

## НОБЕЛОВА НАГРАДА ЗА ПОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТТА НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ НАУКИ ЗА 2009 Г.

Кралската шведска академия на науките реши наградата на Шведската национална банка за постижения в областта на икономическите науки в памет на Алфред Нобел да бъде присъдена на Елинор Остром от Калифорнийския университет, Бъркли, САЩ за “анализа ѝ на икономическото управление и по-специално за управлението на общата собственост”<sup>1</sup> и на Оливър Е. Уилямсън за “анализа му на икономическото управление и по-специално на границите на фирмата”.

*Елинор Остром* е гражданка на САЩ. Родена е през 1933 г. в Лос Анджелис, Калифорния. Защищава докторската си дисертация през 1965 г. в Калифорнийския университет, Лос Анджелис. Почетен професор на името на Артър Ф. Бентли по политически науки и професор в школата по обществени и екологични науки в Университета на Индиана, Блумингтън, САЩ. Учредител и директор на Центъра за изследване на институционалното разнообразие, Аризонски щатски университет, Темпе, САЩ.

*Оливър Уилямсън* е гражданин на САЩ. Роден е през 1932 г. в Сюпириър, Уайоминг. Защищава докторската си дисертация през 1963 г. в университета Карнеги Мелън, Питсбърг. Почетен професор на името на Едгар Ф. Кайзер по бизнес, икономика и право и професор на началната школа в Калифорнийския университет, Бъркли, САЩ.

### Въведение

Институциите са набори от правила, които регулират човешките взаимоотношения. Основна цел на повечето от тях е да подпомагат производството и обмена. Примери за институции, които влияят върху благосъстоянието, като правят възможно производството и обмена, са законите, бизнес-организациите и политическото управление. Изследването на икономическото управление се опитва да изясни природата на подобни институции от гледна точка на икономическите проблеми, с които те се занимават.

Важен клас институции са нормативните правила и механизмите за изпълнението им, които защитават имуществени права и правят възможна търговията със собственост – това са пазарните правила. Друг клас институции подпомагат производството и обмена извън пазарите. Например много трансакции се извършват вътре във фирмите. Аналогично, правителствата често играят основна роля при финансирането на чисто публични блага като националната отбрана и поддържането на публичната собственост. Затова от

---

<sup>1</sup> Общата собственост (common pools, commons) се характеризира с това, че е почти невъзможно да бъде ограничен достъпът до нея, но се различава от публичната собственост (блага) по това, че използването ѝ от даден субект или група намалява възможностите за използването ѝ от други субекти/групи.

Природно-обществените блага (common pool resources) представляват система от природни и създадени от човека ресурси. За разлика от публичните блага те са изчерпаеми. Примери за такива са иригационните системи, подпочвените води, риболовните райони и др. (бел. пр.)

голямо значение е да се даде отговор на въпросите кой метод на управление е най-подходящ за определен тип транзакция и до каква степен методите на управление, които се наблюдават, могат да бъдат обяснени чрез тяхната относителна ефективност?

Тазгодишната награда се присъжда на двама учени, които имат важни приноси към разбирането за икономическото управление – Елинон Остром и Оливър Уилямсън.

В поредица от статии и книги от 1971 г. насам Оливър Уилямсън (1971, 1975, 1985) твърди, че пазарите и фирмите трябва да бъдат разглеждани като алтернативни структури на управление, които се различават по това как решават конфликта на интереси. Недостатъкът на пазарите е, че преговорите допускат пазаренето и несъгласията; при фирмите тези проблеми са по-малки, защото конфликтите могат да бъдат разрешавани чрез използването на власт. Недостатъкът на фирмите е, че е възможна злоупотреба с властта.

При пазари с множество сходни продавачи и купувачи обикновено конфликтите са допустими, защото и купувачите, и продавачите могат да намерят други търговски партньори в случай на неразбирателство. Затова едно от предвижданията в теорията на Уилямсън е, че колкото по-голяма е зависимостта помежду им, толкова е по-вероятно хората да извършват транзакциите си в рамките на една фирма.

Нивото на взаимна зависимост от своя страна се определя от степента, в която активите могат да бъдат разпределени извън рамките на взаимоотношенията. Например вероятността една мина за въглища и една електрическа централа да работят заедно е толкова по-голяма, колкото по-отдалечени са всички други мини и централи.

Елинон Остром (1990) подлага на съмнение традиционното схващане, че общата собственост не се управляват добре и трябва да бъде изцяло приватизирана или регулирана от централната власт. На базата на множество изследвания на частно управлявани рибни залежи, мандри, гори, езера и подпочвени води тя стига до извода, че резултатите често са по-добри от предвижданията от стандартните теории. Перспективата на тези теории е прекалено статична, за да улови сложните институции за взимане на решения и прилагане на правила, които се създават за разрешаване на конфликтите на интереси в частно управлявани обществени фондове по света. Обръщайки се към по-нови теории, които взимат предвид динамиката, Остром стига до извода, че някои от наблюдаваните институции могат да бъдат разглеждани като равновесни резултати от повторяеми игри. Други правила и типове поведение обаче е трудно да бъдат съгласувани с тази теория, най-малкото при общото допускане, че играчите са егоистични материалисти, които наказват другите само когато това е в техен интерес. При теренни проучвания и лабораторни експерименти склонността на индивидите да санкционират некоректните играчи е по-голяма от предвидената в един подобен модел. Тези наблюдения са важни не само при

изследването на управлението на природните ресурси, но и при по-общото изследване на човешкото сътрудничество.

Двата приноса се допълват взаимно. Уилямсън се фокусира върху проблема за регулирането на трансакции, които не влизат в рамките на подробни договори или нормативни правила; Остром насочва вниманието си към проблема за прокарването и изпълнението на правилата.

Приносите и на Остром, и на Уилямсън отговарят директно на предизвикателствата, поставени от лауреата на Нобеловата награда за 1991 г. Роналд Коуз (1937, 1960). Той твърди, че никоя задоволителна фирмена теория не може да разчита изцяло на собствеността върху производствени технологии, защото икономите от мащаба и обхвата могат да бъдат използвани или в, или през нормативните ограничения. Напротив, естествената хипотеза е, че има тенденция фирмите да се образуват, когато административното взимане на решения дава по-добри резултати, отколкото алтернативните пазарни трансакции. Въпреки че твърденията на Коуз убеждават икономистите в нуждата да се вглеждат в рамките на фирмите, те очертават само началните щрихи на една истинска фирмена теория. Без да се уточнят детерминантите на разходите, свързани с индивидуалните сделки, или на разходите по административното взимане на решения, твърденията на Коуз имат малко емпирично значение. Остава предизвикателството да се намерят начини за развитие на теорията така, че да дава достоверни предвиждания. Какво точно постигат организации като фирмите и сдруженията, което не може да бъде осъществено по-добре в пазарите?

### Оливър Уилямсън

В свой доклад за конференция през 1971 г. и последвалата го четири години по-късно книга "Пазари и йерархии" Оливър Уилямсън разработва детайлна фирмена теория в духа на Коуз. По причини, които ще бъдат обяснени по-нататък, той изтъква, че организирането на трансакциите във фирми е по-привлекателно, когато трансакциите са сложни и физическите и човешките активи са много специфични от гледна точка на взаимоотношенията. И тъй като и сложността, и специфичността могат да бъдат успешно измерени, теорията на Уилямсън получава нужното емпирично измерение.

#### *Теория*

Теоретичната обосновка на Уилямсън съдържа четири основни елемента. Първо, пазарът функционира добре, освен ако няма пречки за съставянето и прилагането на детайлни договори.<sup>2</sup> Например в началото на

<sup>2</sup> Една от пречките пред договарянето е, че на етапа на договаряне страните имат собствена информация. Тук не се взимат предвид проблемите относно собствената информация на преддоговорния етап. Тези проблеми са ядрото на теорията за икономическите механизми, която дава допълнителен поглед върху икономическото управление. Вж. Нобеловата награда за постижения в икономическите науки за 2007.

отношенията между купувач и продавач обикновено е налице конкуренция поне от едната от двете страни. При наличието на конкуренция съществуват малко възможности за агенти от конкурентната страна да имат стратегическо поведение, така че нищо не пречи на сключването на ефективен договор. Второ, когато агент от конкурентната страна на пазара предприеме специфични инвестиции във физически или човешки капитал, това, което започва като транзакция на "дебел" пазар, се трансформира в отношение на "тънък" пазар, при което страните са взаимозависими. При липсата на дългосрочен договор се появяват допълнителни излишъци (квазиренти), които се договарят впоследствие. Трето, загубите, свързани с последващото договаряне, са в позитивна връзка с квазирентите. Четвърто, чрез интегрирането на транзакциите в рамките на една фирма загубите могат да бъдат намалени.

Първите две точки са относително непротиворечиви, но третата се нуждае от обяснение. Защо разходите по договарянето да са по-високи, когато е по-трудно да се сменят пазарните партньори? Уилямсън представя две взаимосвързани обяснения. Първо, страните имат повече стимули да се пазарят, т.е. да изразходват ресурси за подобряване на позицията си в преговорите и по този начин да увеличават дела си от наличните квазиренти (брутна излишък от търговията). Второ, при положение, че е трудно да промениш търговския партньор, се губи по-голяма част от излишъка, когато преговорите се провалят или са само отчасти успешни поради пазаренето.

Според последната точка разходите по пазаренето и адаптирането могат да бъдат намалени, като всички допълнителни активи се инкорпорират в една и съща фирма. Заради правния статут на фирмата, вкл. правилата за правата за управление, могат да бъдат избягнати множество конфликти чрез властта, която изпълнителният ръководител има за вземане на решения.<sup>3</sup>

В първоначалните трудове на Уилямсън са подчертани ползите от вертикалната интеграция, но една пълна теория за границите на фирмата трябва да включва и определянето на разходите. Това е взето предвид от гледна точка на възможността за злоупотреба с власт във втората основна монография от 1985 г. "Икономическите институции на капитализма" (особено в част б). Самата незавършеност на договарянето, която предполага вертикалната интеграция, е същевременно и причината това невинаги да бъде задоволително решение. Ръководителите могат да търсят преразпределение, дори и когато то не е ефективно.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> За обзор на релевантното законодателство в САЩ вж. Мастен (1988). По отношение на собственото си разбиране за това, което всъщност се случва вътре във фирмите, Уилямсън често цитира Барнард (1938).

<sup>4</sup> Често поддържано твърдение е, че йерархичната организация е скъпа, защото включва и административни разходи. Това разбиране обаче е незадоволително, както посочва Уилямсън (1985), защото е напълно възможно границите на фирмата да бъдат изместени, без въобще да се променят административните правила.

За обобщение на основната теория на Уилямсън нека приемем, че една и съща група хора могат да се опитат да извършат един и същи набор от трансакции на пазара или в рамките на една фирма. Организирането на трансакциите в рамките на една фирма централизира правата за вземане на решения. По такъв начин се спестяват разходите по договаряне и се намалява рискът от неговото блокиране, но в същото време на управляващите се предоставя по-голяма възможност за извличане на приходи по неефективен начин. Нетният ефект от този компромис зависи както от съставянето на добри последващи договори, така и от степента, в която активите стават специфични за отношенията. Хипотезата на Уилямсън е, че управлението ще е склонно да подсилва технологията и вкусовете в зависимост от този компромис. Трансакциите ще бъдат осъществявани вътре във фирмите, ако включват активи, които са ценни само за определени купувачи и продавачи, особено ако несигурността или сложността повишават разходите за съставянето на перфектни и изпълними договори. В противен случай те ще бъдат извършвани на пазара.

#### *Доказателства*

Сега съществуват множество доказателства, които показват, че вертикалната интеграция се влияе и от сложността, и от специфичността на активите. Шелански и Клайн (1995) разработват проучване на емпирична работа, конкретно насочена към тестване на хипотезите на Уилямсън, а Мастен (1996) изготвя компилация от някои от най-добрите статии в разглежданата област. По-нови изследвания в това отношение са тези на Новак и Епингер (2001) и Симестър и Кнез (2002). Лафонтейн и Слейд (2007) правят широк преглед на доказателствата относно детерминантите на вертикалната интеграция. Те обобщават своето проучване на емпирични трудове по следния начин:

“Силата на доказателствата е зашеметяваща. Наистина на практика всички предвиждания на анализа на трансакционните разходи се потвърждават от данните. По-специално, когато оценяваните отношения включват обратна интеграция между производител и доставчиците му, почти няма статистически значими резултати, които да противоречат на предвижданията на анализа на трансакционните разходи” (с. 658).

Нека например разгледаме изследванията на Йосков (1985, 1987) на трансакциите между мини за въглища и електроцентрали. Добиването на въглища и тяхното горене за производство на електроенергия са два относително несвързани процеса. Въпреки това транспортирането на суровината е скъпо, така че, ако наблизко има само една мина, която произвежда въглища с нужното качество, съществува висока степен на взаимозависимост между нейния собственик и този на електроцентралата. Накратко казано, според теорията на Уилямсън колкото по-отдалечена е двойката мина - централа от други мини и централи, толкова по-голяма е вероятността тя да е с един и същ собственик.

Естественото разнообразие на специфичност на активите, което произлиза от близки в пространството находища на въглища, предполага, че Йосков

достоверно може да идентифицира случайните връзки между специфичността на активите и договорните отношения. Според теорията на Уилямсън договорите са относително опростени и имат кратък срок на действие, когато специфичността на активите е малка, и стават по-детайлни и дългосрочни с нейното повишаване. В случаите на крайна специфичност договорите са дори с много голяма продължителност (до петдесет години) или пък и мината, и централата са собственост на една и съща фирма. Затова с повишаване на специфичността на активите отношенията между собствениците на мината и тези на електро-централата постепенно се преобразуват от чисто пазарно в чисто непазарно.

#### *Нормативни измерения*

Основният принос на Уилямсън е обяснението на границите на фирмите. Теорията обаче има и нормативни измерения за фирмите, както и за законодателството в областта на конкуренцията. Нека разгледаме накратко тези измерения.

Приложените доказателства предполагат, че вертикалната интеграция на производството е в зависимост от идентифицирания от Уилямсън компромис. Това не означава обаче, че собствениците на фирми разбират залегналата икономическа логика. По-вероятно е емпиричните доказателства да са налице, защото фирмите, които имат неподходящи граници, са по-малко печеливши и следователно вероятността да просъществуват е по-слаба. Ако това е така, теорията на Уилямсън има нормативно съдържание, което е полезно за мениджърите.

Всъщност трудовете на Уилямсън често са сред задължителната литература в курсовете по корпоративна стратегия в икономическите училища по целия свят с изричната цел да се обучават мениджъри, като се подобри компетентността им за взимане на решения. От гледна точка на това, че обучението е успешно, неговите изследвания не само помагат за обяснение на наблюдаваните явления, но и допринасят за по-доброто използване на ограничените световни ресурси.

Теорията на Уилямсън за вертикалната интеграция изяснява защо фирмите съществено се различават от пазарите. Като следствие тя оспорва позицията, поддържана от много икономисти и юристи през 60-те години на миналия век, че вертикалната интеграция може да бъде разбрана най-добре като средство за придобиване на пазарно положение. Анализът на Уилямсън дава стабилни доводи и вероятно е допринесъл за намаляването на притесненията, свързани с вертикалните сливания през 70-те и 80-те години. До 1984 г. ръководствата за сливания в САЩ изрично приемат, че повечето сливания имат за цел повишаване на ефективността и че тази ефективност е много вероятна в случаите на вертикални сливания.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Преди трудовете си в областта на вертикалната интеграция Уилямсън вече е започнал да влияе върху политиката в областта на конкуренцията на САЩ. Докато работи като заместник главен прокурор по антиръстове в Министерството на правосъдието на САЩ, той написва

*Следващи трудове: разширяване на аргументите*

По отношение на границите на фирмата съществува обширна литература, но тук няма да се прави опит тя да бъде описвана (за преглед на тясно и по-далечно свързани трудове вж. Гибънс, 2005). Предлага се само кратък обзор, като се започне с някои допълнителни изследвания, появили се след 1975 г.

Докато Уилямсън се фокусира върху проблема за ефективното разрешаване на конфликти, в много от последвалите разработки се подчертава вместо това, че непълните договори в комбинация със специфичността на активите могат да доведат до неефективност, дори и ако впоследствие конфликтите се разрешат ефективно. Когато страните са задължени да правят големи инвестиции, които са специфични за взаимоотношенията, те не се интересуват толкова от ефективността на разпределението на бъдещите излишъци, колкото от собствените си доходи. Например, ако даден доставчик трябва да инвестира в много специфично оборудване, за да обслужи определен клиент, а основните условия не могат да бъдат договорени предварително, доставчикът ще се притеснява, че клиентът може да загуби по-голямата част от излишъка при окончателното договаряне на цената. Този проблем е познат като "проблема на задържането".<sup>6</sup>

Важно първично изследване по този въпрос е това на Клайн, Кофърд и Алшан (1978), а първите формални разработки по проблема на задържането при изрично недоговорни инвестиции са на Гросман и Харт, 1986 и Харт и Мур, 1990 (по-нататък тези автори ще бъдат обозначавани съкратено ГХМ). ГХМ се концентрират върху изкривяванията на предварителните инвестиции, а не върху последващите разходи за решаване на конфликти. Основният им аргумент е, че собствеността върху активите е предимство в преговорите. Затова, вместо да задават въпроса кои активи би трябвало да имат един и същ собственик, авторите питат кой кои активи трябва да притежава. Казано по друг начин, пренебрегвайки няколко основни възражения, ГХМ стигат до извода, че собствеността трябва да бъде дадена на тази страна, която прави най-значимите недоговорени инвестиции, специфични за отношенията. От гледна точка на теорията на Уилямсън теорията на ГХМ е допълваща. Поради причини, обяснени от Уинстън (2003), допълнителните предвиждания се оказват по-трудни за тестване, но съществуващите ограничени доказателства са в подкрепа на неговата теория (Лафонтейн и Слейд, 2007).

---

статия, по-късно (1968), в която изтъква, че хоризонталните сливания понякога трябва да бъдат допускани от гледна точка на ефективността. Според Коласки и Дик (2003) това твърдение на Уилямсън оказва забележимо влияние върху първото ръководство за сливания на Министерството на правосъдието на САЩ, издадено през 1968 г.

<sup>6</sup> Имплицитно за това твърдение е допускането, че предварителните инвестиции не могат да бъдат договаряни. Както е доказано от Крофърд (1988), проблемът на задържането изчезва, когато инвестициите мога да бъдат договаряни (вж. също Фуденберг, Холмстрьом и Милгром, 1990; Милгром и Робъртс, 1990).

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2009 г.

### *Следващи трудове: задълбочаване на анализа*

В сравнение с модерните икономически изследвания фирмената теория на Уилямсън е относително неформална. Вероятната причина за това е, че икономическата професия още не е изработила перфектния формален апарат за доказване на теорията (Уилямсън, 2000). Двете основни предизвикателства са към моделирането на договорните непълноти и на неефективните преговори.

Предполага се, че моделирането на договорните непълноти, свързани с ограничената рационалност, както и с нейните полезни страни, е отнело дълго време (въпреки първичните опити на нобеловия лауреат за 1978 г. Хърбърт Саймън, 1951, 1955). Днес обаче съществуват няколко детайлни формални модела на връзката между ограничената рационалност и договорните непълноти, например тези на Андерлини и Фели (1994), Сегал (1999) и Тирол (2009).

По отношение на неефективните преговори най-разпространеният похват е несъгласието да се припише на несиметрична информация.<sup>7</sup> От тази гледна точка Уилямсън (1975, с. 26) твърди, че конфликти могат да възникнат поради опортюнистични преговорни стратегии, например “избирателно или прикриващо разкриване на информация” или “заплахи и обещания, в които сам не вярваш”. Абрю и Гъл (2000) и Компт и Джехиъл (2002) разработват статични модели на преговори, при които са налице значителни загуби в резултат от описаните модели на стратегическо поведение. Затова важният въпрос е не дали теорията на Уилямсън може да бъде формализирана, а кога ще видим пълната ѝ и завършена формализация.

Трудовете на Уилямсън вдъхновяват и множество изследвания, които имат за цел да покажат как се разрешават конфликтите във фирмите. Една от насоките на подобни изследвания, водеща началото си от Крепс (1990), се отнася до важния проблем за това как се решават конфликтите при липса на договор, който да бъде наложен отвън. Крепс използва теорията на повторяемите игри, за да обясни как механизми, свързани с репутацията, могат да заменят договорите, и създава теоретичен игрови модел на фирмата или на собственика/управителя ѝ като носители на репутация. (Логиката на повторяемите игри е в основата и на приносите на Остром.) Бейкър, Гибънс и Мърфи (2002) изследват този проблем в модел, който е по-подходящ за анализиране на вътрешното управление (вж. също и свързаните с това трудове на Гарви, 1995 и Халонен, 2002).

### *Други измерения*

Въпреки че основният принос на Уилямсън е формулирането на теорията за вертикалната интеграция, по-широкото послание е, че различните видове

---

<sup>7</sup> Други теории за резултатите от неефективни преговори се основават на необратими стратегически задължения (вж. например носителя на нобеловата награда за 2005 г. Шелинг, 1956, както и Крофърд, 1982) или на когнитивно влияние (Бабок и Льовенщайн, 1997). В по-скорошна разработка за непълните договори Харт и Мур (2008) допускат, че последващото договаряне е неефективно поради подобни психологически механизми.



транзакции изискват различни структури на управление. По-конкретно оптималният избор на механизми за управление зависи от специфичността на активите. Сред многобройните други приложения на тази основна идея, започващи от теории за брака (Полак, 1985) и стигащи до теории на управлението (Голдберг, 1976), особено важно е едно, а именно корпоративните финанси.

Уилямсън (1988) отбелязва, че изборът между собствен капитал и дългови договори много прилича на избор между вертикална интеграция и разделяне. Акционерите и кредиторите не само получават различни парични потоци, но имат и напълно различни пакети от права. Да вземем например отношенията между даден предприемач и различни външни инвеститори. Някои инвеститори - кредиторите, обикновено не придобиват контролни права, освен ако предприемачът е в неизпълнение, докато други инвеститори - акционерите, в общия случай притежават значителни права за контрол, когато предприемачът не е в неизпълнение. Уилямсън твърди, че неспецифични активи, които могат да бъдат преразпределени на ниска цена, са много подходящи за дългово финансиране. При неизпълнение кредиторите могат да бъдат удовлетворени от предприемача само посредством тези активи. Специфичните активи от своя страна са по-неподходящи за дългово финансиране, тъй като правата за контрол върху тях губят стойност, ако те са преразпределени извън тези взаимоотношения.

Последвалите формални модели на Агийон и Болтън (1992), Харт и Мур (1989), Харт (1995) и много други потвърждават ползата от непълните договори за анализ на корпоративни решения за финансиране. По-общо казано, тази линия на работа е инструмент за насърчаване на сливането между корпоративните финанси и корпоративното управление - процес, който е инициран от Йенсен и Меклинг (1976).

Друг съществен извод от изследванията на Уилямсън в областта на управлението е, че основните въпроси, свързани с реалната и желаната социална организация, обхващат няколко дисциплини. Както чрез трудовете си, така и като редактор на сп. "Право, икономика и организация" Оливър Уилямсън допринася много за премахването на бариерите пред интелектуалния обмен между различните дисциплини на социалните науки.

### **Елинор Остром**

Природно-обществените блага (ПОБ) са ресурси, до които достъп има повече от един субект, но при тях консумацията от страна на всеки субект намалява наличността на ресурса за останалите. Важни примери са рибарниците, мандрите, горите, както и питейната вода и иригациите. В по-голям мащаб такива са и въздухът и океаните.

Някои ПОБ съществуват най-вече заради техническите характеристики на ресурса - например трудностите около контролирането на неговото използване от хората пречат за трансформирането му от ПОБ в частен ресурс.

Не всички разходи обаче, ограничаващи използването, са строго технологични. Има случаи, при които може ПОБ да бъдат приватизирани с печалба,

достъпът да бъде контролиран лесно, но приватизацията се проваля, защото ползвателите не успяват да стигнат до съгласие за условията. Например водните или петролните залежи често се намират под земя, притежавана от множество собственици. Въпреки че като група те биха спечелили от обединяването на добива под чадъра на една фирма, постигането на съгласие за разпределението на излишъка може да е изключително трудно (вж. Лайбкаб и Уигинс, 1984, 1985). Общо взето, това дали ресурсите се управляват като обществено благо, се определя от комбинацията на технологични и институционални фактори.

Преексплоатирането на ПОБ е добре познат проблем, който занимава учените в областта на социалните науки в продължение на последните две хилядолетия, а може би дори и преди това. Индивидуалните потребители могат да имат силни частни стимули да действат по начини, които са предопределящи за цялата група. Ранни формални анализи на този проблем са направили Уорминг (1911) и Гордън (1954), които изучават специалния случай на свободния достъп, т.е. когато потребителите нарастват до момента, в който маргиналната печалба се изравни с маргиналните разходи на последния присъединил се потребител. Случаят с фиксиран брой потребители е изследван по-късно от Кларк (1976) и Дасгупта и Хийл (1979).<sup>8</sup> Моделите дават достоверни решения поне при простото, но рестриктивно допускане, че потребителите взаимодействат само в един период, при което допълнителното използване на ресурса е единственият равновесен резултат.

Преди повече от 40 години биологът Гарет Хардин (1968) стига до заключението, че преексплоатирането на ПОБ се увеличава бързо по целия свят, и дава на проблема запомнящото се и достоверно определение “трагедията на общата собственост”.

В икономическата наука са предложени две основни решения на проблема с ПОБ. Първото е приватизацията - нейните възможни форми зависят от наличната технология за измерване и контрол. Например, ако детайлното наблюдение на целесъобразността е много скъпо, ефективната приватизация може да изисква съсредоточаване на собствеността в ръцете на един или няколко агенти.

Алтернативно решение, често свързвано с Пигу (1920), е да се позволи на централната власт да бъде собственик на ресурса и да определя облагането с данъци и такси. Подобно решение често включва принуда от гледна точка на това, че собствеността е отнета от първоначалните собственици. Но при идеални обстоятелства – особено при нулеви разходи за наблюдение и пълна информация за предпочитанията на придобиващия, данъците

---

<sup>8</sup> Случаят с фиксиран брой ползватели отразява два други проблема на сътрудничеството: за доброволното предоставяне на обществени блага и за олигополното поведение. Във всеки от случаите стимулите на индивидите са в противоречие с интереса на групата (обикновено отговарящата на това еднократна игра има уникално и неефективно равновесие). За изследване, което търси решение на по-общите проблеми на сътрудничеството, вж. Олсън (1965).

ще са същите като цените на един ефективен пазар. При такива идеални условия съществува и еквивалентно решение на проблема, което се основа на квоти (Дасгупта и Хийл, 1979).

Коуз (1960) твърди, че решението на Пигу е толкова добро на теория само защото истинските проблеми са омаловажени. Данъците са перфектно решение при липсата на транзакционни разходи, но в този случай централизираното регулиране само по себе си е ненужно. С изключение на транзакционните разходи частните договори между страните са достатъчни за постигане на ефективност. Затова, ако е възможно да се определят напълно ефективни данъци и квоти, потребителите могат да се договорят за оптимални резултати.

Коуз настоява, че случай с нулеви транзакционни разходи е напълно теоретичен конструкт. На практика всички форми на управление имат разходи. Истинското предизвикателство е да се сравнят различни части и публични системи, като се вземат предвид и свързаните с тях транзакционни разходи. В зависимост от тези разходи най-добрият механизъм за управление могат да бъдат пазарът, фирмата или правителството.

Трето решение (пренебрегвано преди това от повечето икономисти) е ресурсите да останат обществена собственост, но да се разреши на ползвателите да създадат собствена система на управление. В книгата си "Управление на общата собственост: Еволюция на институциите за съвместни действия" (1990) Елинор Остром се противопоставя на допускането, че управлението на обществена собственост задължително предполага "трагедия". След като обобщава много налични резултати за управлението на ПОБ, тя открива, че самите ползватели създават правила и механизми за прилагането им, които им помагат за постигането на допустими резултати. Обратното, правителствено наложените ограничения често са непродуктивни, защото централните власти нямат достатъчно знания относно местните условия и имат недостатъчна легитимност. Авторката посочва много случаи, в които намесата на централните власти създава повече хаос, отколкото ред.<sup>9</sup>

#### *Приносите на Остром*

Остром основава изводите си предимно на емпирични проучвания. През годините теренната работа на Остром ѝ дава някои от казусите, като се започне с докторската ѝ дисертация през 1965. В нея тя изследва фирмите, които се включват в усилията за спиране на вливането на солени води в басейна на подпочвените води под части от централен Лос Анджелис.

Въпреки това няколко отделни казуса рядко позволяват широки обобщения. Ключът към важните открития на Остром е осъзнаването, около 20

<sup>9</sup> В допълнение на примерите, дадени от Остром (1990), вж. и тези, приложени в Остром и др. (1998). И случаят на прекомерното обезлесяване заради паша във Вътрешна Азия (Снийт, 1998), и този на неадекватната модерна иригация в Непал (Лам, 1998) са очевидни примери за това как общественото управление на богатата понякога не оправдава привлекателно изглеждащи алтернативи.

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2009 г.

години по-късно, че съществуват хиляди детайлни проучвания на казуси на управление на ПОБ и че повечето от тях са писани от автори, които се интересуват само от малък набор случаи.<sup>10</sup> Събирайки и сравнявайки тези изолирани изследвания, би било възможно да се направят значително по-обосновани предвиждания.

В повечето случаи местните общности успешно управляват ПОБ, често векове наред, но Остром обръща особено внимание и на неуспешните случаи. Тя изучава емпирично и правилата, които се създават, когато местни общности се организират за справяне с проблеми на ПОБ, и процесите, свързани с развитието и налагането на тези правила. Остром стига до извода, че местните организации могат да бъдат забележително ефективни, но посочва и случаи, при които ресурсите се губят. Такива казуси помагат да се изяснят условията, при които местното управление е допустимо, както и тези, при които нито приватизацията, нито публичната собственост работят толкова добре, колкото предполага стандартният икономически анализ.

За да интерпретира емпиричния материал, Остром често използва концепции от некооперативната теория на игрите, особено от теорията на повторяемите игри, свързана с Робърт Ауман, носител на наградата в областта на икономическите науки за 2005 г. Още през 1959 г. Ауман представя забележителни резултати по отношение на степента, до която търпеливите хора по принцип могат да си сътрудничат. Твърде дълго време минава обаче, докато някой направи връзката между тези абстрактни математически резултати и възможностите за управление на ПОБ. Освен това, дори и когато теоретичите анализират подобни връзки (например Бенхабиб и Раднър, 1992), резултатите от изследванията им често са пренебрегвани.

С течение на годините изследователите на игрите извеждат все по-точни условия, при които е осъществимо пълно сътрудничество, в силно структурирана среда и между индивиди с неограничен когнитивен капацитет (Майлат и Самюелсън, 2006), както и с малък такъв (Новак, 2006). Около 1990 г., а донякъде все още и до днес, теорията може да каже съвсем малко за най-вероятното ниво на сътрудничество между индивиди с правдоподобен когнитивен капацитет в среда, структурирана до някаква степен от самите участници. Затова и данните на Остром не могат да бъдат използвани за тестването на определен теоретичен игрови модел. Въпреки това, както ще стане ясно по-нататък, те дават важен стимул за разработването на такива модели.

#### *Основни изводи*

При правдоподобни допускания за възможните действия на ползвателите на ресурси логиката на повтаряемите игри предполага, че сътрудни-

---

<sup>10</sup> Изследването на управлението на ПОБ в индианските селища на Уейд (1988) е още един ранен опит за обобщение на базата на набор от случаи. Във връзка с това вж. също изследванията на Бъркс (1989) и Пинкертън (1989). Сред последвалите изследвания се отличава това на Баланд и Платьо (1996).

чеството става по-трудно при увеличаване на размера на групата или при намаляване на броя на ползвателите (например поради миграция). Тези предвиждания произлизат най-вече от емпиричните изследвания на Остром. По-важен е обаче въпросът дали, ако тези фактори са постоянни, някои групи потребители си сътрудничат по-добре от други. С други думи, съществуват ли някакви институционални принципи, които могат да се извлекат от емпиричните данни?

Остром предлага няколко принципа за успешно управление на ПОБ, някои от които са доста очевидни, особено когато вече ги знаеш. Например: (1) правилата трябва изрично да определят кой държи властта; (2) трябва да са налице адекватни механизми за решаване на проблеми; (3) задължението на индивидите по поддръжка на ресурса трябва да е в разумно отношение с ползите му.

По-изненадващи са други принципи, посочени от Остром. Например тя твърди, че (4) наблюдението и санкционирането трябва да се извършват или от самите ползватели, или от някого, който е отговорен пред тях. Този принцип не само противоречи на общоприетото мнение, според което контролът трябва да се възложи на незаинтересувани външни лица, но и повдига редица въпроси относно това защо индивидите са склонни да смятат за скъпи наблюдението и санкционирането. Разходите обикновено са частни, но ползите се разпределят между цялата група, така че един егоистичен материалист може да се поколебае дали да се заеме с наблюдение и санкциониране, освен ако разходите са малки или има директни ползи от тях. Остром (1990, с. 94-98) проучва случаи на ниски разходи, както и на външни награди за наказване. Въпреки това след съвместното си изследване с Уокър и Гарднър (1992) тя започва да отрича идеята, че ползите от наказанието винаги са за субекти извън групата, и приема, че вътрешните мотиви също играят важна роля.

Друг нетрадиционен институционален принцип е, че (5) санкциите трябва да са степенувани – леки за първо нарушение и по-стриктни за повторни нарушения.

Остром твърди също, че (6) управлението е по-успешно, когато процесите на взимане на решения са демократични – мнозинството от потребителите имат възможност участват при промяната на правилата, и когато (7) правото на потребителите да се самоорганизират е изрично и ясно признато от властите извън групата.

В "Управление на общите блага", както и в по-късни публикации, Остром набелязва и разглежда подобни принципи, както и причините, поради които те допринасят за постигането на желаните резултати. Дори когато тези институционални принципи не дават лесно решение на често сложните проблеми на политиката, ако те се спазват, "колективните действия и проблемите на наблюдението, изглежда, се решават по подсилващ групата начин" (Остром, 2005, с. 267).

Освен това Остром извежда няколко институционални принципа, които са приложими дори при приватизация или държавно управление. Положителните резултати винаги изглеждат по-лесно постижими, когато наблюдението е просто – във връзка с това тя внимателно посочва начин за опростяване на наблюдението при ПОБ. Например календарните ограничения (ловни забрани и др.) често са по-лесни за контролиране от количествените.

Още един извод от многото емпирични изследвания е, че широко сътрудничество може да бъде постигнато постепенно отдолу-нагоре. Всички дейности по определяне, доставяне, контрол, налагане, решаване на конфликти и управление могат да бъдат организирани на различни нива в свързани предприятия. След като дадена група разполага с добре функциониращ набор от правила, тя е в позицията да работи съвместно с други общности, като по този начин подпомага сътрудничеството на голяма група хора. Създаването на такава общност в самото начало, без да се формират малки групи, е по-трудно.

Няма нужда да се споменава, че от изследванията на Остром възниква цяла серия от нови въпроси. Например важно е да се изясни дали сътрудничеството трябва да се изгражда отдолу-нагоре, или са възможни и други подходи, когато става дума за едромасщабни проблеми. През последните години Остром усилено проучва и дали наученото от малки местни групи може да бъде използвано за решаването на проблеми на по-големи, дори глобални общности (Дитц, Остром и Сърн, 2003).

Друг проблем в това отношение, който отразява и опита на Уилямсън да свърже управлението с характеристиките на активите, е по-детайлното изследване на връзката между технологията и/или вкусовете и начина на управление (Коупланд и Тейлър, 2009).

### *Експерименти*

Тъй като първите изследвания на Остром се базират на теренни проучвания, изграждането на теорията ѝ е индуктивно. Въпреки че новите положения се проверяват чрез нови теренни проучвания, многоизмерността на свързаните фактори изключва отхвърлянето на теорията. За да тестват индивидуалните предположения по-директно, Остром и колегите ѝ извършват серия лабораторни експерименти на поведението при социални дилеми (вж. Остром, Гарднър и Уокър, 1994). Надграждайки експерименталната работа на Доус, МакТавиш и Шекли (1977) и на Марвъл и Амес (1979, 1980), както и вземайки предвид работата на икономисти и психолози през 80-те години на миналия век, Остром проверява дали изводите от теренни проучвания могат да бъдат пресъздадени в по-изкуствена, но контролирана лабораторна среда.

В един типичен експеримент определен брой субекти взаимодействат в продължение на няколко периода, без да знаят кой от тях е последен. Във всеки период всеки субект може да допринесе за определено обществено благо. При всички възможни решения индивидуалните маргинални разходи за

приноса са по-високи от индивидуалните маргиналните приходи, но са по-малки от цялостните приходи. Затова един рационален и егоистичен субект не би направил никакъв принос, ако играта се играе само за един период.

Важно свойство на експериментите е въвеждането на възможности за санкции. В един експеримент субектите са информирани за приносите на всички останали субекти в предишния кръг и е допуснато да наказат избиращо всеки противник. Наказанието е скъпо както за наказвания, така и за наказващия. Затова един рационален и егоистичен субект няма да прилага наказания, ако играта се играе само за един период.

С изключение на Йамагиши (1986) предишните експерименти не са допускали субектите да се санкционират взаимно избиращо. Тъй като наказанието изглежда особено важно на терен, съществува особен интерес да се установи дали то има значение и в лабораторията, и ако отговорът е положителен - защо. Остром, Уокър и Гарднър (1992) откриват, че много субекти прилагат директни наказания в лабораторията, но също и че тези санкции са много по-ефективни, ако на субектите е позволено да комуникират, отколкото, ако не им е разрешено (Йамагаши, 1986 се придържа към условието за липса на комуникация).

Посочените лабораторни открития отварят пътя за множество последвали експерименти. Например Фер и Гехтер (2000) показват, че наказанията са налице и оформят поведението при социални дилеми, дори и когато експериментът има ясна за участниците цел и субектите не могат да придобиват индивидуална репутация от наказанията, и така се доказва, че хората изпитват инстинктивно удоволствие от наказването на нелоялните. Масклет и др. (2003) демонстрират, че напълно символични санкции могат да са почти толкова ефективни, колкото паричните, като по този начин се стига до предположението, че страхът на индивидите от публично неодобрение е основна причина за това наказанията да имат ефект. Косфелд, Окада и Ридъл (2009) показват, че субектите доброволно организират големи групи, които налагат вътрешни санкции на тези свои членове, които си служат с измама. В същото време обаче и малките групи са склонни да се разпаднат, дори когато това наред с външните субекти засяга и техните членове (наистина заплахата от разпадане на малка група вероятно е това, което поддържа групите големи).

Тези експерименти от своя страна подкрепят аргумента на Остром, че доброто разбиране на човешкото сътрудничество изисква по-нюансиран анализ на мотивите на индивидите от традиционния за икономическите изследвания, особено по отношение на природата и произхода на реципрочността (Остром, 1998, 2000). През последните две десетилетия подобни модели са разработени отчасти и под влияние на Остром. (Въведение в литературата за свързаните социални предпочитания (приблизителни причини) е например Фер и Шмид, 2006; за въведение в еволюционната литература (крайна цел) вж. Сети и Соманатан (2003) и Новак, 2006).

Доказателствата на Остром от практически проучвания и от лабораторни експерименти засягат също и набора игри, които теоретиците трябва да

изследват, за да разберат логиката на колективните действия, наблюдавани на терен. Конвенционалната парабола на повтаряни п пъти затворнически дилеми дава множество концептуални изводи, но тя е твърде рядка, за да отрази адекватно насочените наказания и награди, които се използват при наблюдаването на ПОБ. Сети и Сомантан (1996) изследват сътрудничеството при игри с ПОБ (които имат същите основни характеристики като повтаряна п пъти затворническа дилема), позволяващи на всеки играч да наказва всеки друг играч след поредния кръг на взаимодействие.

### Заклучение

През последните няколко десетилетия проучването на икономическото управление е важна област на изследване. Работата на Елинор Остром и Оливър Уилямсън допринася много за развитието му.

Оливър Уилямсън формулира фирмената теория като механизъм за решаване на конфликти, а Елинор Остром неколкостранно демонстрира, че самоуправлението е възможно при природно-обществените блага. На пръв поглед тези приноси изглеждат до някаква степен разнопосочни. Противно обаче на области на икономически анализ, които допускат, че договорите са перфектни и автоматично влизат в сила чрез една гладко функционираща правна система, и Остром, и Уилямсън директно адресират проблемите по изготвянето и влизането в сила на договорите.

Трябва да се отбележи също, че усилията на Остром и Уилямсън са важна част от един по-задълбочен опит за разбиране на проблемите за решаването на конфликти и прилагането на договорите (Диксит, 2004, 2009). Част от тези трудове са базирани на чисто теоретизиране и исторически примери (например на нобеловия лауреат Дъглас Норт, 1990, 2005). Други изследвания използват модели на повтаряеми игри за проучване на организации като търговски гилдии (Грейф, Милгръм и Уайнгаст, 1994), както и появата на трети страни като лобистите и частните съдии (Грейф, Милгръм и Уайнгаст, 1990) и дори мафията (Диксит, 2003) - за по-широко изследване на появата на институциите, които подпомагат търговския обмен, вж. Грейф, 2006а, б.

#### *Използвана литература:*

*Abreu, D. and F. Gul (2000): Bargaining and Reputation. – Econometrica, 68, p. 85–117.*

*Aghion, P. and P. Bolton (1992): An “Incomplete Contracts” Approach to Financial Contracting. - Review of Economic Studies, 59, p. 473–494.*

*Anderlini, L. and L. Felli (1994): Incomplete Written Contracts. - Quarterly Journal of Economics, 109, p. 1085–1124.*

*Aumann, R. (1959): Acceptable Points in General Cooperative n-Person Games. – In: R. D. Luce and A. W. Tucker (eds.). Contributions to the Theory of Games IV. Annals of Mathematics Study 40, Princeton NJ: Princeton University Press, p. 287–324.*



*Babcock, L. and G. Loewenstein* (1997): Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases. - *Journal of Economic Perspectives*, 11 (Winter), p. 109–126.

*Baker, G., R. Gibbons and K. J. Murphy* (2002): Relational Contracts and the Theory of the Firm. - *Quarterly Journal of Economics*, 117, p. 39–84.

*Baland, J.-M. and J.-P. Platteau* (1996): Halting Degradation of Natural Resources: Is There a Role for Rural Communities? Oxford: Clarendon Press.

*Barnard, C. I.* (1938): *Functions of the Executive*. Cambridge MA: Harvard University Press.

*Benhabib, J. and R. Radner* (1992): Joint Exploitation of a Productive Asset, *Economic Theory* 2, p. 155–190.

*Berkes, F.* (ed.). (1989): *Common Property Resources. Ecology and Community-Based Sustainable Development*. London: Belhaven Press.

*Clark, C. W.* (1976): *Mathematical Bioeconomics: The Optimal Management of Renewable Resources*. New York: Wiley.

*Coase, R.* (1937): The Nature of the Firm. – *Economica*, 4, p. 386–405.

*Coase, R.* (1960): The Problem of Social Cost. - *Journal of Law and Economics*, 3, p. 1–44.

*Compte, O. and P. Jehiel* (2002): On the Role of Outside Options in Bargaining with Obstinate Parties. – *Econometrica*, 70, p. 1477–1517.

*Copeland, B. R. and M. S. Taylor* (2009): Trade, Tragedy, and the Commons. - *American Economic Review*, 99, p. 725–749.

*Crawford, V. P.* (1982): A Theory of Disagreement in Bargaining. – *Econometrica*, 68, p. 85–117.

*Crawford, V. P.* (1988): Long-Term Relationships Governed by Short-Term Contracts. - *American Economic Review*, 78, p. 485–499.

*Dasgupta, P. S. and G. M. Heal* (1979): *Economic Theory and Exhaustible Resources*. Cambridge: Cambridge University Press.

*Dawes, R., J. McTavish and H. Shaklee* (1977): Behavior, Communication, and Assumptions about Other People's Behavior in a Commons Dilemma Situation. - *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, p. 1–11.

*Dietz, T., E. Ostrom and P.C. Stern* (2003): The Struggle to Govern the Commons. – *Science*, 302, p. 1907–1912.

*Dixit, A.* (2003): On Modes of Economic Governance. – *Econometrica*, 71, p. 449–481.

*Dixit, A.* (2004): *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*. Princeton NJ: Princeton University Press.

*Dixit, A.* (2009): Governance Institutions and Economic Activity - *American Economic Review*, 99, p. 5–24.

*Fehr, E. and S. Gächter* (2000): Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. - *American Economic Review*, 90, p. 980–994.

*Fehr, E. and K. Schmidt* (2006): The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories. – In: S.-C. Kolm and J. M.

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2009 г.

Ythier (eds.): Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Amsterdam: Elsevier, Vol. 1, p. 615–691.

*Fudenberg, D., B. Holmström and P. Milgrom* (1990): Short-Term Contracts and Long-Term Agency Relationships. - Journal of Economic Theory, 51, p. 1–31.

*Garvey, G.* (1995): Why Reputation Favors Joint Ventures over Vertical and Horizontal Integration: A Simple Model. - Journal of Economic Behavior and Organization, 28, p. 387–397.

*Gibbons, R.* (2005): Four Formal(izable) Theories of the Firm. - Journal of Economic Behavior and Organization, 58, p. 202–247.

*Goldberg, V. P.* (1976): Regulation and Administered Contracts. - Bell Journal of Economics, 7, p. 426–448.

*Gordon, H. S.* (1954): The Economic Theory of a Common Property Resource: The Fishery. - Journal of Political Economy, 62, p. 124–142.

*Greif, A.* (2006a): Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. Cambridge: Cambridge University Press.

*Greif, A.* (2006b): The Birth of Impersonal Exchange: The Community Responsibility System and Impartial Justice. - Journal of Economic Perspectives, 20 (Spring), p. 221–236.

*Greif, A., P. Milgrom, and B. Weingast* (1994): Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild. - Journal of Political Economy, 102, p. 745–776.

*Grossman, S. and O. Hart* (1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. - Journal of Political Economy, 94, p. 691–719.

*Halonen, M.* (2002): Reputation and the Allocation of Ownership. - Economic Journal, 112, p. 539–558.

*Hardin, G.* (1968): The Tragedy of the Commons. - Science, 162, p. 1243–1248.

*Hart, O.* (1995): Firms, Contracts, and Financial Structure. Oxford: Clarendon Press.

*Hart, O. and J. Moore* (1989): Default and Renegotiation: A Dynamic Model of Debt. MIT Working Paper N 520 (published in revised form in Quarterly Journal of Economics, 1998, 113, p. 1–41).

*Hart, O. and J. Moore* (1990): Property Rights and the Theory of the Firm. - Journal of Political Economy, 98, p. 1119–1158.

*Hart, O. and J. Moore* (2008): Contracts as Reference Points. - Quarterly Journal of Economics, 123, p. 1–48.

*Jensen, M.C. and W. H. Meckling* (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. - Journal of Financial Economics, 3, p. 305–360.

*Joskow, P.* (1985): Vertical Integration and Long-term Contracts: The Case of Coal-burning Electric Generating Plants. - Journal of Law, Economics, and Organization, 1, p. 33–80.

*Joskow, P.* (1987): Contract Duration and Relationship-Specific Investments: Empirical Evidence from Coal Markets. - *American Economic Review*, 77, p. 168–185.

*Klein, B. R. G. Crawford and A. A. Alchian* (1978): Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. - *Journal of Law and Economics*, 21, p. 297–326.

*Kolasky, W. J. and A. R. Dick* (2003): The Merger Guidelines and the Integration of Efficiencies into Antitrust Review of Horizontal Mergers. - *Antitrust Law Journal*, 71, p. 207–251.

*Kosfeld, M., A. Okada and A. Riedl* (2009): Institution Formation in Public Goods Games. - *American Economic Review*, 99, p. 1335–1355.

*Kreps, D.* (1990): Corporate Culture and Economic Theory. – In: J. E. Alt and K. E. Shepsle (eds.). *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

*Lafontaine, F. and M. Slade* (2007): Vertical Integration and Firm Boundaries: The Evidence. - *Journal of Economic Literature*, 45, p. 629–685.

*Lam, W. F.* (1998): *Governing Irrigation Systems in Nepal: Institutions, Infrastructure, and Collective Action*. Oakland: ICS Press.

*Libecap, G. D. and S. N. Wiggins* (1984): Contractual Responses to the Common Pool: Prorating of Crude Oil Production. - *American Economic Review*, 74, p. 87–98.

*Libecap, G. D. and S. N. Wiggins* (1985): The Influence of Private Contractual Failure on Regulation: The Case of Oil Field Unitization. - *Journal of Political Economy*, 93, p. 690–714.

*Mailath, G. J., and L. Samuelson* (2006): *Repeated Games and Reputations: Long-Run Relationships*. Oxford: Oxford University Press.

*Marwell, G. and R. Ames* (1979): Experiments on the Provision of Public Goods I: Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem. - *American Journal of Sociology*, 84, p. 1335–1360.

*Marwell, G. and R. Ames* (1980): Experiments on the Provision of Public Goods II: Provision Points, Stakes, Experience, and the Free-Rider Problem. - *American Journal of Sociology*, 85, p. 926–937.

*Masclét, D., C. Noussair, S. Tucker and M.-C. Villeval* (2003): Monetary and Nonmonetary Punishment in the Voluntary Contributions Mechanism. - *American Economic Review*, 93, p. 366–380.

*Masten, S. E.* (1988): A Legal Basis for the Firm, *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, p. 181–198.

*Masten, S. E.* (ed.) (1996): *Case Studies in Contracting and Organization*. New York: Oxford University Press.

*Milgrom, P. and J. Roberts* (1990): Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity. – In: J. E. Alt and K. A. Shepsle (eds.). *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2009 г.

*Milgrom, P., D. C. North and B. R. Weingast* (1990): The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. - *Economics and Politics*, 2, p. 1–23.

*North, D. C.* (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

*North, D. C.* (2005): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton NJ: Princeton University Press.

*Novak, S. and S. Eppinger.* (2001): Sourcing by Design: Product Architecture and the Supply Chain. - *Management Science*, 47, p. 189–204.

*Nowak, M.* (2006): Five Rules for the Evolution of Cooperation. – *Science*, 314, p. 1560–1563.

*Olson, M.* (1965): *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge MA: Harvard University Press.

*Ostrom, E.* (1965): *Public Entrepreneurship: A Case Study in Ground Water Management*. Ph.D. Dissertation, University of California at Los Angeles.

*Ostrom, E.* (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Actions*. Cambridge: Cambridge University Press.

*Ostrom, E.* (1998): A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association, 1997. - *American Political Science Review*, 92, p. 1–22.

*Ostrom, E.* (1999): Coping with the Tragedies of the Commons. - *Annual Review of Political Science*, 2, p. 493–535.

*Ostrom, E.* (2000): Collective Action and the Evolution of Social Norms. - *Journal of Economic Perspectives*, 14, Summer, p. 137–158.

*Ostrom, E.* (2005): *Understanding Institutional Diversity*. Princeton NJ: Princeton University Press.

*Ostrom, E., R. Gardner and J. Walker* (1994): *Rules, Games, and Common-Pool Resources*. Ann Arbor MI: University of Michigan Press.

*Ostrom, E., J. Walker and R. Gardner* (1992): Covenants with and without a Sword: Self-Governance is Possible. - *American Political Science Review*, 86, p. 404–417.

*Ostrom, E. et al.* (1999): Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges. – *Science*, 284, p. 278–282.

*Pigou, A. C.* (1920): *The Economics of Welfare*. New York: Macmillan.

*Pinkerton, E.* (ed.) (1989): *Co-operative Management of Local Fisheries. New Directions for Improved Management and Community Development*. Vancouver BC: University of British Columbia Press.

*Pollak, R. A.* (1985): A Transaction Cost Approach to Families and Households. - *Journal of Economic Literature*, 23, p. 581–608.

*Schelling, T.* (1956): An Essay on Bargaining. - *American Economic Review*, 46, p. 281–306.

*Segal, I.* (1999): Complexity and Renegotiation: A Foundation for Incomplete Contracts. - *Review of Economic Studies*, 66, p. 57–82.

- Sethi, R. and E. Somanathan* (1996): The Evolution of Social Norms in Common Property Resource Use. - *American Economic Review*, 86, p. 766–788.
- Sethi, R. and E. Somanathan* (2003): Understanding Reciprocity. - *Journal of Economic Behavior and Organization*, 50, p. 1–27.
- Shelanski, H. A. and P. G. Klein* (1995): Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment. - *Journal of Law, Economics and Organization*, 11, p. 335–361.
- Simester, D. and M. Knez* (2002): Direct and Indirect Bargaining Costs and the Scope of the Firm. - *Journal of Business*, 75, p. 283–304.
- Simon, H.* (1951): A Formal Theory of the Employment Relation. - *Econometrica*, 19, p. 293–305.
- Simon, H.* (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. - *Quarterly Journal of Economics*, 69, p. 99–118.
- Sneath, D.* (1998): State Policy and Pasture Degradation in Inner Asia. - *Science*, 281, p. 1147–1148.
- Lam, W. F.* (1998): *Governing Irrigation Systems in Nepal: Institutions, Infrastructure, and Collective Action*. Oakland CA: ICS Press.
- Tirole, J.* (2009): Cognition and Incomplete Contracts. - *American Economic Review*, 99, p. 265–294.
- Wade, R.* (1988): *Village Republics: Economic Conditions for Collective Action in South India*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Warming, J.* (1911): Om grundrente av fiskegrunde. - *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, 49, p. 499–505 (English translation: On Rent of Fishing Grounds, *History of Political Economy*, 15, p. 391–396).
- Whinston, M. D.* (2003): On the Transaction Cost Determinants of Vertical Integration. - *Journal of Law, Economics and Organization*, 19, p. 1–23.
- Williamson, O. E.* (1968): Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs. - *American Economic Review*, 58, p. 18–36.
- Williamson, O. E.* (1971): Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. - *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 61, p. 112–123.
- Williamson, O. E.* (1975): *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E.* (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E.* (1988): Corporate Finance and Corporate Governance. - *Journal of Finance*, 43, p. 567–591.
- Williamson, O. E.* (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. - *Journal of Economic Literature*, 38, p. 595–613.
- Yamagishi, T.* (1986): The Provision of a Sanctioning System as a Public Good. - *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, p. 110–116.

Превод от английски Едуард Маринов