

Оливер И. Уильямсон

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Oliver E. Williamson. Behavioral Assumptions. In: O.E. Williamson. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y.: The Free Press, 1985, p.44-52.

© Oliver E. Williamson, 1985

Перевод А.В.Белянина

Многие экономисты полагают, что принятие тех или иных поведенческих предпосылок определяется их удобством для анализа¹. Эта точка зрения отражает то широко распространенное мнение, что реалистичность предпосылок несущественна и что плодотворность теории зависит от выводов, которые из нее следуют (Friedman, 1953)². Правда, Бриджмен утверждает, что для того чтобы понять поступки людей, требуется весьма тщательно и пристально исследовать, как работает человеческий разум (Bridgeman, 1955, p.450). С этим мнением солидарен Айрделл Дженкинс, который замечает, что «основные задачи и основные цели человеческих институтов, в том числе закона, следуют из самой природы человека», и считает, что исследование человеческого разума и общественного процесса должно доходить до корней явлений (Jenkins, 1980, p.5). Как полагает Коуз, «современная институциональная экономическая теория должна изучать человека таким, какой он есть на самом деле, действующим в рамках ограничений, налагаемых реальными институтами. Современная институциональная экономическая теория – это экономическая теория, какой ей следовало бы быть» (Coase, 1984, p.231).

Экономическая теория трансакционных издержек описывает человеческую природу такой, какой мы ее знаем, используя понятия ограниченной рациональности и оппортунизма³. Первое отражает ограни-

¹ Как говорят, у каждого человека есть свое представление о красоте. В некотором смысле то же самое справедливо по отношению к поведенческим предпосылкам. Однако на самом деле многие различия между альтернативными подходами к исследованию экономической организации возникают именно из-за различия поведенческих предпосылок, принятых в этих подходах.

² Содержательную критику этой «официальной методологии» можно найти в недавней работе Дональда МакКлоски (McCloskey, 1983). Современное развитие взглядов Фридмана см. в работе Бэймена (Baiman, 1982, p.177).

³ Сперва я пытался в рамках этой проблемы обсудить также роль чувства долга и его влияние на экономическую организацию. Попытка, однако, не увенчалась успехом, что я рассматриваю как досадную неудачу, которая, надеюсь, будет преодолена. Некоторые упоминания и отсылки к долгу встречаются в настоящей работе (как правило, в связи с отношениями найма и неформальной организацией), а в более общем виде обсуждаются в Williamson, 1985, ch.15. Более полное и систематическое рассмотрение роли, которую иг-

ченность наших познавательных способностей. Второе – представляет собой альтернативу посылке о прямом и примитивном следовании индивидов своим интересам.

1. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Полезно выделить три ее формы. Сильная форма предполагает максимизацию. Полусильная форма – это ограниченная рациональность⁴. Слабой формой является органическая рациональность.

1.1. Максимизация

Неоклассическая экономическая теория придерживается принципа максимизации. Этот принцип неоспорим, но только если приняты во внимание все имеющиеся издержки⁵. Однако традиционная трактовка максимизации такого полного учета не поощряет; вместо этого роль институтов преуменьшается, фирмы представляются как производственные функции, потребители – как функции полезности, распределение деятельности между различными способами экономической организации рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной (De Alessi, 1983). Особо амбициозной формой максимизации является контрактный процесс на вероятностных рынках (contingent claims contracting) по типу Эрроу-Дебре. Возможность изучить альтернативные способы заключения контрактов устраняется с помощью предпосылки, допускающей возможность межвременного выбора среди всех возможных вариантов. В мире, раз и навсегда сведенном к одному гигантскому «купи–продай» (higgle-haggle) (Meade, 1971, p.166), – технология, исходные ресурсы, предвидения субъектов и их отношение к риску являются полностью детерминированными.

рает чувство долга личности в экономической организации, крайне необходимо. Возможность того, что экономическая организация окажется видоизменной под влиянием избыточного оптимизма субъектов, упоминается в Williamson, 1985, ch.1, однако и эта идея нуждается в дальнейшем развитии.

⁴ Заметьте, что типы рациональности не исчерпываются этими тремя. Нерациональное и иррациональное поведение также могут рассматриваться в качестве отдельных типов, и их исключение из нашего анализа отражает ту изложенную ранее точку зрения, согласно которой в исследовании экономической организации лучше всего сосредоточиться на целях, которым она служит (см. Williamson, 1985, ch.1).

⁵ С этим утверждением, возможно, не согласятся некоторые из тех, кто скептически относится к применению принципа максимизации в экономике как таковому. Тем не менее я убежден, что большая часть проблем, обсуждаемых в этой работе, может быть изложена более формально. Однако формальные попытки учесть все имеющиеся издержки зачастую требуют больших натяжек и/или таких форм выражения, которые лишены операционального содержания. Несмотря на это, в применении формальных методов в этой области уже достигнут определенный прогресс, и последнее слово здесь еще не сказано.

1.2. Ограниченная рациональность

Ограниченная рациональность – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это – полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике «стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в *ограниченной степени*» (Simon, 1961, р. XXIV). Обратите внимание на то, что в этом определении одновременно присутствуют и стремление к рациональности, и ее ограниченность. Такое сочетание вызвало нарекания как со стороны экономистов, так и со стороны других ученых-обществоведов, хотя и по разным причинам. Экономисты возражают, поскольку ограничения, налагаемые на рациональность, ошибочно интерпретируются ими как нерациональность или иррациональность. Поскольку экономисты рассматривают самих себя в качестве «гарантов рациональности» (Arrow, 1974, р.16), то их настороженное отношение к этому подходу вполне понятно. Представители других социальных дисциплин возражают, поскольку видят в допущении стремления к рациональности слишком большую уступку принятому у экономистов исследовательскому подходу, основанному на принципе максимизации. В результате предпосылка ограниченной рациональности подвергается нападкам с обеих сторон.

Экономическая теория трансакционных издержек признает, что рациональность человека ограничена, и утверждает, что обе части определения являются существенными. Стремление к рациональности означает ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов, а признание ограниченности познавательных способностей служит стимулом к исследованию институтов.

Если принята предпосылка ограниченной рациональности, то заключение таких контрактов, которые с исчерпывающей полнотой предусматривают все возможные случаи, является нереалистичным допущением при исследовании экономических организаций (Radner, 1968). Если интеллект является ограниченным ресурсом (см. Саймон, 1993), то стремление сэкономить на его использовании вполне объяснимо. Учет ограниченности человеческой рациональности открывает возможности более глубокого изучения как рыночных, так и нерыночных форм организации. К каким организационным формам должны прибегать стороны, чтобы с наибольшей выгодой для себя использовать свои ограниченные познавательные способности? Вопреки распространенному мнению, принятие гипотезы ограниченной рациональности скорее расширяет, нежели сужает тот круг проблем, к которым может быть с пользой применен экономический образ мышления.

Экономить на интеллекте в рамках модели ограниченной рациональности можно двумя способами: во-первых, в ходе самих процессов принятия решения, а во-вторых, прибегая к помощи властных структур. Экономия в процессе принятия решения выражается в применении эвристических методов решения как общих (Саймон, 1993), так и специальных задач, типа сборки кубика Рубика (Heiner, 1983). Экономическая теория трансакционных издержек прежде всего изу-

чает возможность достижения экономии посредством закрепления сделок за определенными властными структурами. Поскольку мы имеем дело с реально существующей ограниченной рациональностью, издержки планирования, приспособления и отслеживания сделок явно должны быть учтены. Какие властные структуры более эффективны для каждого конкретного типа сделок? *Ceteris paribus*, относительно худшими являются те способы организации, которые предъявляют более высокие требования к познавательным способностям⁶.

1.3. Органическая рациональность

Слабая форма рациональности – рациональность процесса или органическая рациональность – используется в современном эволюционном подходе (Alchian, 1950; Nelson and Winter, 1982) и подходе австрийской школы (Menger, 1963; Hayek, 1967; Kirzner, 1973). Но если Нельсон и Уинтер рассматривают эволюционный процесс в рамках одной фирмы и в отношениях между фирмами, то австрийцы исследуют процессы более общего характера – например, связанные с институтами денег, рынков, аспектами прав собственности и права как такового. Как утверждает Луис Шнейдер, эти институты «нельзя запланировать. Общая схема таких институтов не созревает в чьем-либо сознании. В самом деле, существуют такие ситуации, когда незнание...

⁶ Иногда утверждают, что ограниченная рациональность – это просто окольный способ признания того, что информация также имеет цену. Стоит лишь признать это – и стандартные максимизационные методы анализа могут применяться во всех тех случаях, когда используется модель ограниченной рациональности. По этому поводу надлежит сказать следующее: как справедливо замечает Саймон, имеется «много общего между оптимизационным анализом и анализом условий получения удовлетворительных вариантов» (Саймон, 1993, с.26, сн. 6). Хотя, чтобы не множить сущностей без надобности, мы можем решить, что «соображения экономии побуждают нас предпочесть постулат о том, что люди разумны, постулату об их исключительной рациональности, если оба эти допущения равным образом пригодны для наших рассуждений» (Саймон, 1993, с.26), легко понять, почему другие исследователи могут сделать другой выбор: возможность оставаться в рамках расширенной неоклассической парадигмы – это удобство, от которого нелегко отказаться.

Тем не менее, как утверждают Ричард Нельсон и Сидни Уинтер, главная проблема остается нерешенной: «Существует... фундаментальное различие между ситуацией, в которой лицо, принимающее решение, не обладает достоверной информацией относительно состояния X, и ситуацией, в которой это лицо не имеет ни малейшего понятия о том, может X наступить в принципе или нет; между ситуацией, в которой происходит предвиденное событие, предполагавшееся маловероятным, и ситуацией, в которой случается то, о возможности чего никто не подозревал... Большинство сложных моделей максимизирующего выбора не могут решить проблем ограниченной рациональности. Модели с ограниченной информацией могут считаться разновидностью моделей принятия решений в условиях ограниченных познавательных способностей лишь метафорически» (Nelson and Winter, 1982, p.66–67).

Эволюционная экономическая теория, к одному из направлений которой принадлежат Нельсон и Уинтер, в меньшей степени, чем я, делает акцент на стремлении к рациональности, и в большей степени – на ее ограниченности.

оказывается даже более «эффективным» для достижения определенных целей, нежели знание этих целей и сознательное планирование их достижения» (Schneider, 1963, p.16). Хотя возможность экономии на транзакционных издержках, несомненно, тесно связана с проблемой жизнеспособности институтов, которой занимается австрийская школа, и поэтому союз этих подходов был бы полезным, проблематика исследований теории органической рациональности и экономической теории транзакционных издержек в настоящее время различна. Тем не менее они дополняют друг друга, и каждая из них может рассчитывать на то, что она сможет с выгодой для себя использовать идеи другой (Langlois, 1982, p.50).

2. ОРИЕНТАЦИЯ НА СОБСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС

У эгоистического поведения, или следования своим интересам, также можно выделить три уровня. Самая сильная форма, к которой обращается экономическая теория транзакционных издержек, – это оппортунизм. Простое следование своим интересам является полусильной формой. Наконец, слабая форма (означающая на деле отсутствие следования своим интересам) – это послушание.

2.1. Оппортунизм

Под оппортунизмом я понимаю следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*.

Оппортунизм *ex ante* и *ex post* рассматривается в литературе по страховому делу под рубриками соответственно «отбора рисков» (*adverse selection*) и «субъективного риска» (*moral hazard*). Первый появляется вследствие неспособности страховых фирм отличить реальные риски от нежелания клиентов честно раскрыть их истинную (значительную) величину. Неспособность клиентов страховых фирм вести себя с полной ответственностью и предпринимать действия, необходимые для уменьшения риска, порождает проблемы с исполнением договора страхования *ex post*. Оба случая подпадают под рубрику оппортунизма.

В общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других типах запутывания партнера. Он обуславливает возникновение действительной или мнимой информационной асимметрии, которая существенно усложняет задачи экономической организации. Вследствие этого как стороны, участвующие в сделке, так и третья сторона (суды, арбитры и т.п.) могут столкнуться с гораздо более сложными проблемами *ex post*. Кроме того, вовсе не обязательно,

чтобы все стороны проявляли оппортунизм в равной мере. В самом деле: проблемы экономической организации усложняются, если известно, что склонность к оппортунизму различных людей, вступающих в контрактные отношения, различна, поскольку в таком случае преимущества организации могут быть реализованы лишь после того, как затрачены дополнительные ресурсы на выявление степени оппортунизма каждого из субъектов.

Упоминаемый Николасом Джорджеску-Регеном тип поведения, который отклоняется от общепринятых правил, созвучен с вышеописанным подходом к человеческой природе. Джорджеску-Реген пишет: «Наблюдение за тем, что происходит в экономической сфере деятельности организаций или во взаимоотношениях между организациями и индивидами, позволяет обнаружить такие явления, которые не сводятся к нащупыванию (*tâtonnement*) конечных целей с помощью заранее заданных средств *в соответствии с определенными нормами поведения*. Напротив, эти явления со всей очевидностью свидетельствуют о том, что во всех обществах типичный индивид постоянно преследует также цель, которая не укладывается в рамки стандартной схемы: приращение того, что ему принадлежит... Именно преследование этой цели делает индивида истинным субъектом экономического процесса» (Georgescu-Roegen, 1971, p.319–320, курсив мой. – О.У.).

Действительно, там, где нет оппортунизма, любое поведение могло бы подчиняться некоторым правилам. Это не означает, однако, что в этом случае можно было бы заранее предвидеть и распланировать все возможные обстоятельства, возникающие в ходе исполнения контракта. Просто с непредвиденными событиями стали бы обходиться, руководствуясь общепринятыми правилами, благодаря чему стороны соглашались бы ограничиваться такими действиями, которые максимизируют их общую прибыль. Таким образом, проблемы, возникающие в ходе исполнения контракта, могли бы быть сняты, если настоять на внесении в договор *ex ante* общего положения следующего типа: «Я соглашаюсь честно раскрывать всю относящуюся к делу информацию и тем самым сотрудничать с партнерами в деле максимизации общей прибыли в течение срока действия контракта. Все преимущества от этих действий будут безоговорочно распределены в установленной настоящим договором пропорции».

Заслуживает внимания тот факт, что стремление Никколо Макиавелли рассматривать «людей такими, каковы они на самом деле» явно предусматривает принятие мер против оппортунизма. Замечая, что человеческие существа имеют склонность к оппортунистическому поведению, он советует своему государю: «Разумный правитель не может и не должен оставаться верным своему обещанию, если это вредит его интересам и если отпали причины, побудившие его дать обещание... А благовидный предлог нарушить обещание всегда найдется» (Макиавелли, 1990, с.52). Однако возможность взаимного или упреждающего оппортунизма – не единственный урок, который следует извлечь из

знания того, что людям не следует полностью доверять. Такой вывод является слишком примитивным.

С точки зрения исследования экономической организации более существенным является другой урок: сделки, которые подвержены оппортунизму *ex post*, принесут выгоду, если удастся выработать соответствующие меры предосторожности *ex ante*. Поэтому мудрый государь – это скорее не тот, кто платит за оппортунизм той же монетой, но тот, кто стремится брать на себя и требовать с других такие обязательства, которым можно доверять. Для этого могут быть пересмотрены стимулы и/или созданы высшие властные структуры, в рамках которых организуются сделки.

Как мы подробнее покажем ниже, оппортунизм – это раздражающий источник «поведенческой» неопределенности, вызывающей немалые проблемы в экономических сделках. Эта неопределенность исчезла бы, если бы индивиды совершенно открыто стремились достичь для себя преимуществ или, напротив, если бы можно было предположить их полную субординацию, самоотречение и послушание. Мотивационная предпосылка открытого или простого следования своим интересам принята в неоклассической экономической теории; она является сильной формой следования своим интересам. Слабая форма – послушание – равносильна неэгоистическому поведению.

2.2. Простое следование своим интересам

Хотя в неоклассической теории человек на рынке сталкивается с другими людьми, которые также следуют своим интересам, данная предпосылка означает попросту то, что сделки заключаются на условиях, отражающих исходное положение сторон. Однако в неоклассической теории предполагается, что эти исходные положения будут в случае необходимости полностью и честно раскрыты, сведения о состоянии мира будут точными и исполнение контрактов обеспечено нерушимыми обязательствами сторон или непреложными правилами, как это описано выше. Соответственно, когда стороны реализуют преимущества, на которые им дают законные права принадлежащие им богатства, ресурсы, патенты, ноу-хау и т.д., то все эти преимущества известны изначально. Ввиду того, что в ходе действия контракта невозможны никакие сюрпризы, цель простого следования своим интересам можно считать достигнутой. Таким образом, проблемы экономической организации сводятся здесь к технологическим характеристикам (например, экономии на масштабах), а «неправильное» поведение индивидов, то есть отклонение от общепринятых правил, исключается⁷.

⁷ Как утверждает Питер Даймонд, стандартные экономические модели представляют «индивидов как игроков в игру со вполне определенными правилами, которым они подчиняются. Они не делают покупок на сумму большую, чем они в состоянии заплатить; они не обманывают, не залезают в чужие карманы, не грабят банков» (Diamond, 1971, p.31).

2.3. Послушание

Послушание – это поведенческая предпосылка, связанная с социальной инженерией (Georgescu-Roegen, 1971, p.348). Адольф Лоу формулирует ее следующим образом: «Можно представить себе крайний случай монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами. В такой системе экономически приемлемые действия сводятся почти исключительно к техническим модификациям» (Lowe, 1965, p.142). Полная идентификация субъектов с целями, о которой говорит Лоу, означает крайнюю степень регулирования, когда начисто исключается всякое проявление собственного интереса. Хотя утопическая и ей подобная литература периодически обращаются к этой теме, возникновение такого «механистического порядка» даже более сомнительно, чем реализация «основных положений стандартной экономической теории» (Georgescu-Roegen, 1971, p.348). Тем не менее если бы это условие было удовлетворено или хотя бы удалось заметно приблизиться к нему, то проблемы экономической организации были бы существенно упрощены. Роботы, например, полностью удовлетворяют критерию послушания, и к тому же безо всяких социальных издержек, но зато их возможности реагирования ограничены.

3. НЕКОТОРЫЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ

Основные поведенческие предпосылки, принятые в теории вероятностных рынков (contingent claims), теории создания рыночного механизма (mechanism design), теории трансакционных издержек, эволюционной (или органической) экономической теории, теории «групп» (team theory) и утопических подходах сведены на рис.1.

Формы	Поведенческие предпосылки	
	Рациональность	Следование своим интересам
Сильная	ВР; РМ	ТИ; РМ
Полусильная	ТИ; Г	ВР
Слабая	Э	У; Г

Рис.1. Поведенческие предпосылки альтернативных подходов к экономической организации.

ВР: Теория вероятностных рынков

РМ: Теория создания рыночного механизма

ТИ: Теория трансакционных издержек

Г: Теория «групп»

Э: Эволюционная экономическая теория

У: Утопические теории

Особо существенным является то, что экономическая теория трансакционных издержек сочетает полусильную форму познавательных способностей – ограниченную рациональность, – с сильной предпосылкой о мотивации – оппортунизмом. В отсутствие *любой* из них основные проблемы экономической организации, обсуждаемые в этой работе, исчезли бы или подверглись существенным видоизменениям.

В условиях преобладания как очень сильной, так и слабой органической рациональности для создания различных организаций и их анализа оставалось бы сравнительно немного места. В первом случае все возможные условия были бы оговорены в контракте; во втором – сознательные усилия уступали бы место стихийному эволюционному процессу. Кроме того, в условиях отсутствия оппортунизма включение в контракт статьи, согласно которой стороны соглашались бы ограничиться действиями, максимизирующими общую прибыль, также способствовало бы повсеместному распространению контрактов. Повода к замене рыночных форм обмена на другие формы экономической организации просто не возникает, если обещания максимизировать общую прибыль не нуждаются в закреплении извне, а правила дележа получаемых выгод установлены заранее (подробнее см. Williamson, 1985, p.64–66).

Теория создания рыночного механизма сочетает гипотезы неограниченной рациональности и оппортунизма. Рациональность здесь означает предпосылку информационной обусловленности, т.е. принципал и агент при вступлении в сложный контрактный процесс пользуются различной и по существу частной информацией. Поэтому теория создания рыночного механизма в подходе к проблеме рациональности занимает как бы промежуточную позицию между теорией вероятностных рынков и теорией трансакционных издержек: с первой ее роднит предпосылка мощной вычислительной способности, а со второй сближает условие асимметричной информации. В том же, что касается следования своим интересам, теории создания рыночного механизма и трансакционных издержек полностью совпадают. Исключение, разумеется, составляют различия в терминологии – теория создания рыночного механизма рассматривает склонность индивидов к оппортунистическому поведению как «субъективный риск», однако обе они исходят из того, что существуют серьезные проблемы установления и оценки истинности информации⁸. Поскольку раскрытие той или иной

⁸ Я не стал заменять термин «оппортунизм» на «субъективный риск» (moral hazard) по двум причинам. Первая из них та, что субъективный риск можно четко отделить от отбора рисков (adverse selection), и оба эти случая подпадают под понятие оппортунизма. Вторая, и более важная, та, что отсылка к субъективному риску зачастую препятствует более глубоким исследованиям.

Разумеется, термин «субъективный риск» с полным основанием может трактоваться расширительно, вне рамок узкого контекста страхового дела, где это понятие обозначает только такие случаи, когда покупатели страховых полисов не предпринимают адекватных действий для уменьшения риска в пределах срока действия страхового договора и не желают честно принимать на себя ответственность за возможные последствия. В более широком смысле по-

информации чаще происходит не по доброй воле, а скорее по каким-либо стратегическим причинам, то даже то предположение, что заинтересованные лица обмениваются всей доступной им информацией, вряд ли позволит безусловно преодолеть изначальную неравномерность ее распределения между сторонами. Напротив, исходная асимметрия информации сохраняется и в этом случае, и она может даже увеличиться по мере развития событий.

Теория «групп» или «команд» (team theory) признает ограниченную рациональность, но исходит из того, что предпочтения всех действующих индивидов одинаковы, что равнозначно слабой форме следования своим интересам (Marschak and Radner, 1972). Хотя такой подход ставит ряд интересных проблем, связанных с децентрализацией информации, допущение отсутствия оппортунизма существенно упрощает предмет исследования.

Утопические способы экономической организации по замыслу имеют гуманистическую направленность и, как правило, являются нерыночными. Они могут быть как демократическими, так и иерархическими, но во всяком случае требуют глубокой преданности коллективными целями и соблюдения субординации. В истории социальной и экономической организации то и дело встречаются попытки создания таких структур, однако именно утопические общества более всего страдают от оппортунизма⁹.

ЛИТЕРАТУРА

Макиавелли Н. Государь. М.: Политиздат, 1990.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS, Осень 1993, т.1, вып. 3.

Alchian A. Uncertainty, Evaluation and Economic Theory // Journal of Political Economy, June 1950, p.211–221.

Arrow K.J. The Limits of Organization. New York: W.W.Norton, 1974.

нятие «субъективного риска» распространяется на все случаи, когда индивид не проявляет «должной заботы», но обычно при этом не подразумевается способность распознать все разновидности целенаправленных *ex ante* и *ex post* лжи, мошенничества, воровства, введения в заблуждение, сокрытия и нераскрытия информации, притворства, искажения и запутывания партнера. Если все, кто использует термин «субъективный риск», признают и согласны исследовать проявления этих свойств человеческой природы в процессе заключения контрактов, то более общий термин (оппортунизм) и более технический термин (субъективный риск) являются взаимозаменяемыми. Если же исследования субъективного риска ограничиваются узким кругом тех особенностей контрактных процессов, которые легче анализировать, то это означает сужение поля исследования. Не случайно в литературе, описывающей формальные отношения принципал–агент, принят термин «субъективный риск», тогда как в литературе по транзакционным издержкам используется термин «оппортунизм».

⁹ Опыт утопических обществ исследован Франком и Фрицем Манюэ (Manuet and Manuet, 1979) и вкратце обсуждается нами в: Williamson, 1985, ch.10.

- Baiman S.** Agency Research in Managerial Accounting: A Survey // Journal of Accounting Literature, 1982, v.1, p.154–213.
- Bridgeman P.** Reflections of a Physist. 2nd ed. New York: Philosophical Library, 1955.
- Coase R.** The New Institutional Economics // Journal of Institutional and Theoretical Economics, March 1984, v.140, p.229–231.
- DeAlessy L.** Property Rights, Transaction Costs and X-efficiency // American Economic Review, March 1983, v.73, p.64–81.
- Diamond P.** Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities: Comment. In: M.D. Intriligator (ed.). Frontiers of Quantitative Economics. Amsterdam: North-Holland, 1971.
- Friedman M.** Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- Georgescu-Roegen N.** The Entropy Law and Economic Process. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1971.
- Hayek F.A.** Studies in Philosophy, Politics and Economics. London: Routledge & Kegan Paul, 1967.
- Heiner R.** The Origin of Predictable Behavior // American Economic Review, September 1983, v.73, p.560–595.
- Jenkins I.** Social Order and the Limits of the Law. Princeton (NJ): Princeton University Press, 1980.
- Kirzner I.M.** Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- Langlois R.H.** Economics as a Process. Reprint 21. New York: New York University, 1982.
- Lowe A.** On Economic Knowledge: Toward a Science of Political Economics. New York: M.E. Sharpe, 1965. (2nd ed. 1983).
- Manuet F.E. and Manuet F.P.** Utopian Thought in the Western World. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1979.
- Marchak J.** Economics of Inquiring, Communicating, Deciding // American Economic Review, May 1968, v.58, p.1–18.
- Marchak J. and Radner R.** The Theory of Teams. New Haven (CT): Yale University Press, 1972.
- McCloskey D.** The Rhetoric of Economics // Journal of Economic Literature, June 1983, v.21, p.481–517.
- Meade J.E.** The Controlled Economy. London: George Allen & Unwin, 1971.
- Menger K.** Problems of Economics and Sociology. Urbana: University of Illinois Press, 1963.
- Nelson R.R. and Winter S.G.** An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1982.
- Radner R.** Competitive Equilibrium under Uncertainty // Econometrica, January 1968, v.36, p.31–58.
- Simon H.A.** Administrative Behavior. 2nd ed. New York: Macmillan, 1961 [1947].
- Schneider L.** Preface to: K. Menger. Problems of Economics and Sociology. Urbana: University of Illinois Press, 1963.
- Williamson O.E.** The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. New York: The Free Press, 1985.