OW småningom styr in på mer av dynamiska tillämpningar av transaktionskostnadsanalysen. Specificitets-

begreppets alltmer centrala roll i denna tenderar att ge utbildnings- och forskningsfrågor en mer framskjuten plats. Och vad lämpar sig bättre för en dynamisk formulering än just dessa aspekter på institutionell ekonomi?

Referenser

- Alchian, A A, [1961], *Some Economics of Property*, RAND D-2316, RAND Corporation, Santa Monica, Calif.
- Arrow, K J, [1962], "Economic Welfare and the Allocation of Resources of Invention", I National Bureau of Economic Research (red) *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton University Press, Princeton, N J.
- Berle, A & Means, G, [1932], *The Modern Corporation and Private Property*. Commerce Clearing House, New York.
- Chandler, A D Jr, [1962], *Strategy and Structure*. Doubleday & Company, New York.
- Coase, R H, [1937], "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol 4, s 386-405, omtryckt i Stigler, G J och Boulding, K E (red) [1952] *Readings in Price Theory*, Homewood, Ill.
- Commons, J R, [1934] *Institutional Economics*. University of Wisconsin Press, Madison.
- Simon, H A, [1957], *Models of Man*. John Wiley & Sons, New York.
- Williamson, O E, [1964], *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N J.
- Williamson, O E, [1968], "Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Trade-offs", *American Economic Review*, March, Vol 58, s 18-36.
- Williamson, O E, [1970], *Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior*. Englewood Cliffs, N J.
- Williamson, O E, [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Free Press, New York.
- Williamson, O E, [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.
- Williamson, O E, [1986], *Economic Organization - Firms, Markets and Policy Control*. Wheatsheaf.