



Munich Personal RePEc Archive

Oliver Williamson: an innovator of the 20th century and founder of the new institutional economics

Todorova, Tamara

American University in Bulgaria

2022

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/121077/>

MPRA Paper No. 121077, posted 27 May 2024 19:42 UTC

Оливър Уилямсън – новатор на 20 век и основател на новата институционална икономика

1. Въведение
2. Учители и влияние
3. Транзакционни разходи
4. Опортюнизъм
5. Договори и договорни отношения
6. Вертикална интеграция
7. Съвременната корпорация
8. Заключение

1. Въведение

През есента на 2006 г. гостувах в университета на Калифорния Бъркли като стипендиант-изследовател на Българо-американската комисия Фулбрайт. Мой домакин и приемащ преподавател бе професор Уилямсън, който бе написал революционна теория за фирмата, но още не бе получил Нобелова награда. Тъй като посветих докторската си теза и изследванията си на теорията на Коус и Уилямсън за транзакционните разходи, бях особено любопитна да се срещна и работя с професор Уилямсън в Бъркли. Когато му написах имейл, че съм преподавателка от Американския университет в България, която се интересува от новата институционална икономика и иска да посети бизнес училището „Хаас“ със стипендия от Фулбрайт, изобщо не очаквах да получа отговор. За голямо мое учудване отговорът пристигна веднага и беше положителен.

Професор Уилямсън се оказа изключителен човек – гостоприемен, достъпен, добър и комуникативен. Офисът му в бизнес училището „Хаас“ бе твърде малък да побере многото книги и статии, които професорът използваше. Сега си давам сметка, че съм посещавала много академични офиси на колеги, но може би този офис е най-значимият, в който се съсредоточава почти цялото познание на човечеството за съвременната фирма. Професор Уилямсън беше изключително скромен и дружелюбен. В семинарите, в които се изказваше, и в презентациите, които правеше, не се отличаваше с особени ораторски умения. Мисля, че причината е, че беше стеснителен и въпреки успехите и признанието си, не се чувстваше комфортно да говори пред голяма аудитория. В официалните представяния бе срамежлив, но в личен контакт бе изключително словоохотлив и приятен. Всички професори и

асистенти в училището „Хаас“ и в икономическия факултет на университета го наричаха „Оли“.

Асистентът на професор Уилямсън и докторант в програмата по бизнес администрация Робърт Сиймънс имаше задача да следи за професора всички новоизлезли статии, като ги обобщава и предава анотации. Така за своите тогава 74 години професор Уилямсън можеше да следи всички новости в икономическата наука. Срещите ни протичаха във ведра, академична атмосфера. Професор Уилямсън считаше, че е добре да се посветя на договорите и договорните отношения в икономиките в преход, но за мен по-интересна бе неговата концепция за опортюнизма като поведенческа категория. Особено ме вълнуваше проблематиката за опортюнизма в размяната, високите транзакционни разходи и пазарните провали, тъй като бариерите за развитието пред страните в преход са именно от такова естество. Източна Европа внася най-модерни технологии, които обаче се оказват много по-малко продуктивни, отколкото на Запад. Макар производствените разходи в страните да са еднакви, разликата в транзакционните разходи и пречките пред свободната размяна забавят значително развитието на източноевропейските страни.

Оливър Уилямсън е роден в град Сюпириър, щата Уисконсин в 1932 в семейство на учители. След като завършва инженерни науки с бакалавърска степен по мениджмънт в Масачузетския технологичен институт, работи като инженер за Дженеръл Електрик и Централното разузнавателно управление. След това продължава обучението си в магистърска степен по бизнес администрация в университета Станфорд. След него продължава с докторат по икономика в университета Карнеги Мелън.

Преподавал е в Университета на Пенсилвания, университета Йейл и Университета на Калифорния Бъркли. Бил е консултант на Американския департамент за правосъдие, корпорация Ранд, Федералната комисия за търговия и Националната фондация за наука. Два негови фундаментални труда са „Пазари и йерархии“ (1975) и „Икономическите институции на капитализма“ (1985).

През 2009 на професор Уилямсън бе присъдена Нобелова награда за икономика „за неговия анализ върху управленските структури и особено границите на фирмата“ (Уилямсън, Нобелова награда, 2009). Мотивацията на Нобеловия комитет на Шведската академия на науките за връчване на наградата е, че транзакции се извършват не само чрез пазарите, а и в организациите: фирми, асоциации, обществени институции. Анализът на Оливър Уилямсън се фокусира главно върху организациите. Според него пазарите и компаниите използват различни механизми за разрешаване на конфликти. Организациите са по-ефективни в разглеждането на диспути от пазарите. Основна негова заслуга е и въвеждането на новата институционална икономика като ново направление и продължение на неокласическия икономикс. Професор Уилямсън подели наградата си с професор Елинор Остром, която има принос в близка до управлението област. Нейният анализ е

върху управлението на комуните и комуналната собственост, в които отсъства частна или държавна собственост, и е на границата между икономиката на публичния сектор, публичния избор и политологията.

Гостоприемството на професор Уилямсън бе неизчерпаемо. По негова покана участвах в научни семинари в бизнес училището „Хаас“, където редовно присъстваха той, Пабло Спилър, Катрин Волфрам, Стивън Таделис, Дейвид Тийс, Ян Ларкин и докторанти. В икономическия факултет имах възможност да посетя семинари, ръководени от Джордж Акерлоф, Джанет Йелън, Кристина и Дейвид Ромър, Стефано де ла Виня, Улрике Малмендиър. Всички семинари, които посетих, бяха впечатляващи. Своите изследвания представиха Дарън Аджемоглу, Карл Шапиро, Андрей Шлайфър, Радж Чети, Майкъл Риордан, Франсин Лафонтен и др.

Пак по покана на професор Уилямсън посетих годишната конференция на Международното общество за нова институционална икономика (понастоящем Обществото за организационна и институционална икономика). Конференцията през 2006 се състоя в Боулдър, Колорадо и негов домакин бе Лий Алстън от името на Университета на Колорадо, а приветствена лекция изнесе Дъглас Норд, нобелов лауреат за 1993.

Професор Уилямсън вече не е между живите, но духът, влиянието и идеите му продължават да живеят в неговите последователи. В Американския университет в България водя дисциплините „Микроикономика“, „Нова институционална икономика“ и „Индустриална организация“. Във всички свои курсове в областта на фирмата покривам теорията на професор Уилямсън и разказвам на студентите за вертикалната интеграция, специфичните активи и ролята на предприемача. С умиление си спомням близкия контакт с този велик мислител на 20 век.

Настоящата книга прави разбор на творчеството на Оливър Уилямсън, като набляга на основните моменти в теорията му за транзакционните разходи и вертикалната интеграция. Откроява най-същественото, без да се спира на всички аспекти и цялата проблематика на всеобхватните му изследвания. Уилямсън е познавач на договорите и договарянето, поведенческите отклонения в размяната, междуфирмените връзки и организационната структура. Наблягаме именно на тези проблеми в отделните глави. Представяме и критика на някои по-проблемни допускания и възгледи на изследователя. За българския читател оформяме, систематизираме и представяме на достъпен език най-значимите идеи на Уилямсън и особено тези от интерес за българските икономисти и експерти в областта на правото, бизнеса и мениджмънта. Четивото е достъпно както за академици в областта на икономиката, правото и управленските науки, така и за по-широк кръг читатели.

2. Учители и влияние

Уилямсън определя икономиката на транзакционните разходи като интердисциплинарно начинание, което се базира на правото, икономиката и организационната теория. Негови учители са Роналд Коус, Алфред Чандлър, Кенет Ароу и Хърбърт Саймън. Първите двама Уилямсън познава от техните публикации, а другите са негови преподаватели от университета. Кенет Ароу му преподава в Станфорд, а Хърбърт Саймън в Карнеги Мелън.

През 1937 в статията си „Природата на фирмата“ Роналд Коус (1937) поставя въпроса за мениджмънта в рамките на фирмата. Мениджърът разпределя ресурсите по един командно-административен начин. Той е „остров на съзнателна власт“ в морето от участници на пазара, които несъзнателно разпределят, разменят и договарят помежду си ресурсите. Мениджърът е противоположност на пазарния механизъм, който е автоматичен, несъзнателен и движен от цените. Фирмата е система от взаимоотношения, които възникват, когато разпределението на ресурсите е поверено на мениджъра. Той замества серия от договори с един единствен или няколко дългосрочни договора за наемане на различни ресурси, в т.ч. и труда. Фирмата замества определени маркетингови разходи, т.е. разходи за използване на пазарния механизъм. Примери за такива са разходите за установяване на съответните цени, кой с кого иска да търгува и при какви обстоятелства. Съществува намаляваща полезност от управленската функция на мениджъра. Колкото повече транзакции извършва той в рамките на фирмата, толкова по-склонен е към грешки. Фирмата ще расте, докато пределният разход за организиране на още една транзакция във фирмата е равен на този за организиране на транзакцията чрез пазара. Така мениджърът и пазарът са два алтернативни механизма за разпределение на ресурсите, а размерът на фирмата зависи от способността на мениджъра да поема повече транзакции на ниска цена. В своя анализ на фирмата Коус прилага маржиналния анализ при заместването на една дейност с друга.

Ако пазарите са толкова ефективни, то тогава защо съществуват фирми? Пазарите се базират на разделението на труда, ползите от специализацията и търговията, равновесието и движенията на цените. Защо има големи и малки фирми? Ако е рационално да се интернализират транзакциите, то тогава защо всичко не е организирано в една единствена фирма? Как стои въпросът с абсолютната пазарна

икономика или чистата социалистическа фирма? Коус търси сравнителните институционални параметри на стопанската организация. Когато всички смятат, че координацията на ресурсите се извършва главно чрез пазарите, Коус предлага идеята, че фирмите ги заместват в тези им функции. Границите на фирмата не се определят от технологиите, а от нейното взаимодействие с пазара като алтернативна форма на стопанска организация.

Теорията на Уилямсън се основава фундаментално върху концепцията на Коус за транзакционните разходи. Уилямсън я използва като гръбнак в трудовете си, той продължава и надгражда схващането на Коус за фирмата. Останалите теории и автори, които ползва, са само допълващи. Идеите на Ароу, Саймън, Чандлър и Барнард само дооформят общата теория на Уилямсън за фирмата и служат като инструмент за превръщане на теорията на Коус в работеща, оперативна, инструментална теория с практическо значение. Те разширяват кръгозора на Уилямсън отвъд прочетеното от Коус.

Уилямсън използва особеностите на „човешката природа, такава, каквато я познаваме“ в своя анализ. Той заимства идеята от Коус (1937), който пък я заимства от Найт (1933) в първото издание на книгата си „Рискът, неопределеността и печалбата“. Найт (1933, 1965, с. 260) твърди:

"При особеностите на човешката природа, такава, каквато я познаваме, би било неразумно или необичайно един човек да гарантира на друг определен резултат от действията на втория, без да му се делегира власт да управлява неговата работа".

Найт тълкува човешката природа повече като неопределеност, неувереност в човешките действия, когато изходът е неясен или е ограничено неговото познание за бъдещето. В теорията на Уилямсън обаче „човешката природа, такава, каквато я знаем“ е повече синоним на недоверчивост, себичност, егоизъм и дори алчност. Договорният човек на Уилямсън е непредвидим, той се съблазнява от печалбата за сметка на контрагента, той може да бъде дълбоко опортюнистичен при определени обстоятелства. Наблюденията на Найт получават повече внимание в контекста на риска и неопределеността и не толкова в поведенческия контекст, но Уилямсън разширява неговата теза за човешката природа.

След Коус Уилямсън определя Чандлър като свой идеен ментор. Трудовете на Чандлър са фундамент, на който Уилямсън стъпва в разкодирането на модерната корпорация. Алфред Чандлър няма претенциите да е икономист, който използва сложни техники в своя анализ. Той е по-скоро бизнес историк, който усилено изучава организационната структура на фирмите в САЩ, които се изменят динамично. Така Чандлър неочаквано се превръща в организационен теоретик, проследяващ еволюцията на корпорациите в модерния бизнес. Неговите две книги, „Стратегия и структура“ от 1962 и „Видимата

ръка: управленската революция в американския бизнес“ от 1977, се превръщат в настолно четиво за Уилямсън. На практика с изследването си върху еволюцията на организационната структура и превръщането на линейната фирмена форма в диверсифицирана (мултидивизионна) Чандлър оформя теорията на Уилямсън и му дава отговор за механизма на разпределение на транзакционните разходи в рамките на фирмата.

Чандлър установява, че организационната форма има важно значение за резултатите на бизнес организациите, нещо, което до този момент не е известно нито в организационната, нито в икономическата теория. В книгата си от 1962 Чандлър проследява историческите корени, разпространение, естество и особености на мултидивизионната организационна структура. Вече не може да се твърди, че икономическата ефективност не зависи от вътрешната организация. Но това не е единствената заслуга на Чандлър. В изучаване на железниците, които са най-модерното предприятие в САЩ към края на 19 век, Чандлър установява иновативно развитие – разделението на функциите на мениджмънта на стратегически и оперативни. Докато в книгата от 1962 Чандлър загатва за ролята на фирмената структура за успеха на корпорациите, в 1977 неговата идея за оптималното разпределение на задачите и функциите в тях се избистря напълно. Чандлър стига до заключението, че разделението на тези функции и оформянето на стратегическо звено за управление в централата и оперативни, изпълнителни мениджъри от ниско ниво във всяко подразделение или филиал позволяват да се оптимизира работата и да се постигнат много по-високи резултати. Диверсифицираната структура, която заменя съществуващата до този момент линейна, силно централизирана структура, позволява на компаниите да разширяват своята дейност, продуктово портфолио, териториален обхват и др. Диверсифицираната структура също така позволява по-добър контрол на операциите и подобряване на качеството поради специализацията и концентрацията на отделните звена върху определен продукт, услуга или специфична дейност.

По този начин Чандлър придава физиономия на теорията на Уилямсън – възникването на диверсифицираната М-форма се дължи на транзакционните разходи. С разрастване на дейностите и разширяване на спектъра от услуги и продукти за фирмата става невъзможно да оперира като линейна форма. Към историческия анализ на Чандлър е достатъчно да добавим едно, транзакционните разходи, за да получим пълната картина за еволюцията на съвременната корпорация. Именно това прави и Уилямсън. Той заема от Чандлър еволюцията в организационните форми и иновации, прибавя концепцията за транзакционните разходи и заместването на пазара с фирмата в духа на Коус и получава една всеобхватна, новаторска икономическа теория за съвременната корпорация.

Уилямсън се влияе и от Честър Барнард, който е бизнесмен и организационен теоретик. През 1938 пише книгата „Функциите на мениджъра“, в която разкрива процесите във фирмата, ролята на формалната и неформална организация, скритите и лични знания. Уилямсън (2005) противопоставя Барнард на Хайек. Според него и двамата смятат, че адаптацията е централен проблем на стопанската организация. Хайек (1945) разглежда адаптацията на икономическите агенти, които спонтанно се приспособяват към промените в пазара. Ценовата система е „механизъм за предаване на информация“, а чудото на пазара се крие в това „колко малко отделните участници трябва да знаят, за да предприемат правилните действия“ (Хайек, 1945, с. 526-527). Барнард (1938, с. 9) обратното разглежда адаптацията на икономическите агенти, заети в администрацията. Тази адаптация не се осъществява спонтанно, а по един „съзнателен, нарочен и целенасочен“ начин. Уилямсън (2005, с. 4) прави съпоставката:

„В действителност адаптациите, за които говори Хайек, са *автономни* адаптации, извършвани на пазара, докато тези, които вълнуват Барнард, са *съзнателно координирани* и извършвани от мениджмънта в рамките на фирмата. Към горещо приветстваното „чудо на пазара“ (Хайек) сега се прибавя и дотогава омразното „чудо на йерархията“ (Барнард). Тъй като ефективността зависи от адаптивния потенциал и на двете форми, необходими са разбиране и оценка *и* на пазарите, *и* на йерархичните структури (вместо по-широкото противопоставяне пазари *или* йерархии)“.

Основно място Барнард отнежда на сътрудничеството в организацията за хармонизиране на интересите, което е в тон с Комънс (1934). Барнард (1938) формулира функциите на изпълнителния директор и приемането на неговия авторитет и власт от подчинените. Те приемат върховенството и йерархията на мениджмънта в организацията за постигане на нейните цели:

„Тъй като ефективността на организацията се влияе от степента, в която индивидите се подчиняват на заповедите, непризнаването на властта в организационната комуникация е заплаха за интересите на всички индивиди, които извличат нетни ползи от връзките си с организацията, освен ако заповедите са неприемливи за тях. Съответно и във всеки един момент повечето членове на организацията имат активен личен интерес да спазват всички заповеди, които са в зоната им на безразличие. Признаването на авторитета е преди всичко функция на неформалната организация“ (Барнард, 1938, с. 169).

За Барнард (1938, с. 4) формалната организация е „онзи тип сътрудничество между хората, което е съзнателно, преднамерено и целенасочено“. Това сътрудничество се оформя едновременно от социалните фактори и организационните стимули.

Формалната организация във фирмата се допълва от неформалната, която улеснява комуникацията, засилва съвместимостта и защитава личния интегритет и самоуважение на индивида срещу дезинтегриращите ефекти на формалната организация (Барнард, 1938). Според Барнард една от целите на неформалната организация е да съхрани личността на индивида и да я предпази от някои ефекти на формалната организация, които могат да доведат до разпада ѝ. За личното познание Барнард (1938, с. 291) пише:

„В най-общия случай голяма част от обичайното практическо знание, необходимо за управлението, не се поддава на устно обяснение – то е въпрос на ноухау. Можем да го наречем поведенческо познание. То е необходимо, за да вършим нещата по определен начин и никъде не е толкова значимо, колкото в изкуството на управлението“.

Основните положения, които Уилямсън възприема от Барнард, са следните: 1) организационната форма, т.е. формалната организация, е от значение, 2) неформалната организация има едновременно инструментални и хуманни цели, 3) човешката рационалност е ограничена, 4) адаптивното, последователно взимане на решения е съществено важно за организационната ефективност и 5) скритото познание е ключово. Приносът на Барнард е, че за първи път в литературата фирмата се дефинира като управленска структура. Барнард (1938) говори и за „желана рационалност“, нещо, което по-късно при Саймън (1961, с. xxiv) ще се превърне в „ограничена рационалност“:

„...именно там, където човешкото поведение се *стреми* да бъде рационално, но е такова само *в определени граници*, трябва да търсим мястото на една обща теория за организацията и управлението“.

Саймън продължава анализа на Барнард върху човешката рационалност, като поставя централния проблем на организацията във връзката между рационалните цели и когнитивните ограничения на индивидите. Целенасочената рационалност дава на индивидите и организациите цел и посока. Ограничената рационалност създава интересни икономически и организационни форми. Тя е рационалността на индивидите, които са целенасочено, но ограничено рационални (Саймън, 1961). Тя се различава от максимизиращата и органичната рационалност в това, че първата цели максимизиране при наличие на пълна осведоменост, а втората е рационалност при пълна неосведоменост. Във връзка с максимизирането е и принципът за достатъчност, формулиран от Саймън. Според него рационалният, оптимизиращ човек се различава от административния в поведението на максимизиране. Административният човек на Саймън (1961) трябва да взема управленски решения при непълна осведоменост и ограничени познания за средата. Той не се стреми да постигне максимален резултат, а определен минимум, задоволителни резултати или

дадено ниво на достатъчност. Така административният подход за вземане на решения е ограничено рационален.

Саймън е организационен теоретик, който търси количествените измерения на организационния дизайн. Преподава на Уилямсън своята организационна теория в университета Карнеги Мелън. Саймън (1957) намеква за опортюнизма, като споменава, че индивидите преследват или се отъждествяват с локални цели, които може да противоречат на глобалните цели. Особено значима за организационната теория е идеята на Саймън за декомпозиране на задачите при обработката на информационния поток. Той нарича това разпределение разделение на труда във вземането на решения:

„...от гледна точка обработката на информацията разделение на труда означава разделянето на общата система за вземане на решения в относително независими подсистеми, като всяка една се проектира така, че да е минимално зависима от останалите“ (Саймън, 1973, с. 270).

Оперативните части се групират в отделни звена, връзките в които са силни, но между които слаби. Високочестотната динамика се свързва с оперативните части, а нискочестотната със стратегическата система (Саймън, 1962). Оперативните и стратегическите звена отговарят на ниските и високите нива в организационната йерархия съответно.

Чандлър, Барнард и Саймън са организационни теоретици и бизнес изследователи, които оформят теорията на Уилямсън. В нея той комбинира чистия икономикс с модерните теории за фирмената организация. В разглеждането на транзакционните разходи и навлизането в икономическия анализ голяма роля за Уилямсън изиграва Кенет Ароу, който му преподава икономика в Станфордския университет. Уилямсън завършва бакалавърска степен по мениджмънт и инженерни науки в Масачузетския технологичен институт. За себе си признава, че понеже не е учил икономика като бакалавър, не е бил запознат с индустриалната организация, когато отива в докторско ниво. Това има и плюсове – въпреки че не разбира теорията на фирмата и пазарните структури, Уилямсън разбира машинните процеси, фрикцията, триенето и шума в машините. По аналогия с работата на машините и механизмите в техниката Уилямсън разбира, че в пазарите също има триене и шум. Във взаимодействието между фирмите пазарната размяна също може да изпитва проблеми поради несъвместимостта или лошата кохезия между частите така, както тракането при машините. След бакалавърската степен по инженерство, Уилямсън завършва магистратура по бизнес администрация в Станфорд и докторат по икономика в Карнеги Мелън.

В спомените си Ароу определя Уилямсън като добър студент, който задава умни въпроси. Отначало Уилямсън не се съгласява с тази оценка, защото не се смята толкова добър, но с времето осъзнава, че въпросите, които е задавал като студент,

наистина са били съществени. Ароу не е организационен теоретик, нито бизнес професор. Той е забележителен теоретичен икономист, математизирал силно икономическата наука. Освен с класическия икономикс Ароу се заема и с новата институционална икономика и по-специално изучаването на транзакционните разходи. Днес можем да кажем, че заслугата на Ароу за изучаването на тези разходи и ролята им в икономическата система е не по-малка от тази на Коус и Уилямсън. Ароу е по-известен като забележителен неокласически икономист, но в действителност е изявен нов институционалист. Уилямсън черпи с големи шепа от знанията на Ароу, друг голям колос на икономическата наука на 20 и 21 век, наред с Коус, Саймън, Норд и др.

Ароу възприема напълно идеята на Коус за съществуването на транзакционни разходи като разходи за оперирането на пазарите. Той също така отчита, че пазарите и фирмите са алтернативни форми за организация на стопанската дейност¹. Ароу (1969, с. 513) прави разграничение между производствените и транзакционните разходи:

„Разликата между транзакционните и производствените разходи е, че първите могат да се променят според начина на разпределение на ресурсите, а вторите зависят само от технологията и вкусовете и ще бъдат еднакви във всички икономически системи“.

Така Ароу достига до извода, че разпределението на ресурсите се различава в различните икономически системи и това се дължи именно на транзакционните, а не на производствените разходи. Транзакционните разходи се свързват с всички пазари, както и с всички режими за разпределение на ресурсите. Следователно Ароу приема, че тези разходи са положителни, а не нулеви, както допуска неокласическата школа. На второ място, Ароу различава икономическите системи според равнището на транзакционните разходи в тях. Ето защо приоритет за него е идентифицирането на тези разходи в различен контекст и в различните системи:

„Често, но невинаги се набляга, че транзакционните разходи са тези за управлението на икономическата система... Идентифицирането на транзакционните разходи в различен контекст и при различни системи за разпределение на ресурсите трябва да бъде главна задача на теорията на публичните блага и всъщност на теорията за разпределението на ресурсите изобщо“ (Ароу, 1969, с. 48).

Така Ароу начертава изследователската програма на теорията на публичните блага и на теорията за разпределение на ресурсите. Въпреки този негов апел икономическата наука до този момент не е обърнала достатъчно внимание на алтернативните системи

¹ Ароу разкрива това в речта си като президент на Института за управленски науки през 1963 г.

за разпределение с оглед равнището и вида на транзакционните разходи. Именно транзакционният подход на новата институционална икономика е адекватният инструментариум за изучаване на тези алтернативни системи. Оттук логично следва и анализът на Ароу (1969, с. 514) за ролята на държавата:

„Държавата често има специална роля в разпределението на ресурсите, тъй като по своя характер има монопол на задължителност, а властта може да се използва за икономии на транзакционни разходи. Най-важната употреба на властта в икономическия контекст е събирането на данъци, а други примери са задължителните правни норми и отчуждаването на частна собственост в полза на държавата.“

Държавата има силата да разпределя чрез принудата, като задължава икономическите агенти да изпълняват определени норми и закони. Чрез централизирания си апарат и законите държавата може да съкращава транзакционните разходи, като оптимизира икономическата система. Но ценовата система има предимство пред всякаква форма на авторитарно разпределение (държавата) в икономии на разходи за информация и комуникация. Загубата на благосъстояние, предизвикана от транзакционните разходи в резултат от разликата между продажната и покупната цена, трябва да бъде претеглена срещу всякакво възможно увеличение на тези разходи при смяна на системата (държавната машина). Ароу ни навежда на мисълта, че системите, изправени пред внушителни транзакционни разходи, са по-податливи на пазарни провали. Това го води към изследване на корените и особеностите на пазарния провал, който логично следва от действието на транзакционните разходи:

„Досегашната литература изтъква, че пазарният провал не е абсолютен; по-добре е да се разгледа една по-широка категория, тази на транзакционните разходи, които в общ план задържат, а в някои случаи напълно блокират формирането на пазарите“ (Ароу, 1969, с. 48).

Уилямсън (1985) също подкрепя тезата, че корените на пазарните провали са именно в транзакционните разходи. Разглеждайки пазарното и непазарното разпределение на ресурсите, Ароу (1969, с. 513) определя този провал като „особения случай, когато транзакционните разходи са толкова високи, че се обезсмисля съществуването на пазара“. Прекомерно високите транзакционни разходи могат да се считат обща причина за изчезването и разпада на пазара. Ароу прави разлика между нарастващите икономии от мащаба и пазарния провал, който свързва с неефективността по Парето, от една страна, и оптимума при съвършено конкурентно равновесие, от друга. Ароу (1969, с. 513) вижда пазарния провал като по-обща категория в сравнение с външния ефект, като проблемът за външния ефект е „специален случай на едно по-общо явление, провала на пазара да съществува“. И пазарните провали като по-общо явление, и външните ефекти в частност се свързват

с типа икономическа организация, докато икономистите от мащаба са преди всичко технологично явление. Според Ароу транзакционните разходи са една по-обща формулировка, която може да се свърже с всеки пазар и съответно с всеки модел за разпределение на ресурсите. Във връзка с разпада на пазара Ароу изброява няколко области, в които пазарът се пропуква: външните ефекти и замърсяването, неблагоприятния подбор, моралния хазарт, конфликтът между принципала и агента, информационните разходи, риска, неопределеността, а така също и пазарната власт. Намеква и за опортюнизма, при който „не се постигат взаимноизгодни споразумения, тъй като всяка страна се опитва да придобие колкото се може повече от общата печалба“ (Ароу, 1969, с. 506). Как да се преодолеят или предотвратят деструктивните ефекти на пазарните провали? Съществуват колективни действия, които могат да ги преодолеят: 1) фирмените структури и 2) социалните норми и правила на пазарната размяна, където „нормите на социално поведение, в това число етичен и морален кодекс... са реакцията на обществото да компенсира пазарните провали“ (Ароу, 1969, с. 516). Социалните норми и правила са мощен инструмент за контрол и регулиране на размяната. Те засилват доверието и етиката в нея:

„Искам обаче да обърна внимание на една по-незабележима форма на обществени действия: нормата на социално поведение, включително етичния и моралния код... Добре е индивидите да имат известно доверие един в друг. В отсъствието на доверие става много трудно да се пренареждат алтернативните санкции и гаранции, а много възможности, произтичащи от взаимноизгодното сътрудничество, ще бъдат пропуснати“ (Ароу, 1969, с. 62).

Според Ароу (1969, 1971, 1973) доверието има важно значение за стопанската организация. Доверието, лоялността и придържането към истината не са „стоки, търговията с които на открития пазар е технически възможна или даже смислена“ (Ароу, 1974, с. 23). Ароу (1973, с. 24) пише:

„... етичният елемент навлиза в някаква степен във всеки договор; без него нито един пазар не може да функционира. Във всяка транзакция има елемент на доверие; обикновено една стока се разменя след друга и има увереност, че ще се заплати съответната стойност. Нелогично е да се твърди, че съществуват властови механизми като полицията и съдът; самите те са услуги, които се купуват и продават, и трябва да се запитаме защо те изпълняват това, за което са договорени“.

Но е изключително трудно да се състави оперативна дефиниция на доверието. Подобно на Уилямсън Ароу се позовава на Банфийлд (1958), че икономическото развитие и доверието вървят ръка за ръка. Фундаментален е приносът на Ароу и към икономикса на информацията. Ароу вижда информацията като основа за вертикалната интеграция. Разглеждайки централно-плановата икономика, Ароу (1985b) критикува нейните информационни аспекти. Отделните производствени

звена имат интерес да не разкриват информация за производствените си възможности на централното планиране, тъй като им е по-лесно да оперират с по-леки данъчни задължения. Проблемът на централно плановото звено (принципала) е да извлече информацията на агента, като подобен проблем съществува и при децентрализацията в рамките на фирмата. Така Ароу вижда проблема на централното планиране като проблем за принципала и агента, а слабостите на командната икономика като информационна асиметрия.