

## Od transakčných nákladov k Nobelovým benefitom: vysvetľujú publikované články a ich medzinárodné hodnotenie celý úspech O. E. Williamsona?

Daneš BRZICA\*

---

### From Transaction Costs to Nobel Benefits: Do Published Papers and their International Evaluation Explain Whole Success of O. E. Williamson?

#### Abstract

*The paper aims, besides evaluation of importance of Williamson's work, to empirically verify the hypothesis whether there are also some other factors (e.g., confirmation of theoretical results in practice or attractiveness of his work to academicians and policy makers) behind the Williamson's success and not only the quality of his (especially journal) publications (as indicated in IDEAS RePEc database). The example of Williamson's work is used here for a broader discussion of the problem to what extent only purely quantitative data can serve as a basis for evaluation of the best economists. Our research confirms our hypothesis and shows that despite the fact that rankings based on scientific journal publications and citations represent an important selection mechanism for selection of the best scientist in economics, they are not complex enough to be the only way how to nominate the best scientists as is shown in the case of "Nobel prize" selection.*

**Keywords:** *O. E. Williamson, new institutional economics, Nobel prize, scientific publications, database IDEAS RePEc*

**JEL Classification:** B25, B31, B52, D21, D22, D23

---

#### Úvod

Keď v roku 2009 získal Oliver Eaton Williamson Cenu Švédskej banky za ekonomickú vedu na pamiatku Alfreda Nobela (ďalej len Nobelova cena), bol to okamih, keď si mnohí kládli otázku, napokon ako každý rok, či práve on bol tým

---

\* Daneš BRZICA, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: danes.brzica@savba.sk

najvhodnejším kandidátom na toto významné ocenenie. Napriek tomu, že bol známy širokému okruhu ekonómov a že jeho škola zaznamenávala čoraz väčší záujem zo strany ekonómov rôznych smerov, a dokonca aj ľudí z príbuzných vedných odborov, v minulosti nepatril k tým, o ktorých by sa často hovorilo ako o „horúcich kandidátoch“. Treba hneď v úvode povedať, že sme ho sami už pred rokmi považovali za vhodného kandidáta na túto cenu. Postup výberu býva každoročne kritizovaný kvôli údajnej subjektivite rozhodovania. Niektorí autori (napr. Inglesi, 2009) sa domnievajú, že tendencia udeľovať ceny v chronologickom poradí objavov je vecou na diskusiu a že použitie kvantitatívnych metód na porovnanie nominovaných, ako je počet publikácií alebo citácií, by mohlo sprehľadniť proces výberu.

V reakcii na úvahy podobného typu má tento článok za cieľ, okrem zhodnotenia významu práce tohto laureáta, overiť hypotézu, či hodnotenie najlepších vedcov na základe medzinárodných databáz článkov a citácií – akou je napr. databáza IDEAS RePEc, ktorá sleduje najmä kvalitu (časopiseckej) publikačnej činnosti – dostatočne odráža ich komplexný vedecký prínos. Našou hypotézou je, že poradia uvádzané v databáze IDEAS RePEc sú síce reprezentatívne a robené podľa podrobných kritérií, ale samotné zatiaľ nestačia na komplexné hodnotenie špičkových ekonómov. Okrem publikačnej činnosti sa preto pozeráme aj na ďalšie aspekty, ktoré podporili Williamsonov úspech na poli teoretickej ekonómie. K nim radíme napríklad dobré vzťahy s kolegami, vplyvných učiteľov a kolegov (v rámci vedeckej školy aj mimo nej), potvrdenie výsledkov v praxi, ako aj atraktívnosť jeho učenia všeobecne alebo v rámci manažérskej výučby či hospodárskej politiky.

Prvá kapitola si stručne všíma profesijnú dráhu O. Williamsona, prierez jeho prácou a výsledkami, ktorými sa zapísal do dejín ekonomickej teórie.

Druhá kapitola sa podrobnejšie venuje niektorým prvkom, ktoré formovali jeho postavenie špičkového vedca. Konkrétne ide o jeho (a) dielo, a to najmä jeho monografie, (b) prístup, aký volil na prezentáciu svojich poznatkov, (c) úspech pri vytváraní vedeckej školy, (d) úspech v praktickom potvrdení hypotéz a v hospodárskej politike a (e) vzťahy ku kolegom – najmä ku H. Simonovi. V tejto časti hodnotíme aj kvalitatívne a kvantitatívne aspekty analýzy a na základe tohto hodnotenia sa vyslovujeme k našej hypotéze stanovenej v úvode článku.

Tretia časť analyzuje kvantitatívne a kvalitatívne charakteristiky súvisiace s jeho publikačnou činnosťou prevažne vo vedeckých časopisoch, a to s využitím medzinárodnej databázy IDEAS RePEc, monitorujúcej postavenie vedcov v oblasti ekonómie.

Záver patrí stručnému zhrnutiu práce.

## 1. Biografia a profesijná dráha O. E. Williamsona

Oliver E. Williamson (nar. 27. septembra 1932) je prominentným autorom v oblasti ekonómie transakčných nákladov. Narodil sa v meste Superior, štát Wisconsin (USA), a doktorát v oblasti ekonómie získal na Carnegie Mellon University v roku 1963. Dlhobol považovaný za vedúcu vedeckú osobnosť v oblasti výskumu ekonomických inštitúcií, najmä v oblasti ktorá je známa ako hranice firmy. Bol študentom takých významných kapacít, akými sú R. Coase, H. Simon a R. Cyert. Titul bakalára (B.Sc.) získal v oblasti manažmentu na MIT Sloan School of Management v roku 1955. Potom odišiel na Stanford University, kde študoval podnikateľské riadenie, a štúdium sa rozhodol dokončiť na škole priemyselného riadenia na Carnegie Tech. Titul M.B.A. zo Stanford University získal v roku 1960 a doktorát (Ph.D.) na Carnegie Mellon University v roku 1963. Mal niekoľko kurzov z teórie organizácie, a preto mohol oboznámiť s touto literatúrou svojich čitateľov z radu ekonómov. S tým, ako jeho vplyv na oblasť organizačných štúdií narastal, potreboval im tiež ukázať, že má prehľad o relevantnej literatúre (Scientific, 2009).

V rokoch 1965 až 1983 bol profesorom na University of Pennsylvania. Od roku 1988 zastával profesorské miesta v podnikateľských vedách a ekonómii práve na University of California v Berkeley. V súčasnosti je emeritným profesorom na The Walter A. Haas School of Business na University of California. Už za svoju doktorskú dizertáciu publikovanú v roku 1964 (Williamson, 1964), bol ocenený Cenou Fordovej nadácie. Bol považovaný za kľúčovú osobnosť nových manažérskych modelov firmy a jeho druhá kniha (Williamson, 1970) len posilnila tento obraz.

V roku 1985 začalo vydavateľstvo Yale University Press vydávať časopis *The Journal of Law, Economics & Organization*, kde bol Williamson jedným z redaktorov. Od konca 80. rokov pomáhal tento časopis prepájať tieto tri predmety. V roku 2009 bol ocenený, spolu s E. Ostromovou, Nobelovou cenou za „svoju analýzu ekonomickej správy, najmä hraníc firmy“. Kráľovská švédská akadémia vied uviedla, že Williamson „rozvinul teóriu, v ktorej firmy fungujú ako štruktúry na riešenie konfliktu“. Tvrdil, že hierarchické organizácie, ako sú korporácie, predstavujú alternatívne štruktúry správy, ktoré sa líšia v prístupoch k riešeniu konfliktu záujmov (Scientific, 2009). Výbor pre Nobelovu cenu vo svojom zdôvodnení ocenenia uviedol, že jeho výskum umožnil lepšie pochopiť riešenia konfliktu v podnikateľských a iných organizáciách.

## 2. Formovanie renomé úspešného vedca

V tejto časti analyzujeme kvalitatívne stránky Williamsonovej kariéry. Pretože, ako ukážeme v nasledujúcej časti, jeho práca podľa štandardizovaných kvantitatívnych charakteristík nie je – napriek výbornému umiestneniu medzi piatimi percentami najlepších – na úplnej špičke, chceme sa pozrieť na ďalšie faktory, ktoré pomohli jeho svetovému úspechu v podobe získania Nobelovej ceny a širokého medzinárodného uznania. Williamson je predovšetkým jeden zo zakladateľov

novej inštitucionálnej ekonómie, a súčasne vedcom, ktorý rozvinul ekonómiu transakčných nákladov. Sú dve možnosti, ako interpretovať rozpor medzi aktuálnym postavením na rebríčku IDEAS RePEc a úspechom v podobe významného ocenenia Nobelovou cenou. Prvou interpretáciou je tá, že databáza dostatočne neodráža komplexne prínosy jednotlivých vedcov – vrátane Williamsona – pre ekonómiu ako vedu a že komisia pre udeľovanie Nobelovej ceny to vie formou svojho štandardného procesu zachytiť komplexnejšie. Druhá možná interpretácia je taká, že databáza kvantitatívne precíznejšie, aj keď menej komplexne, zachytáva prínos vedcov. Vzhľadom na poznanie práce Williamsona a viacerých ďalších nositeľov tejto ceny sa prikláňame k prvej interpretácii. Navyše musíme vychádzať z predpokladu, že tí, ktorí rozhodujú o kandidátoch na túto cenu, majú k dispozícii aj existujúce databázy typu IDEAS RePEc. Ponechávame však na čitateľovi, aby si urobil vlastný názor na základe predložených faktov.

Pokúsime sa teraz analyzovať, aké faktory prispeli k vysokému renomé tohto vedca a k získaniu Nobelovej ceny. Všimneme si (a) jeho diela, najmä jeho významné knihy, (b) prístup, aký volil na prezentáciu svojich poznatkov, (c) úspech pri vytváraní jeho vedeckej školy, (d) úspech v praktickom potvrdení jeho hypotéz a v hospodárskej politike a (e) vzťahy k významným kolegom – najmä k H. Simonovi. Uvedené faktory podporili záujem o jeho prácu nielen z akademických, ale aj manažérskych a politických kruhov. Prvé tri časti (3.1. – 3.3.) spolu úzko súvisia, avšak každá z nich si všima iný aspekt vedeckých výsledkov autora. Prvá je všeobecnejšia, ďalšie dve sa orientujú na čitateľské publikum a úspech jeho teoretického prístupu. Nakoniec posledné dve si všimajú úspech v aplikácii teórie na hospodárskopolitické problémy a vplyv H. Simona na jeho formovanie.

## 2.1. Publikácie O. E. Williamsona

Williamson publikoval veľa článkov a vedeckých prác. K jeho hlavným publikáciám patria nasledujúce knihy:

- *Corporate Control and Business Behavior* [Kontrola korporácie a správanie firmy – KK] (Williamson, 1970);
- *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* [Trhy a hierarchie – TH] (Williamson, 1975);
- *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* [Ekonomické inštitúcie kapitalizmu – EIK] (Williamson, 1985);
- *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development* [Podstata firmy: počiatky, evolúcia a rozvoj – PF], editor spoločne so Sidney Winterom (1991);
- *The Mechanisms of Governance* [Mechanizmy správy – MS] (Williamson, 1996).

Treba povedať, že úspech zaznamenal už na začiatku svojej kariéry, najmä za svoje projekty ekonómie transakčných nákladov. Vo svojom článku *Vertikálna*

*integrácia výroby: úvahy o zlyhaní trhu* (Williamson, 1971) spochybnil vtedajší názor objavujúci sa v antimonopolnej politike o tom, že zlúčená sú škodlivé kvôli monopolnej moci. To využil aj v ďalších prácach. V často citovaných knihách TH a EIK spája koncepciu transakčných nákladov s reálnym fungovaním firiem. Naznačuje, že schopnosť firiem robiť transakcie prostredníctvom trhu obmedzujú dva faktory: neúplnosť zmlúv<sup>1</sup> a vzťah špecifickosti (zmeny sa vyjednávajú v podmienkach bilaterálneho monopolu). Toto zlyhanie trhu vysvetľuje, prečo v niektorých firmách dochádza k integrácii. Cenné bolo aj jeho zistenie, že veľká firma nemôže robiť všetko to, čo môže robiť skupina malých firiem. Identifikácia nákladov integrácie však bola ešte zaujímavejšia.

V roku 1986 S. J. Grossman a O. D. Hart využili jeho poznatky a na základe nich ponúkli formálne riešenie problému selektívneho zásahu. Teória selektívneho zásahu predstavuje jednu z najťažších oblastí v teórii firmy. Tento výraz Williamson uviedol na opísanie oslabenia stimulov, ktoré sprevádzajú integráciu (pozri EIK, kap. 6; Foss, 2006). Táto teória sa zaoberá problémom, prečo sú niektoré aktivity organizované v rámci jednej alebo viacerých firiem.

V roku 1976 Williamson publikoval ďalší vplyvný článok *Franšízová ponuka pre prirodzené monopoly*, ktorý ukázal jeho snahu priniesť zásadné myšlienky ekonómie transakčných nákladov súvisiace s regulačnou politikou. Odmietol názor tzv. chicagskej školy, že v prípade prirodzeného monopolu by sa koncesie mali poskytnúť najkonkurencieschopnejšiemu uchádzačovi. Na základe prípadovej štúdie ukázal, že v komplexnom prostredí, kde sú úplné zmluvy nemožné, je regulácia nadradená koncesnej súťažnej ponuke. Rozvíjaním ekonómie transakčných nákladov postupne jeho vplyv presiahol hranice ekonómie ako disciplíny. Jeho práca výrazne ovplyvnila ďalších vedcov z oblasti organizačnej teórie v sociológii i teoretikov a praktikov firemného práva.

O úlohe, akú zohrali tieto publikácie pri ovplyvňovaní jeho publika, hovoríme podrobnejšie v nasledovnej časti.

## 2.2. Prezentácia poznatkov na verejnosti

Začiatkom 70. rokov vyvolal Williamson medzi ekonómami návrat záujmu o inštitúcie. Záujemcov z radov vedcov združil pod myšlienkový smer tzv. novej inštitucionálnej ekonómie, ktorý si rýchlo získal podporu akademickej i hospodárskopolitickej sféry. Potom prišiel so svojim výskumným programom ekonómie transakčných nákladov a vo svojom úsilí bol veľmi produktívny.

<sup>1</sup> V zmluvách nie je možné špecifikovať právne dôsledky rôznych situácií, ktoré môžu nastať v budúcnosti. Preto zmluvy obsahujú rôzne formulácie, ktoré sa snažia do istej miery tento problém eliminovať. Problémami tohto typu sa zaoberá tzv. teória neúplných zmlúv. Niekedy je však pre firmu lepšie z tohto dôvodu niektoré operácie internalizovať.

Ďalším významným poznatkom z jeho výskumu správy je, že kľúčové otázky týkajúce sa skutočnej a vhodnej spoločenskej organizácie zahŕňajú niekoľko disciplín. Svojimi článkami, knihami a tým, že založil už spomínaný časopis *Journal of Law, Economics and Organization* a bol jeho editorom, prispel k odstráneniu mnohých bariér výmeny poznatkov medzi rôznymi oblasťami spoločenských vied. Aj to prispelo k rastu jeho popularity.

Úspech ekonómie transakčných nákladov má viacero rovín. Ani pre špičkového ekonóma nestačí, aby podával kvalitné výsledky, ale musí vedieť svoju prácu aj cieľavedome presadzovať. Snaha pochopiť, ako získaval Williamson pozornosť odbornej verejnosti, pretrváva. Pessali a Fernández (2006) sa zamerali na jeden aspekt tohto úspechu, a to na vzťah medzi autorom a jeho čitateľmi. Všímal si tie práce, kde je výhradným autorom. Uvádzajú, že jeho orientácia na rôznych čitateľov v spoločenských vedách prispela k širokému uznaniu ekonómie transakčných nákladov. Pokúsili sa identifikovať čitateľov, ktorých Williamson oslovuje, s využitím analýzy citačných údajov. Ich analýza ukazuje, s kým sa snaží komunikovať a kto ho číta, a naznačuje aj to, aké prostriedky pri tom používa.

Pessali a Fernández začali najskôr s knihou *Trhy a hierarchie*. V čase jej vydania už Williamson publikoval v prestížnych ekonomických časopisoch. Predchodcovia, ktorých v knihe uvádza, sú ekonómovia a zdá sa, že autor oslovuje prevažne ekonómov a snaží sa upútať ich pozornosť na zmeny v ekonómii. Vlastné názory prezentuje ako odlišné od tých, ktoré ekonómovia bežne prijímajú. Práve kolegovia mali potvrdiť, že jeho prístupy môžu byť vhodnejšie, ako je tradičný analytický rámec. Zvýraznenie väzieb s ďalšími vednými oblasťami je dané len využitím príspevkov nielen z ekonómie, ale aj z teórie organizácie (zmienil sa napr. H. Simona). Pessali a Fernández sa domnievajú, že spomenutím svojich prác chcel Williamson čitateľovi zrejme pripomenúť, že napriek interdisciplinarite chce osloviť prevažne svojich kolegov-ekonómov. Zaujímavé vysvetlenie, prečo Williamson buduje „väzbu“ medzi ekonómiou hlavného prúdu a Simonovým prístupom, ponúka Pessali (2006). Snaží sa ukázať, že jeho cieľom bolo presvedčiť čitateľov, aby brali jeho teóriu vážne, a teda musel ekonómiu transakčných nákladov previazať s ich presvedčeniami. To je dôvod, prečo podľa jeho názoru Williamsonova ekonómia transakčných nákladov zdieľa niektoré zásadné predpoklady s ekonómiou hlavného prúdu (napr. minimalizáciu nákladov) (Hardt, 2009).

V knihe *Trhy a hierarchie* Williamson hovorí o svojich predchodcoch, prevažne ekonómoch. Cituje tu však práce nielen z ekonómie, ale aj z práva a organizačných štúdií. Tým na seba upútal pozornosť a bolo vidieť, že má snahu komunikovať aj s vedcami z týchto oblastí, avšak najmä s ekonómami. V práci

však nezdôrazňuje interdisciplinárny charakter svojho prístupu, ale snaží sa rozvinúť oblasť ekonómie (Pessali a Fernández, 2006). Knihu nakoniec prijali dobre nielen ekonómovia, ale aj vedci z iných oblastí spoločenských vied. Práca oslovila širšie spektrum čitateľov, ako očakával, a možno preto sa v ďalšej knihe ešte viac zamerlal na interdisciplinárne orientovaných čitateľov. Stojí teda pred otázkou, či by jeho ekonómia transakčných nákladov mala poskytnúť väčší priestor na ďalšiu diskusiu mimo ekonómie.

Na to reaguje v roku 1985 v knihe *Ekonomické inštitúcie kapitalizmu*, ktorá viac zdôrazňuje interdisciplinaritu ekonómie transakčných nákladov a rozširuje tak škálu čitateľov o ďalších vedcov z oblasti spoločenských vied. V práci uvádza, že ekonómia transakčných nákladov vznikla vďaka novým prístupom, ktoré nastali v 30. rokoch v práve, ekonómii a teórii organizácie. Williamson chcel nadviazať na staršie tradície a snažil sa prezentovať aj nedocenených autorov. V knihe použil rozsiahlejšiu literatúru a väčší priestor tu majú aj práce mimo ekonómie (právo, teória organizácie, politické vedy a sociológia), čo naznačuje snahu dostať ekonómiu transakčných nákladov za hranice ekonómie. Autor zrejme vytušil, že interdisciplinárnejšia teória môže byť považovaná za zaujímavejšiu (Pessali a Fernández, 2006). Od začiatku kniha EIK priťahovala záujem škály ľudí a pravidelne bola citovaná napríklad interdisciplinárnymi časopismi. V čase jej publikovania mal autor už značný vplyv na spoločenské vedy a zdá sa, že práca zjednotila interdisciplinárne obecnstvo ekonómie transakčných nákladov. Obidvom prácam sa teda podarilo získať pozornosť vedcov z oblasti mimo ekonómie (Pessali a Fernández, 2006).

V knihe *Mechanizmy správy* sa Williamson nesnaží vyložiť základný rámec ekonómie transakčných nákladov, ale skôr rozšíriť analýzu komparatívnej ekonomickej organizácie. Tvrdí v nej, že interdisciplinarita ekonómie transakčných nákladov bola všeobecne prijatá a je presvedčený, že nová inštitucionálna ekonómia, kam patrí ekonómia transakčných nákladov, bude perspektívnym smerom. Osemdesiate roky podľa neho zaznamenali oživenie záujmu o inštitúcie v celej oblasti spoločenských vied. V snahe udržať si ekonómov hovorí, že nová inštitucionálna ekonómia je interdisciplinárnou kombináciou práva, ekonómie a organizácie, kde je však ekonómia prvou medzi rovnými (Williamson, 1996).

V spomínaných prácach príliš nekritizuje oponentov, ale skôr poukazuje na vplyvy, na ktoré ekonómia transakčných nákladov v priebehu času nadviazala. Často vystupuje ako nástupca niektorých neprávom opomínaných autorov (Pessali a Fernández, 2006). Prostredníctvom nich sa chce priblížiť k vlastným čitateľom. Vo svojich knihách cituje rôznych vedcov a ukazuje tak schopnosť osloviť rôzne skupiny odbornej verejnosti.

Aj keď ekonómia transakčných nákladov bola od začiatku interdisciplinárna, najskôr sa zamerával na ekonómov (v práci Williamson, 1970, kde je však len zmienka o transakčných nákladoch, využíva najmä literatúru z oblasti ekonómie a menej z oblasti organizačných štúdií či práva). Potom sa snažil osloviť aj čitateľov z iných oblastí (napr. práva, sociológie a organizačných štúdií) a posilniť svoj vplyv na nich. Preto aj zdôrazňuje rôzne vplyvy na svoju prácu. Chcel upútať pozornosť ekonómov na svoju koncepciu a na svoj interdisciplinárny prístup, čo sa mu čiastočne podarilo. Časť ekonomickej komunity prijala celý rad jeho názorov, čo potvrdil aj rastúci záujem o novú inštitucionálnu ekonómiu. Jeho bližší vzťah s publikom mimo ekonómie však znamenal stratu časti publika ekonómov. Snahy opäť získať ich pozornosť, ako ukázala daná práca, mali len obmedzený účinok (Pessali a Fernández, 2006).

### 2.3. Úspech jeho teoretickej školy

Oproti iným súčasným ekonomickým výskumným prácam zostáva Williamsonova teória firmy pomerne neformálna. Ekonomická veda ešte nezdokonalila formálny aparát požadovaný pre túto teóriu (Williamson, 2000), pričom hlavným problémom bolo modelovanie neúplnosti zmlúv (táto neúplnosť zrejme súvisí s obmedzenou racionalitou) a neefektívne vyjednávanie. Trvalo preto pomerne dlho, kým sa objavili vhodné modely obmedzenej racionality a až dnes existuje viacero podrobných formálnych modelov vzťahu medzi obmedzenou racionalitou a neúplnosťou zmlúv.

Williamson (1975) tvrdí, že konflikt môže vzniknúť v dôsledku oportunistických vyjednávacích stratégií, ako je napríklad selektívne zverejnenie informácií. Táto jeho teória môže byť formalizovaná, čo si ale vyžaduje ďalšiu teoretickú prácu. Jeho výsledky preto rozvíjajú iní autori v podobe najmodernejších vyjednávacích modelov a tiež inšpirujú celý rad výskumných aktivít, ktoré ďalej analyzujú, ako sa konflikty v rámci firiem riešia. Jeden smer výskumu napríklad skúma, ako sa konflikty riešia pri absencii zmluvy, ktorá by bola externe vynucovaná. Aj keď Williamsonov hlavný prínos bol ten, že formuloval teóriu vertikálnej integrácie, jeho širší odkaz spočíva v tom, že poukázal na to, že rôzne druhy transakcií vyžadujú rôzne štruktúry správy. Optimálna voľba mechanizmu správy je teda ovplyvnená špecifickosťou aktív. Medzi mnohými ďalšími možnosťami využitia tohto všeobecného prístupu sa významnou ukázala byť oblasť podnikových financií. Williamson (1988) uvádza, že voľba medzi akciovými a dlhovými zmluvami pripomína voľbu medzi vertikálnou integráciou a oddelením. Akcionári a veritelia získavajú rôzne hotovostné toky, ale zároveň disponujú rozdielnymi súbormi práv.<sup>2</sup>

V posledných desaťročiach práve Williamson výrazne formoval spôsob, akým ekonómovia rozmýšľajú o firmách, zmluvách a ekonomii organizácií. Vo svojej dizertácii, knižne publikovanej v roku 1964 pod názvom *Ekonomia voľného správania: manažérske ciele v teórii firmy*, spochybnil jeden zo základných predpokladov neoklasickej teórie firmy, ktorý hovorí, že manažéri maximalizujú zisk. Namiesto toho tvrdil, že manažéri môžu míňať peniaze aj na položky, ktoré posilňujú ich vlastný prospech na úkor ziskov. Jeho argumenty a snaha previazať ich s reálnymi javmi značne predbehli dobu. Jeho dizertácia predznamenovala jeho závažnú vedeckú kariéru, ktorá zmenila spôsob, akým sa ekonómovia pozerajú na úlohu a fungovanie firiem a zmluvných vzťahov.

V oblasti teórie je Williamson uznávaný za rozvoj pojmu *informačný vplyv* (*information impactedness*), ktorý sa používa v situáciách, keď je obtiažné určiť, aké sú náklady na informácie. Takáto situácia nastáva, ak skutočné okolnosti relevantné pre danú transakciu, alebo súbor súvisiacich transakcií, sú známe jednej alebo viacerým stranám, avšak nemôžu ich bez nákladov zistiť iní aktéri (Williamson, 1975). Je to dôležité najmä pri analýze zložitých situácií, keď sa stretávajú predajcovia, kupci a sprostredkovatelia. Koncepcia *informačného vplyvu* teda opisuje ťažkosť pri zisťovaní nákladov informácií daných neistotou a oportunitizmom. K ďalším jeho úspechom v oblasti teórie patrí tvrdenie, že hierarchické organizácie, ako sú akciové spoločnosti, majú štruktúry, ktoré sa líšia v prístupe k riešeniu konfliktu záujmov.

Williamson skúma inštitúcie a ich aktivity z pohľadu transakcií a tento prístup sa využíva pri analýzach aj v rámci iných spoločenských vied vrátane takých oblastí, ako sú právo a politika. Kým v minulosti sa v teórii hovorilo najmä o pôsobení trhu, jeho rozvinutie teórie sa prejavilo v náraste záujmu o koncepciu transakcií. Všimol si, ako a prečo účastníci vyjednávania vstupujú do transakcií a aké sú riziká, ktoré v nich na seba jednotliví účastníci berú.

Zameranie na náklady transakcií viedlo Williamsona k rozlíšeniu medzi (a) opakovaným vyjednávaním prípad od prípadu a (b) vzťahovo-špecifickými zmluvami. Opakované nákupy surovín či tovarov na trhu na pokrytie pravidelnej potreby výrobnéj firmy by napríklad predstavovali vyjednávanie prípad od prípadu. Ale, ako argumentoval, časom si táto firma zrejme vytvorí trvalé vzťahy s konkrétnym

---

<sup>2</sup> Príkladom je vzťah medzi podnikateľom a rôznymi externými investormi. Veritelia zvyčajne nezískavajú kontrolné práva, dokiaľ nenastane situácia, že podnikateľ neplní svoje povinnosti. Naproti tomu akcionári bežne disponujú pomerne značnými kontrolnými právami. Williamson ukazuje, že na financovanie dlhom sú vhodné nešpecifické aktíva, ktoré môžu byť presunuté pri nízkych nákladoch. Po nesplnení povinností môžu veritelia tieto aktíva podnikateľovi zabaviť. Špecifické aktíva sú však menej vhodné na financovanie dlhom, pretože kontrolné práva, ak sú presunuté mimo tohto vzťahu, strácajú svoju hodnotu. Neskoršie výskumy potvrdili užitočnosť prístupu neúplných zmlúv pre analýzu rozhodnutí v oblasti podnikových financií. Tento smer práce napomohol zblíženie medzi oblasťou podnikových financií a správou korporácie.

dodávateľom a situácia sa mení. V článku z roku 1971, aj neskôr v knihe *Trhy a hierarchie*, rozvinul podrobnú teóriu firmy. Tvrdil, že organizovanie transakcií v rámci firiem je oveľa potrebnéjšie vtedy, keď sú transakcie komplexné a keď fyzické a ľudské aktíva sú silne vzťahovo-špecifické. Pretože komplexnosť aj špecifickosť možno merať, jeho teória mala požadovaný empirický obsah.

#### **2.4. Úspech pri empirickom potvrdení jeho hypotéz a v hospodárskej politike**

Williamson okrem iného rozvinul učenie o tom, prečo sa firmy rozhodujú preniesť niektoré svoje aktivity na iné subjekty namiesto toho, aby ich realizovali v rámci vlastnej firmy. Jeho práca tiež pomohla vysvetliť, ako sa firmy líšia od trhov a prečo firmy môžu zlúčenie využívať na podporu efektívnosti, a nielen s cieľom získať trhovú moc. Výskum v tejto oblasti ovplyvnil aj uvažovanie vlád v oblasti antimonopolnej politiky. Jeho teóriu transakčných nákladov empiricky testovali aj ďalší ekonómovia (napr. Joskow, 1987). Prístup neúplných kontraktov k teórii firmy a firemných financií je čiastočne založený na práci Williamsona a Coaseho.

Williamsonova teoretická argumentácia má viacero rovín. Trh zrejme bude fungovať dobre vtedy, ak nebudú existovať prekážky na uzatvorenie alebo vynútenie podrobných zmlúv. V konkurenčnom prostredí nič nebráni aktérom v tom, aby sa dohodli ohľadne zmluvy. Len čo však nejaký aktér – napríklad dodávateľ – uskutoční vzťahovo-špecifické kapitálové investície, bežná trhovú transakcia sa mení na špecifický trhovú vzťah, v ktorom sú obidve strany od seba vzájomne závislé. Sám uvádza niektoré argumenty, prečo náklady vyjednávania bývajú vyššie v situáciách, keď je ťažšie zmeniť obchodných partnerov. Podľa neho majú strany väčšiu motiváciu vyjednávať, teda použiť zdroje na zlepšenie svojho vyjednávacieho postavenia a tým aj na zvýšenie svojho podielu na dostupných efektoch z transakcie. Za situácie, keď je obtiažné zmeniť obchodných partnerov, dochádza k stratám vždy, keď v dôsledku vyjednávania tento proces zlyhá. Náklady vyjednávania sa dajú znížiť zapojením všetkých komplementárnych aktív v rámci rovnakej firmy. V dôsledku právneho postavenia firmy sa mnohým konfliktom dá zabrániť prostredníctvom rozhodovacích právomocí vrcholového manažéra.

Jeho počiatkové príspevky zdôrazňovali výhody vertikálnej integrácie, ale komplexná teória hraníc firmy musí špecifikovať aj náklady. V druhej hlavnej monografii – *Ekonomické inštitúcie kapitalizmu* – uvádza, že autoritu možno zneužiť. Samotná neúplnosť kontrahovania, ktorá predovšetkým zvädza k vertikálnej integrácii, je tiež dôvodom, prečo vertikálna integrácia nie je jednoznačne vhodným riešením. Manažéri sa podľa Williamsona môžu snažiť o prerozdelenie, dokonca aj keď je to neefektívne. Uznávaný názor, že hierarchická organizácia je nákladná, pretože predstavuje administratívne náklady, nie je podľa

Williamsona uspokojivý. Podľa neho je možné hranice firiem posunúť bezo zmeny bežných administratívnych postupov.

Tvrdí, že organizovanie transakcie v rámci firmy sústreďuje rozhodovacie práva, čím znižuje vyjednávacie náklady a obmedzuje riziko bezvýhodiskovej vyjednávacjej pozície. Manažérom súčasne dáva väčší priestor na získanie renty neefektívnym spôsobom. Efekt tohto výmenného obchodu závisí od obťažností dohodnutia zmlúv a od miery špecifickosti aktív. Transakcie sa podľa neho uskutočnia v rámci firiem vtedy, ak budú zahŕňať aktíva, ktoré sú cenné len pre konkrétnych aktérov (napr. nákupcov). Bude to najmä vtedy, ak neistota alebo komplexnosť zvýšia náklady formulovania úplných a vynútiteľných zmlúv. V opačnom prípade sa transakcie uskutočnia na trhu.

Hlavný prínos Williamsona spočíva v tom, že poskytuje vysvetlenie na zistenie hraníc firiem. Táto teória má vplyv nielen na firmy, ale aj na legislatívu týkajúcu sa hospodárskej súťaže. Uvedený dôkaz naznačuje, že vertikálna integrácia výroby je ovplyvnená ním identifikovaným kompromisom. Firmy, ktoré majú nevhodné organizačné hranice, bývajú menej ziskové, a teda majú menšiu šancu prežiť. Ak táto téza platí, potom je jeho teória cenná aj pre manažérov – čo sa potvrdilo záujmom o jeho publikácie v manažérskych kurzoch na celom svete.

Svojou teóriou vertikálnej integrácie sa snaží objasniť, prečo sa firmy zásadne líšia od trhov. Odmieta častý názor expertov zo 60. rokov, že vertikálna integrácia sa dá najlepšie pochopiť ako prostriedok na získanie trhovej sily. Jeho analýza logicky odôvodňuje obmedzenie antitrustového záujmu súvisiaceho s vertikálnymi zlúčeniami v 70. a 80. rokoch, a zrejme k tomuto procesu aj prispela. Už v roku 1984 legislatíva týkajúca sa zlúčení v USA prijala myšlienku, že väčšina zlúčení nastáva kvôli väčšej efektívnosti a že táto efektívnosť zrejme súvisí s vertikálnymi zlúčeniami. Ešte pred svojou objavnou prácou ohľadne vertikálnej integrácie začal mať Williamson vplyv na politiku hospodárskej súťaže v USA. V období svojej práce v oblasti antimonopolných otázok na Ministerstve spravodlivosti USA napísal článok (Williamson, 1968), v ktorom naznačil, že horizontálne zlúčenia by niekedy mohli byť na základe efektívnosti povolené. To zrejme ovplyvnilo aj prvé smernice na zlučovanie (z roku 1968) vydané týmto ministerstvom. Doterajšie poznatky naznačujú, že vertikálna integrácia je ovplyvnená nielen komplexnosťou, ale aj špecifickosťou aktív. Celý rad empirických prác sa tiež zamerával na testovanie Williamsonových hypotéz.<sup>3</sup> Joskow (1987) skúmal

---

<sup>3</sup> Lafontaine a Slade (2007) napr. uvádzajú dôkazy ohľadne rozhodujúcich faktorov vertikálnej integrácie a tvrdia, že váha týchto dôkazov je značná. Ukazuje sa, že takmer všetky predpovede z oblasti analýzy transakčných nákladov sa empiricky potvrdili. Autori empiricky zistili, že vo väčšine prípadov zisk maximalizujúca vertikálna integrácia a rozhodnutia o zlúčení sú efektívne nielen z pohľadu firiem, ale aj z pohľadu spotrebiteľov. Napriek niektorým odlišným výsledkom to prevažná väčšina štúdií potvrdzuje. Aj vo vysoko koncentrovaných odvetviach, kde horizontálne posúdenia

transakcie medzi uholnými baňami a výrobcami elektriny. Ťažba uhlia a spaľovanie uhlia na výrobu elektriny sú dva nesúvisiace procesy a náklady na dopravu uhlia sú pomerne nákladné. Preto ak blízko existuje len jedna baňa, ktorá produkuje uhlie potrebnej kvality, potom existuje vysoká úroveň vzájomnej závislosti medzi vlastníkom bane a vlastníkom elektrárne. Williamsonova teória tvrdí, že čím ďalej sú dvojica baňa/elektrárne umiestnené od iných baní/elektrární, tým viac sa zvyšuje pravdepodobnosť, že takáto dvojica bude mať spoločného vlastníka. Jeho teória predpovedá aj to, že ak je špecifickosť aktív nízka, potom sú zmluvy jednoduchšie a majú kratšie trvanie. S rastom špecifickosti aktív sa však stávajú podrobnejšími a dlhodobými. Výnimočne majú zmluvy veľmi dlhú platnosť, prípadne sa tieto dva subjekty (z nášho príkladu) dostávajú do vlastníctva rovnakej firmy. S nárastom špecifickosti aktív sa teda vzťah medzi aktérmi (operátormi baní a výrobcami elektriny) postupne transformuje z trhového vzťahu na netrhový.

Profesor ekonómie na University of Chicago a nositeľ Nobelovej ceny z roku 2007 R. Myerson spomína, ako mu pri čítaní jednej z Williamsonových kníh – pred jeho návštevou v Moskve – táto práca pomohla lepšie pochopiť podstatu organizácií a komparatívne systémy komunizmu a kapitalizmu. Podľa neho bol Williamsonov výskum, aj keď nebol zameraný na finančné inštitúcie, dôležitý pre riešenie súčasného ekonomického problému – teda ako chápať organizáciu firiem a reguláciu ich správania tak, aby sa predišlo ďalšej finančnej kríze. Domnieva sa, že teória firmy bude v budúcnosti oveľa významnejšia. Dodal tiež, že bolo prekvapujúce, že hodnotitelia pri udeľovaní Nobelovej ceny spojili práce Ostromovej a Williamsona, keďže si uvedomili, že obidve práce pomáhajú objasniť podstatu dôvery v ekonomické aktivity a efekty regulácie (Lee, 2009).

## 2.5. Vzťahy ku kolegom

Pri vysvetľovaní Williamsonovho úspechu sa nesmie zabúdať na jeho odborné zázemie, a to tak zo strany učiteľov, ako aj spolupracovníkov. Významnú úlohu v tomto smere zohral aj Herbert A. Simon, známy najmä prácou *Administrative Behavior* z roku 1947. Spolu so svojimi kolegami publikoval v 60. rokoch dve významné práce, v ktorých rozpracovali myšlienku obmedzenej racionality ako dôležitého prvku v organizačnom správaní. Pridali aj ďalšie myšlienky, najmä koncepciu významu správania založeného na pravidlách, zakomponovanie histórie do pravidiel, endogénny charakter preferencií a politický (konflikt záujmov) charakter organizácií (Augier a March, 2001).

---

získavajú značný význam, sa zdá byť v mnohých prípadoch čistý efekt vertikálnej integrácie kladný. Autori konštatujú, že pri rozhodovaní o vertikálnom usporiadaní by povinnosť dokazovať mala byť uložená protimonopolným orgánom. Tie by mali prípadne ukázať na škodlivosť tohto usporiadania. Autori zistili, že obmedzenia vertikálnej integrácie sú zvyčajne škodlivé pre spotrebiteľov. Vzhľadom na váhu dôkazov sa podľa autorov patrí, aby vládne agentúry prehodnotili platnosť takýchto obmedzení.

Napriek vplyvu Simona na Williamsona sa nezhody medzi nimi stali povestnými. V jednej zo svojich posledných prác Simon kritizoval nedostatok behaviorálneho realizmu v jeho práci. Táto kritika sa objavila už skôr ohľadne „novej inštitucionálnej ekonómie“, ktorú Williamson významne rozpracoval (Scientific, 2009). Simon ho považoval za človeka, ktorý vnáša nové myšlienky obmedzenej racionality v rámci prístupu maximalizácie. Domnieval sa však, že nie je dostatočne lojálny k programu behaviorálnej ekonómie, ktorá stelesnila prácu jeho učiteľov na Carnegie Institute of Technology (CIT, neskôr Carnegie Mellon University) v polovici 20. storočia a kde Simon bol tiež jedným z nich.

Williamson sa snažil do ekonomickej teórie zaviesť behaviorálne realistické predpoklady v súlade so snahami Simona a ďalších a v polovici 20. storočia rozvíjať na CIT behaviorálnu teóriu firmy. Sám raz uviedol, že tento inštitút mal značný vplyv na jeho projekt a že jeho pobyt v ňom pre neho znamenal najdôležitejšie obdobie v jeho intelektuálnom rozvoji.

Obidvaja ekonómovia sa názorovo líšili. Kým Simon zdôrazňoval opis rozhodovania tak, ako sa objavuje v spolupracujúcich a dobre koordinovaných systémoch, iní autori kládli väčší dôraz na konflikt záujmov a na problémy v slabo koordinovaných systémoch. Simon si uvedomoval obidva aspekty systému rozhodovania, ale na rozdiel od Williamsona sa len okrajovo venoval dôsledkom vyplývajúcim z toho, že organizácie sú považované za koalície rôznych záujmov.

Williamson sa snažil sprístupniť obmedzenú racionalitu pre ekonómov zracionalnením správania, ktoré sa na prvý pohľad môže javiť ako neracionálne. Tento prístup pochádza z čias jeho doktorandskej práce, ktorej hlavné argumenty boli publikované v práci *Behaviorálna teória firmy* (Williamson, 1963). Jeho vtedajší model manažérskeho správania predpokladal, že manažéri nemaximalizujú firemné zisky, ale sledujú skôr iné zložky vlastného manažérskeho záujmu. Tento model však prijal všeobecné predpoklady racionality hlavného smeru ekonómie. Podobne ako ďalší teoretici zaoberajúci sa koncepciami obmedzenej racionality aj Williamson rozvinul svoje úvahy o organizáciách do teórie, ktorá predpokladala racionálnych individuálnych aktérov, čo bolo pre Simona neprijateľné, pretože jeho prístup, ktorý spája nový prvok obmedzenej racionality so starým prístupom maximalizácie, považoval za bližší neoklasickému smeru ako jeho vlastnému. Williamson ale namietal, že jeho povest' ako neoklasického ekonóma je problematická.

Hlavným dôsledkom obmedzenej racionality pre Williamsona bolo, že všetky komplexné zmluvy sú nevyhnutne neúplné (Williamson, 2001). Simon sa domnieval, že tým, že sa nezaobera prvkami obmedzenej racionality, skresľuje spôsoby, akými organizácie riešia konflikt. Bol tiež presvedčený, že on a jeho kolegovia zveličujú význam konfliktu v moderných organizáciách. Pritom Williamsonov dôraz na konflikt záujmov bol v súlade s prácou jeho učiteľov Cyerta a Marcha.

Simon bol presvedčený, že Williamson zveličoval mieru podvádzania a krádeží v organizáciách. Podľa Simona ľudia v istej miere prijímajú ciele organizácie a stávajú sa k nej lojálni, čo zmierňuje aj pôsobenie vlastných záujmov. To, že Williamson neprikladá taký význam stotožneniu sa s organizáciou, považoval za chybu. Podľa Simona boli dôležité prvky organizačného života určované skôr spoluprácou ako vlastným záujmom.

Williamson venoval pozornosť niektorým negatívnym prvkom v organizáciách a dospel k iným záverom, ako boli tie, ktoré formuloval Simon zaoberajúci sa prvkami riešenia problému spolupráce za podmienok obmedzenej racionality. Súhlasil síce so Simonom v tom, že ľudia sú obmedzení vo svojej racionalite, ale sám rozvinul iný prístup založený na využití koncepcie obmedzenej racionality na zistenie dôsledkov pre výber foriem ekonomickej organizácie. Súhlasil s Cyertom a Marchom, že konflikt záujmu je hlavným problémom ekonomickej organizácie, ale toto zistenie použil skôr na štúdium zmlúv a analýzu problému vertikálnej integrácie.

Simon sa vo svojej kritike zmiernil a krátko pred svojou smrťou vo svojom poslednom liste Williamsonovi (z marca 2000) vyjadril svoju ľútosť, že ho správne nepochopil a nedocenil jeho pomoc a význam, ktorým jeho práca prispela k vzniku obmedzenej racionality a k zrealneniu ekonómie. Došlo tak k obnoveniu rešpektu medzi dvomi kolegami, pôvodne spätými vzťahom učiteľ – študent, následne predstavujúcimi dve významné osobnosti v moderných spoločenských vedách (Scientific, 2009). Nakoniec Simon uznal, že napriek výhradám sa jeho teórie dajú považovať za súčasť školy obmedzenej racionality. Uvedomil si tiež, akú významnú úlohu zohráva Williamson v organizačnej ekonómii. Práve Williamson totiž použil empirické štúdie v oblasti, kde dovtedy prevládala čistá teória. Uzmierenie teda neznamenal vyriešenie ich rozdielnych názorov. Rozdielne názory na niektoré problémy – napríklad miesta a podstaty konfliktu v organizáciách – zostali. Obidvaja sa jednoducho pozerali na veci odlišne a konfliktu záujmov v organizáciách pripisovali zásadne iný význam.

Význam Williamsonovej ekonómie transakčných nákladov je v prepojení neoklasickej logiky minimalizácie (transakčných) nákladov so Simonovým dôrazom na efekty obmedzenej racionality. Ekonómia transakčných nákladov teda tvorí priesečník ekonómie a organizácie a jej súčasný vývoj sa dá chápať ako posun od definovania firmy ako entity vyhýbajúcej sa negatívam (t. j. transakčným nákladom a ďalším negatívnym efektom obmedzenej racionality) smerom k pohľadu na firmu ako entitu vytvárajúcu pozitíva (poznatky). Tento posun nastáva dôsledkom rastúceho záujmu ekonómie o otázky poznatkov. Zaujímavé je, že proces presmeroval pozornosť ekonómie transakčných nákladov späť k Simonovej teórii (Hardt, 2009).

Ani v jednom zo svojich najvýznamnejších článkov v časopise *The Journal of Economic Literature* Williamson (2000) nezabúda uviesť Simona ako významného predstaviteľa novej inštitucionálnej ekonómie.

K najvýznamnejším nasledovníkom, ktorí boli významne ovplyvnení jeho prácou, patrí už spomínaný Paul L. Joskow, ktorý dlhé roky pôsobil v rôznych funkciách na MIT (v rokoch 1994 – 1998 tam bol vedúcim oddelenia ekonómie) a ktorý testoval jeho teoretické koncepcie. K mladším pokračovateľom patrí Nicolai J. Foss, ktorý sa venuje teórii firmy a ktorý si všíma koordináciu ekonomických aktivít, problémy správy poznatkov a i. Skutočnosťou je, že veľa ďalších vedcov a pedagógov bolo vo svojich prácach priamo ovplyvnených Williamsonom a ešte viac autorov využilo vo svojich prácach niektoré jeho čiastkové poznatky.

### 3. Hodnotenie publikačnej aktivity a citácií: rebríček IDEAS RePEc

V tejto časti si všimame kvantitatívne a kvantifikované kvalitatívne charakteristiky súvisiace s Williamsonovou publikačnou činnosťou prevažne vo vedeckých časopisoch. Pri niektorých predchádzajúcich nositeľoch Nobelovej ceny sa ukázalo, že títo vedci boli vysoko hodnotení aj v rebríčkoch publikácií a citácií. V súčasnosti sa objavujú hlasy, ktoré hovoria o tom, že kritérium „významných prínosov“ do vedy, na základe ktorého sa udeľuje Nobelova cena, neodráža dostatočne presne skutočný prínos laureátov a tendencia udeľovať ceny v chronologickom poradí objavov je tiež bodom na diskusiu (Inglesi, 2009).

Na rozdiel napríklad od spoločnosti Thomson Reuters, ktorá sa dlhodobo na základe kvantitatívnych údajov *ISI Web of Knowledge*<sup>SM</sup> zaoberá odhadmi toho, kto získa Nobelovu cenu, sme dáta pre našu analýzu získali z databázy IDEAS RePEc. IDEAS patrí k najznámejším voľne prístupným databázam a je komplexnejšia ako *ISI Web of Science* či *SSCI*. Poskytuje rôzne rebríčky vyrátané na základe údajov RePEc, ktoré sú založené na dátach o autoroch, ktorí sa zaregistrovali v RePEc Author Service (stav k 5. 8. 2010 bol 25 084 autorov – pozn. D.B.), inštitúciách uvedených v EDIRC, bibliografických dátach získaných RePEc, citačnej analýze urobenej CitEc a dátach o popularite zostavených LogEc (Zimmermann, 2009). Začiatkom augusta 2010 databáza obsahovala vyše 2 878 sérií s 366 tis. Working papers, 1 440 časopisov s 559 tis. článkami, 13 321 knižných kapitol, 7 668 kníh a 1 998 softvérových komponentov, celkovo vyše 948 tis. položiek. Tieto údaje potvrdzujú pomerne značnú reprezentatívnosť uvedenej databázy.

V tejto časti chceme overiť hypotézu, či hodnotenie vedcov na základe medzinárodných databáz článkov a citácií – ako je napríklad databáza IDEAS RePEc, ktorá sleduje najmä kvalitu (časopiseckej) publikačnej činnosti – dostatočne odráža ich komplexný prínos. Našou hypotézou je, že poradia uvádzané v databáze

IDEAS RePEc sú síce reprezentatívne a podrobné, ale samy osebe zatiaľ nestačia na komplexné hodnotenie a výber najlepších ekonómov. Predpokladáme, že k uznaniu vo forme udelenia Nobelovej ceny došlo nielen zásluhou špičkovej vedeckej práce vyjadrenej (časopiseckou) publikačnou činnosťou a citáciami, ale aj v dôsledku ďalších faktorov, medzi ktoré môžeme zaradiť cieľavedomé budovanie postavenia vedca v rámci širšej vedeckej komunity, vytvorenie vedeckej školy a potvrdenie jeho teoretických predstáv a záverov v praxi. Teda tých faktorov, ktoré sme podrobnejšie rozoberali v 2. časti a ktoré sa považujú aj za kritériá na udelenie Nobelovej ceny. Naša hypotéza naznačuje, že kvantitatívne formy vedeckého hodnotenia – typu databázy IDEAS RePEc – nie sú vždy rozhodujúce pri výbere nositeľov Nobelovej ceny. Hodnotenie robené pri návrhu na udelenie Nobelovej ceny je zrejme subjektívnejšie (ako niekedy uvádzajú kritici), ale na druhej strane v niečom možno aj hlbšie a komplexnejšie (najmä pokiaľ ide o poznanie diela autora). Mieru sofistikovanosti procesu rozhodovania o udelení Nobelovej ceny môžeme posúdiť len čiastočne, pretože síce poznáme základné princípy procesu výberu kandidátov a nositeľov tejto ceny, ale nepoznáme detaily tohto hodnotiaceho procesu. Na overenie našej hypotézy berieme Williamsonovo umiestnenie v rozsiahlej databáze IDEAS RePEc.

Uvedenú hypotézu sme sa snažili čiastočne overiť s využitím prác, ktoré si všímajú pôsobenie Williamsonovej stratégie na odbornú verejnosť. Teraz pristupuje analýza dát týkajúcich sa publikačných výsledkov autora a ich porovnanie s výsledkami tých najlepších v daných kategóriách. Ak budú výsledky autora výrazne horšie, ako sú výsledky najlepších uvedených v daných kategóriách v databáze IDEAS RePEc, mohlo by to naznačovať, že existujú aj iné faktory vysvetľujúce úspech autora, okrem tých, ktoré zaznamenáva IDEAS RePEc podľa jednotlivých kategórií (celkovo 30).

Okrem našich doplnkových vysvetľujúcich faktorov môžu existovať aj ďalšie, ktoré sa môžu zvažovať, napríklad vek vedca. V prípade mladého autora by sa dali „horšie“ výsledky vysvetliť krátkym obdobím pôsobenia v danej oblasti. V našom prípade však autorov vek presiahol 80 a tak tento argument môžeme vylúčiť. Navyše niektoré ukazovatele, ktoré používame z RePEc – konkrétne tie týkajúce sa citácií 8, 12, 14, 16 – sú diskontované vekom citácie. Výsledky za posledné obdobie od udelenia ceny mohli, predpokladáme, ďalej zlepšiť minulé hodnoty v dôsledku väčšej publicity prác autora po získaní ceny.

Postup a zásady pri procese výberu kandidátov a nositeľov Nobelovej ceny za ekonómiu sú vo všeobecnosti uvedené na oficiálnych stránkach Výboru pre udelenie Nobelovej ceny (Nobelprize, 2010). Uvádzajú sa tu informácie o spôsobe predkladania návrhov i to, že mená nominovaných a nominujúcich, ako aj výskumy a názory súvisiace s procesom výberu, sú 50 rokov utajené. Konečné

rozhodovanie robí päťčlenný Výbor pre cenu za ekonomické vedy, ktorý však zväčša býva doplnený o ďalších externých členov, ktorí majú rovnaké hlasovacie práva ako členovia Výboru. Kandidáti nominovaní na cenu sú nominovaní osobami, ktoré získali pozvanie od Výboru a nikto z nich nemôže navrhnúť seba samého. Sú tu tri identifikovateľné dôvody na udelenie cien: jasne definovaný príspevok, dva alebo viac špecifických príspevkov, alebo celkový príspevok v oblasti ekonómie (Inglesi, 2009).

V tabuľke 1 uvádzame orientačné pozície niektorých nositeľov Nobelovej ceny za ekonómiu, aby sme poukázali na postavenie iných významných zástupcov ekonomickej vedy v rebríčku IDEAS RePEc. Ako je vidieť z prehľadu, Williamson a Ostromová (ktorej výskum ide proti záverom mainstreamovej ekonómie – Holman, 2010) sú pomerne nízko v rebríčku oproti iným laureátom, ktorí získali cenu v posledných rokoch. Výbor pre Nobelovu cenu má tri piliere, na základe ktorých robí svoje rozhodnutie: (1) originalitu, (2) praktický význam a (3) významný vplyv na vedu. Otváranie nových oblastí pre budúci výskum je tiež dôležitým aspektom (Inglesi, 2009).

T a b u ľ k a 1

**Orientačné pozície (ukazovateľ 1) niektorých nositeľov Nobelovej ceny**

Poradie	Meno (rok udelenia ceny)	Priemerné skóre umiestnenia
63.	George A. Akerlof (2001)	60.14
223.	Roger B. Myerson (2007)	227.56
825.	Elinor Ostrom (2009)	708
13.	Paul R. Krugman (2008)	17.66
2.	Joseph E. Stiglitz (2001)	3.35
498.	Oliver E. Williamson (2009)	486.88

*Prameň:* Autor na základe údajov z databázy IDEAS RePEc. Prístup 5. 8. 2010.

Isté obmedzenie rebríčku IDEAS RePEc na naše účely je pochopiteľné. Ide najmä o absenciu kníh a obmedzenú dostupnosť článkov niektorých autorov (pozri tab. 2 ohľadne prístupu k článkom Williamsona v uvedenej databáze). Na druhej strane rebríček obsahuje veľký počet najvýznamnejších ekonómov a je značne reprezentatívny.

T a b u ľ k a 2

**Prístup prác O. E. Williamsona na IDEAS RePEc**

Typ publikácie (počet)/prístup	Možnosť stiahnuť voľne	Možnosť stiahnuť obmedzený prístup	Nie je k dispozícii na stiahnutie
Working papers (5)	5	–	–
Články (53)	5	37	11
Kapitoly (4)	3	1	–

*Prameň:* Autor na základe údajov z databázy IDEAS RePEc. Prístup 5. 8. 2010.

Tabuľka 3

Kvalitatívne a kvantitatívne hodnotenie práce O. E. Williamsona

Číslo ukazovateľa	Poradie O. W.	Skóre O. W.	Skóre najlepšieho	Skóre O. W./ najúspešnejší (%)
1 Priemerné skóre umiestnenia	498.	486.88	24 692	1.97
2 Počet výrazných prác, vážené faktorom jednoduchého vplyvu	911.	567.24	5 479.51	10.35
3 Počet výrazných prác, vážené faktorom rekurzívneho vplyvu	942.	3.89	38.89	10.00
4 Počet výrazných prác, vážené počtom autorov	600.	58.33	380.93	15.31
5 Počet výrazných prác, vážené počtom autorov a faktormi jednoduchého vplyvu	426.	551.16	4 525.45	12.18
6 Počet výrazných prác, vážené počtom autorov a faktormi rekurzívneho vplyvu	478.	3.78	31.96	11.83
7 Počet citácií	749.	621	11 508	5.40
8 Počet citácií diskontovaný vekom citácie	1 029.	119.88	2 750.52	4.36
9 Počet citácií, vážené faktorom jednoduchého vplyvu	1 087.	2 183.56	69 472.82	3.14
10 Počet citácií, vážené faktorom rekurzívneho vplyvu	1 158.	13.56	448.06	3.03
11 Počet citácií, vážené počtom autorov	374.	589.66	6 750	8.74
12 Počet citácií, vážené počtom autorov, diskontované vekom citácie	506.	116.1	1 318.26	8.80
13 Počet citácií, vážené počtom autorov a faktormi jednoduchého vplyvu	667.	2 036.28	43 948.93	4.63
14 Počet citácií, vážené počtom autorov a faktormi jednoduchého vplyvu, diskontované vekom citácie	838.	105.64	2 147.72	4.92
15 Počet citácií, vážené počtom autorov a faktormi rekurzívneho vplyvu	740.	12.58	327.01	3.85
16 Počet citácií, vážené počtom autorov a faktormi rekurzívneho vplyvu, diskontované vekom citácie	923.	2.9	72.06	4.02
17 h-index	587.	13	54	24.07
18 Počet registrovaných citujúcich autorov	831.	340	3 709	9.17
19 Počet registrovaných citujúcich autorov, vážené podľa poradia (max. 1 na autora)	891.	246.42	2 781.13	8.86
20 Počet časopiseckých stránok	590.	809	4 484	18.04
21 Počet časopiseckých stránok, vážené faktorom jednoduchého vplyvu	455.	7 753.24	54 186	14.31
22 Počet časopiseckých stránok, vážené faktorom rekurzívneho vplyvu	551.	50.72	403.99	12.55
23 Počet časopiseckých stránok, vážené počtom autorov	177.	771.16	3 020.08	25.53
24 Počet časopiseckých stránok, vážené počtom autorov a faktormi jednoduchého vplyvu	190.	7 358.18	36 551.33	20.13
25 Počet časopiseckých stránok, vážené počtom autorov a faktormi rekurzívneho vplyvu	234.	48.04	272.81	17.61
26 Počet nahliadnutí na abstrakt v službách RePEc za posledných 12 mesiacov	551.	7 186	72 581	9.90
27 Počet stiahnutí cez služby RePEc za posledných 12 mesiacov	352.	2 885	22 986	12.55
28 Počet nahliadnutí na abstrakt v službách RePEc za posledných 12 mesiacov, vážené počtom autorov	156.	6 830.5	46 743.16	14.61
29 Počet stiahnutí cez služby RePEc za posledných 12 mesiacov, vážené počtom autorov	105.	2 742.83	14 063.83	19.50
30 Wu-Index	444.	4	17	23.53

Poznámka: Poradie je založené na 24 692 registrovaných autorov.

Prameň: Spracované autorom na základe údajov z databázy IDEAS RePEc (2010). Prístup 5. 8. 2010.

V pomerne komplexnej medzinárodnej databáze IDEAS RePEc sa Williamson nachádza, podľa hlavného syntetického ukazovateľa, ktorým je priemerné skóre umiestnenia, na 498. mieste. Pokiaľ ide o skóre citácií, je na 749. mieste (má skóre 621 bodov – na ilustráciu, na 1. mieste sa nachádza A. Shleifer so skóre 11 508). Podrobnejšie porovnania podľa jednotlivých kategórií, ako aj oproti najlepším autorom v jednotlivých kategóriách uvádzame v tabuľke 3.

Rozdielnosť pozícií laureátov Nobelovej ceny sme uviedli už v tabuľke 1. Ak by sme sa pozreli na jedného z nositeľov tejto ceny – napríklad J. E. Stiglitz (nositeľa Nobelovej ceny za rok 2001 a ceny John Bates Clark Medal za rok 1979) – a porovnali jeho výsledky s Williamsonovými, uvidíme, že rozdiely ich umiestnení v databáze IDEAS RePEc sú značné. Stiglitz je na tom výrazne lepšie, a to napriek tomu, že je mladší – Nobelovu cenu získal vo veku 58 rokov. Len v dvoch kategóriách z 34 kategórií bol Stiglitz na horšom ako 10. mieste (v kategóriách 14 a 34). V 21 kategóriách bol Stiglitz do 5. miesta (vrátane) a v piatich kategóriách obsadil prvé miesto. Jeho najhoršie umiestnenie bolo 25. miesto. Oproti tomu Williamsonovo (v čase získania Nobelovej ceny mal 77 rokov) najhoršie miesto bolo 1 158. V prvej desiatke nebol – jeho najlepšie miesto v niektorej z kategórií je 105., ale v 18 uvádzaných kategóriách nebol ani v prvej 500. Do istej miery možno vynikajúce výsledky u Stiglitz pripísať čiastočne aj jeho „popularite“ danej tým, že je nositeľom Nobelovej ceny za rok 2001, a tým, že pôsobil ako viceprezident a hlavný ekonóm Svetovej banky, ale aj jeho výraznými názormi a verejnou angažovanosťou.

Je skutočnosťou, že v databáze IDEAS RePEc nie sú vo väčšej miere zachytené knižné publikácie. Na druhej strane, z hľadiska nášho porovnania sú v obdobnej pozícii aj mnohí ďalší autori z tejto databázy. Navyše priorita, ktorú niekedy časopisy oproti knihám majú, znamená, že s databázou IDEAS RePEc je možné pracovať. Napriek tomu možno konštatovať, že Williamsonove knižné publikácie, ako sme už uviedli, sú veľmi kvalitné. V tomto smere nám chýba podobná ucelená databáza s knižnými publikáciami. Istým celkovým potvrdením kvality umiestnenia v databáze IDEAS RePEc je to, že Williamson sa v 31 kategóriách nachádza medzi 5 % najlepších autorov. Teda napriek tomu, že nie je medzi absolútnou špičkou, nachádza sa v najvyššej úrovni teoretických ekonómov.

V tabuľke 4 uvádzame prehľad odhadov budúcich nositeľov Nobelovej ceny za ekonómiu od dvoch organizácií – od už spomínanej spoločnosti Thomson Reuters a od Harvard University. Kým prvý odhad bol robený formou kvantitatívnej analýzy, druhý vychádzal z tipovacej súťaže akademikov a študentov. Zaujímavé je, že kým kvantitatívna analýza nezaradila Williamsona do zoznamu budúcich laureátov, „expertný pohľad“ tam jeho meno zaradil (pozri tab. 4). To potvrdzuje aj našu hypotézu o len čiastočnom vplyve čisto kvantitatívnych kritérií pri rozhodovaní o udelení tohto ocenenia.

## T a b u ľ k a 4

**Odhad nositeľov Nobelovej ceny za ekonómiu na rok 2009**

Nominácia na cenu (odhad)	
Thomson Reuters (1)	Harvard University (2)
Ernst Fehr (University of Zurich)	Robert Barro (Harvard University): 10 %
Matthew J. Rabin (University of California, Berkeley)	John B. Taylor (Stanford University): 8 %
William D. Nordhaus (Yale University)	Paul Milgrom (Stanford University): 8 %
Martin L. Weitzman (Harvard University)	Jean Tirole (Industrial Economics Institute): 6 %
John B. Taylor (Stanford University)	<b>Oliver Williamson (University of California, Berkeley): 6 %</b>
Jordi Gali (Pompeu Fabra University, Barcelona)	Martin Weitzman (Harvard University): 6 %
Mark L. Gertler (New York University)	Eugene Fama (University of Chicago): 5 %
–	Richard Thaler (University of Chicago): 5 %
–	Lars Hansen (University of Chicago): 4 %
	Paul Romer (Stanford University): 4 %

*Poznámka:* (1) Thomson Reuters na predpovedanie nositeľov Nobelovej ceny za ekonómiu využíva kvantitatívnu metódu. (2) Na Harvard University nominácia na Nobelovu cenu viedla k vzniku tipovacej skupiny medzi akademikmi, výskumníkmi a študentmi. Tipovanie sa uzatvorilo deň pred oznámením o nositeľoch za rok 2009. Čísla znamenajú percento celkového balíka peňazí daného do tipovania (ktorý bol v roku 2009 149 USD).

*Prameň:* Upravené podľa Inglesi (2009).

Každoročne Thomson Scientific využíva dáta z *ISI Web of Knowledge*<sup>SM</sup> na kvantitatívne stanovenie najvplyvnejších výskumníkov v „nobelovských“ kategóriách vrátane ekonómie. Kvôli celkovému počtu citácií ich prác sú títo najlepší výskumníci nazývaní laureátmi Thomson Scientific (pri ich výbere sa berie celkový počet citácií a počet článkov s vysokým impact faktorom) a predpokladá sa, že budú uchádzačmi o Nobelovu cenu, či už v ten daný rok alebo v blízkej budúcnosti. Podľa spoločnosti Thomson Scientific sú citácie priamou prezentáciou vplyvu v danej oblasti a citovaní autori sú tiež často nominovaní na rôzne ocenenia (vrátane Nobelovej ceny). Thomson Scientific je jedinou organizáciou, ktorá využíva kvantitatívne dáta na pravidelné predpovede nositeľov Nobelovej ceny. Laureáti Thomson Scientific sa zvyčajne umiestňujú medzi hornú jednu desatinu percenta (0,1 %) výskumníkov vo svojich oblastiach, a to na základe citácií ich publikovaných článkov (Yancey, 2005). Firma uvádza, že za posledných 30 rokov štúdie Thomson Scientific poukázali na silný vzťah medzi citáciami časopiseckých článkov a rešpektom kolegov, čo sa odráža v profesionálnych oceneniach, akým je Nobelova cena.

**Záver**

Príspevok si kládol za cieľ zistiť sa, aké faktory v pôsobení O. Williamsona prispeli k tomu, že získal svetové meno v ekonomickej vede, a súčasne aj ocenenie v podobe Nobelovej ceny za ekonómiu. Všimli sme si nielen kvantitatívne,

ale aj kvalitatívne aspekty prác a udalostí v jeho živote a to, ako sa snažil presadiť svoje myšlienky. Aj tento príklad ukazuje, že vo svete vedy nestačí byť originálnym alebo mať krátkodobý úspech, ale že je potrebné cieľavedome a dlhodobo systematicky pracovať. Samozrejme, existujú aj výnimky. To však nie je prípad Williamsona, ktorého dlhoročná profesionálna aktivita obsahuje všetky druhy potrebných schopností na získanie puncu úspešného vedca. Spomenuté aktivity naznačili, že v priebehu desaťročí sa z neho vypracoval erudovaný vedec a uznávaný autor. Na získanie najvýznamnejších ocenení však často nestačí ani celosvetové uznanie. Pohľad na umiestnenia Williamsona podľa kritérií medzinárodného hodnotenia z databázy IDEAS RePEc a ich porovnanie s najlepšimi vedcami-ekonómami nám umožnili potvrdiť, že k jeho celkovému úspechu zrejme prispela nielen kvantita a kvalita publikovaných článkov a množstvo citácií, ale aj niektoré ďalšie faktory. Faktory, ktoré sme si v článku všimli, naznačili, že úspech autora, ktorý sa odrazil v kvalitnom – aj keď nie špičkovom – umiestnení v rebríčkoch databázy IDEAS (v mnohých kategóriách sa umiestnil medzi 5 % najlepších), mohlo podporiť najmä:

- (a) interdisciplinárne zameranie jeho práce;
- (b) sformulovanie originálnej teórie, ktorú komplexne rozpracoval a ktorá sa ukázala ako adekvátne odrážajúca ekonomickú realitu;
- (c) rozvoj vlastnej teoretickej školy;
- (d) publikovanie významných odborných kníh;
- (e) efektívna prezentácia jeho výsledkov na verejnosti;
- (f) väzby na významných ekonómov;
- (g) praktické využitie jeho teoretických záverov v hospodárskej a manažérskej praxi.

Náš výskum potvrdzuje našu hypotézu a ukazuje, že napriek skutočnosti, že poradia robené na základe publikácií vo vedeckých časopisoch a citácií, predstavujú významný selekčný mechanizmus na výber najlepšieho vedca v oblasti ekonómie, tieto ukazovatele nie sú dostatočne komplexné, aby boli jedinou podmienkou nominovania najlepších vedcov, ako naznačuje prípad výberu na udeľenie Nobelovej ceny. Na základe analýzy jeho prác, prác o ňom, ako aj databázy IDEAS RePEc sme ukázali, že napriek tomu, že Williamson v rebríčku ekonómov IDEAS nie je na najvyšších priečkach, jeho ďalšie atribúty výskumnej práce (a – g) zrejme výraznou mierou ovplyvnili – a to najmä atribúty (b), (c) a (g) – aj rozhodnutie komisie udeliť mu Nobelovu cenu. Dôležité je, že jeho celoživotná práca napĺňa všetky hlavné kritériá, ktoré Výbor pre Nobelovu cenu považuje za významné. Kvalita teoretických príspevkov O. Williamsona a jeho trvalé úsilie rozvíjať stav nášho poznania potvrdzujú, že svoje významné postavenie si rozhodne zaslúži.

## Literatúra

- AUGIER, M. – MARCH, J. G. (2008): Realism and Comprehension in Economics: A Footnote to an Exchange between Oliver E. Williamson and Herbert A. Simon. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 66, č. 1, s. 95 – 105.
- AUGIER, M. – MARCH, J. G. (2001): Conflict of Interest in Theories of Organization: Herbert A. Simon and Oliver E. Williamson. *Journal of Management and Governance*, 5, č. 3 – 4, s. 223 – 230.
- FOSS, N. (2006): Is Selective Intervention Really Impossible? *Organizations and Markets*. September 18, 2006. <<http://organizationsandmarkets.com/2006/09/18/is-selective-intervention-really-impossible>>.
- HARDT, L. (2009): The History of Transaction Cost Economics and Its Recent Developments. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 2, č. 1, s. 29 – 51.  
<<http://ejpe.org/pdf/2-1-art-2.pdf>>;  
<[http://mpr.ub.uni-muenchen.de/17989/1/Hardt\\_2-1-art-2.pdf](http://mpr.ub.uni-muenchen.de/17989/1/Hardt_2-1-art-2.pdf)>.
- HOLMAN, R. (2010): Nobelova cena za ekonomii za rok 2009. *Newsletter CEP*, 26. 1. 2010, s. 8.
- IDEAS RePEc (2010): Information about: Oliver E. Williamson.  
<<http://ideas.repec.org/e/pwi200.html>>. Prístup 5. augusta 2010.
- INGLESI, R. (2009): Economic Matters: Nobel Prize of Economics: History, Predictions and Laureates for 2009. <<http://web.up.ac.za/sitefiles/file/40/677/7494/Economic%20matters.pdf>>.
- JOSKOW, P. L. (1987): Contract Duration and Relationship-Specific Investments: Empirical Evidence from Coal Markets. *The American Economic Review*, 77, č. 1, s. 168 – 185.
- LAFONTAINE, F. – SLADE, M. (2007): Vertical Integration and Firm Boundaries: The Evidence. [Warwick Economic Research Papers, No. 799.] Coventry: The University of Warwick, Department of Economics.  
<[http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/academic/slade/wp/jel\\_paper\\_may07.pdf](http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/academic/slade/wp/jel_paper_may07.pdf)>.
- LEE, D. (2009): Two Americans Share Nobel Prize for Economics. *The Los Angeles Times*, October 13, 2009. <<http://www.latimes.com/business/la-fi-nobel13-2009oct13,0,4020535.story>>.
- NOBELPRIZE (2010): Nomination and Selection of Economic Sciences Laureates. [nobelprize.org](http://nobelprize.org). November 30, 2010. <[http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/nomination/index.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/nomination/index.html)>.
- PESSALI, H. F. – FERNÁNDEZ, R. G. (2006): Negotiating Transaction Cost Economics: Oliver Williamson and his audiences. [Texto para discussão PPGDE 2006/10.] Paraná: Universidade Federal do Paraná. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico – PPGDE.
- PESSALI, H. F. (2006): The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics. *Journal of Institutional Economics*, 2, č. 1, s. 45 – 65.  
<[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=899740](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=899740)>.
- PESSALI, H. F. (2004): A Rhetorical Analysis of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics/2004. [Ph.D. Thesis.] Hatfield: University of Hertfordshire, Business School.  
<<http://dspace.c3sl.ufpr.br/dspace/handle/1884/2028>>.
- SCIENTIFIC (2009): Economic Governance. Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2009. Compiled by the Economic Sciences Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Sciences.  
<[http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2009/eoadv09.pdf](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/eoadv09.pdf)>.
- YANCEY, R. (2005): Nobel Predictions: the 2005 Thomson Scientific Laureates. Thomson Scientific. September 2005. <<http://science.thomsonreuters.com/news/2005-08/8289814/>>.
- WILLIAMSON, O. E. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, 16, č. 3, s. 171 – 195.  
<<http://groups.haas.berkeley.edu/bpp/oew/choicetocontract.pdf>>.
- WILLIAMSON, O. E. (1963): A Model of Rational Managerial Behavior. In: CYERT, R. M. and MARCH, J. G. (1963): *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- WILLIAMSON, O. E. (1964): *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

- 
- WILLIAMSON, O. E. (1968): Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs. *American Economic Review*, 58, č. 1, s. 18 – 36.
- WILLIAMSON, O. E. (1970): *Corporate Control and Business Behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- WILLIAMSON, O. E. (1971): Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. [Papers and Proceedings.] *American Economic Review*, 61, č.1, s. 112 – 123.
- WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1976): Franchise Bidding for Natural Monopolies. In: *General and with Respect to CATV*. *The Bell Journal of Economics*, 7, č. 1, s. 73 – 104.  
<<http://www.jstor.org/stable/3003191?cookieSet=1>.>
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1988): Corporate Finance and Corporate Governance. *Journal of Finance*, 43, č. 3, s. 567 – 591.
- WILLIAMSON, O. E. (1996): *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1996): Transaction Cost Economics and the Carnegie Connection. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 31, č. 2, s. 149 – 155.
- WILLIAMSON, O. E. (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38, September, s. 595 – 613.
- ZIMMERMANN, Ch. (2009): *Academic Rankings with RePEc*. [Working Paper 2007-36R. Working Paper Series, revised version March 2009.] Storrs: University of Connecticut, Department of Economics.