

413 с.

11. Стиглиц Дж. Неудачи корпоративного управління при переході к рынку. Доклад на ежегодной конференции Мирового банка по европейскому экономическому развитию, Париж, 1999 г. / Стиглиц Дж. // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 4. – С. 108-146.

12. Супрун Н.А. Институціоналізація системи корпоративного управління в контексті проблеми імпорту інститутів / Супрун Н.А. // Проблемы современной экономики и институциональная теория [Авт. кол.: В.В. Дементьев, Р.М. Нуреева, А.А. Гриценко та ін. / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева]. – Донецк: ДОНТУ, 2009. – 500 с.

13. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління: монографія / Супрун Н.А. – К.: КНЕУ, 2009. – 270, [2] с.

14. Тарасенко О.В. Влада в корпоративно-

му управлінні. // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 89–2. – Донецьк: ДОНТУ, 2005. – 210 с. – С. 83–89.

15. Федулова Л.І. Методологічні засади створення та функціонування корпоративних структур / Корпоративні структури в національній інноваційній системі України: Моногр. / За ред. Федулової Л.І. – Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2007. – 812 с. – С. 12–93.

16. Шершньова З.Є. Корпоративне управління як основа розвитку ринкової економіки / Шершньова З.Є., Черпак А.Є. // Формування ринкової економіки. – Спец. випуск (присвячений 100-річчю КНЕУ). – К.: КНЕУ, 2007. – С. 324–358.

Статья поступила в редакцию 22.01.2013

Д.Б. СОКОЛОВСЬКИЙ, к.е.н., ст.н.с.

Інститут економіки промисловості НАН України

ВИЗНАЧЕННЯ УМОВ ДОТРИМАННЯ АГЕНТАМИ НЕЯВНИХ САМОВИКОНУВАНИХ УГОД

Статтю присвячено виділенню формальних умов, за яких раціонально налаштовані взаємодіючі суб'єкти схилитимуться до дотримання неявної угоди між ними. Побудовано ігрову модель взаємовідносин суб'єктів і знайдено значення платіжної функції, за яких має місце нешева рівновага в чистих стратегіях «виконувати угоду». Показано, що зазначена задача є двоїстою до задачі розподілу колективних благ («проблеми “зайця”»).

Ключові слова: теорія угод, самовиконувана угода, ігрова модель, «проблема “зайця”».

Статтю присвячено виокремленню формальних умов, за яких раціонально налаштовані взаємодіючі суб'єкти схилитимуться до дотримання угоди між ними внаслідок більшої вигідності для них підсумкового результату.

Зазначена проблема в тому чи іншому ракурсі розглядається в теорії самовиконуваних угод (Self-enforcing Agreements), що являє одне з головних відгалужень загальної теорії угод поряд із теорією «принципал – агент» і теорією імпліцитних (неповних) угод. При цьому самовиконувані угоди різні

дослідники або включають до класу неявних угод, або ототожнюють із ними (див., напр., [10]).

За останні кілька десятиліть різноманітні концепції поняття угоди було усталено і запропоновано декілька їх класифікацій. Одним з основних є поділ всіх угод на три групи: агентські угоди (угода кшталту «принципал – агент» – угода про найм, а також її узагальнення до «горизонтальних» взаємовідносин контрагентів – угоди про продаж), неповні (імпліцитні) та неявні (самовиконувані) угоди. При цьому

1) предметом аналізу теорії агентських угод є, переважно, наслідки асиметрії інформації, якою володіють суб'єкти угоди [8; 12; 19; 20; 22; 25; 27];

2) теорія імпліцитних (неповних) угод досліджує, з одного боку, опортунізм ex post, спричинений транзакційним накладом [29], характерним для угод подібного стибу, а з іншого – на складностях арбітражного встановлення дотримання сторонами своїх контрактних зобов'язань [9; 11];

© Д.Б. Соколовський, 2013

3) предмет теорії неявних (самовиконуваних) угод становить умови та механізм їх автоматичного дотримання, необхідність якої спричинена відсутністю (недосконалістю) явно (юридично) прописаного механізму забезпечення виконання угоди, контролю її дотримання та санкцій за ухилення від нього.

Проблема само виконуваних угод займає важливе місце в новій інституційній економічній теорії. На відміну від угод, що є предметом розгляду інших напрямків, які є угодами в юридичному значенні слова (або ж їх можна звести до таких угод), самовиконувани угоди такими не є. Як уже зазначалося, наявність угод даного типу є наслідком недосконалої правової системи, можливостей якої бракує для повноцінного забезпечення дотримання тих чи інших угод між економічними агентами. Втім, позаяк юридичні тонкощі не є предметом розгляду пропонованої статті, означену причину можна сформулювати більш дотично до тематики дослідження: зовнішнє, арбітражне супроводження угод є недоцільним, насамперед, з економічного погляду внаслідок надмірного транзакційного накладу такого супроводження.

Активізацію досліджень самовиконуваних угод прийнято відраховувати від статей Телсера, Клейна та Лефлера [28; 13], в яких поведінка агентів постулювалася як цілком раціональна – така, яка максимізує індивідуальну корисність. Тобто агент дотримується укладеної угоди лише у випадку, якщо йому це економічно вигідно, інакше він ухиляється від виконання зобов'язань, і жодні інші чинники на його поведінку не впливають: «кожний є чесним, лише якщо чесність чи її демонстрація приносить більше вигід за нечесність» [28, 29]. Слід зазначити, що в подальшому подібну аргументацію, засновану на порівнянні витрат і вигід, використовували також Коулмен [4] і Франк [6, 152].

В іншому неформальному підході, який було запропоновано Акерлофом, неявна угода охоплює, швидше, не розподіл ризику, а норми поведінки. Акерлоф розглядає відносини навколо угоди про найм як обмін дарами, заснований у певній мірі на ендогенно визначених нормах поведінки [1]. Серед інших також можна виділити працю Скотта [23], у якій він пропонує теорію самовиконуваних непевних угод.

Прикладні використання теоретичних розробок у галузі самовиконуваних угод стосуються, насамперед, теорії заробітної плати

та ринків праці ([4; 17; 18; 21]) і досліджень стосунків економічних агентів на макрорівні в ситуаціях послаблення чи цілковитої відсутності державного втручання (напр., [16]). В останній статті Кроунменіз допомогою досить простої моделі демонструє наявність неявної угоди, що підтримує ефективність торговельних домовленостей в умовах «відсутності держави». У більш пізній праці Срінівасан і Браш [26] розглядають самовиконувани угоди між постачальником і покупцем крізь призму вертикальних альянсів.

Акерлоф, ґрунтуючись на наведеному вище підході, приходять до висновку о взаємній залежності заробітної плати та нормами застосування зусиль працівниками [1, 544].

Також торговельні відносини з асиметричною інформацією досліджувалися Крепсом і Вілсоном [15] та Мілгромом і Робертсом [19].

Зазвичай, у моделях самовиконуваних угод вважається, що контрагенти, а також арбітр (напр., держава) не спроможні:

✓ визначити, чи мало місце порушення угоди;

✓ забезпечити дотримання угод (щодо останнього, найчастіше припускається, що дотримання угод сприяє явна чи неявна загроза його припинення [28, 27]).

Також припускається майже досконалість інформації у взаємовідносинах – єдине, що невідомо кожному із учасників угоди, чи є його візаві надійним (чесним).

Із цим згоден Шаститко, який зазначає, що занадто складними для забезпечення дотримання судами угоди між економічними суб'єктами роблять аспекти взаємодії, що не піддаються узгодженню. Тому важливою в цій ситуації є асиметричність інформації не стільки навіть між, власне, сторонами угоди, скільки між сторонами угоди і арбітром. У такому випадку механізм зовнішнього захисту угоди є неефективним внаслідок великого накладу отримання інформації, її адекватної інтерпретації, забезпечення незалежності арбітражних рішень [30].

За таких умов важливу роль набуває накопичення інформації стосовно історії поведінки [потенційних] партнерів за угодою в подібних обставинах, а також презентація аналогічної інформації щодо себе – репутації стосовно дотримання угод. Тому теорія самовиконуваних угод багато в чому ґрунтується на концепції репутації (напр., бренду фірми тощо). Першими на ролі репутації при розг-

ляді самовиконуваних угод спеціальну увагу акцентували Клейн і Лефлер у згаданій вище статті [13]. У продовження їх досліджень Шапіро [24, 1983] розвинув запропоновану Клейном і Лефлером модель, формалізуючи концепцію репутаційної рівноваги.

Оскільки, як сказано вище, репутація набувається шляхом повторювальних дій агентів (насамперед – їх взаємодії), логічно було використовувати для дослідження «репутаційних моделей» теорію повторювальних ігор.

Цей підхід представлено, напр., Буллом [3] (що розглядав проблему неявних трудових угод і роль репутації у збільшенні ступеню повноти угоди), Крепсом [14] та Бернгаймом, Пелегом і Вінстоном [2], які задля запобігання розв'язання граничних задач використовували ігри з нескінченною кількістю повторів. Приклад теоретико-ігрової інтерпретації ефективно заробітної плати зустрічається, напр., [7, 107].

Водночас, досі залишається нерозвинутим інший напрямок дослідження самовиконуваних угод, який не оперує безпосередньо категорією репутації. Ставиться питання, чи можливі такі умови взаємовідносин контрагентів, за яких дотримання угоди буде вигідне обом агентам без наявності у них апріорної додаткової інформації кшталту репутації взаєви й без накопичення такої інформації шляхом повторювальної взаємодії? Тобто обидва раціональні агенти починатимуть демонструвати чесну поведінку з першого кроку взаємин.

Власне, розв'язанню цього завдання є метою пропонованої статті.

Головним методом дослідження поставленого завдання було обрано теорію ігор, яка є найбільш дотичним інструментарієм для задач подібного типу.

По-перше, теорія ігор взагалі активно використовується в різних напрямках теорії угод, зокрема, задачах «принципал – агент». При цьому слід зазначити, що в теорії «принципал – агент» недостатньо проробленим є напрямок, у якому евентуальну опортуністичність (цілковиту чи часткову) дій, насамперед, агента, а іноді й принципала важко оцінити кількісно, тобто, вони є кількісно слабо визначеними. Узагальненням тут є ситуація, коли ретельна та точна оцінка опортуністичності дій агента принципалом (і навпаки) потребує настільки великих витрат, що стає економічно не вигідною. При цьому отриманий

внаслідок взаємодії принципала й агента результат визначається доволі точно. Така ситуація відповідає окресленню виконуваної угоди між принципалом й агентом.

По-друге, як зазначалося вище, в теорії самовиконуваних (неявних) угод для моделювання взаємодії контрагентів із метою створення власної репутації та вивчення репутації взаєви застосовується апарат повторювальних ігор.

Позаяк самовиконувани угоди можуть мати не лише «вертикальний» («принципал – агент»), а і «горизонтальний» характер взаємодії рівноправних партнерів, нижче пропонується ігрова модель саме таких взаємовідносин економічних суб'єктів. Зазначимо, що в цьому випадку «вертикальні» стосунки є окремим випадком «горизонтальних» і окремого моделювання не потребують.

Нижченаведена формальна модель побудована для випадку взаємодії двох осіб, хоча висновок за аналогією може бути узагальнено на довільну кількість контрагентів.

Отже, самовиконувана угода передбачає відсутність контролю за можливою опортуністичністю поведінки агентів, тобто розподіл доходів не залежить від того, дотримуються агенти прийнятої угоди чи ухиляються від неї.

Розглянемо взаємодію 2 агентів у простій ситуації: обидва агенти є потенційними інвесторами, що домовляються вкласти кошти в певний процес у заданій пропорції $n_1:n_2$ (позаяк ситуація симетрична, вважатимемо $n_1 > n_2$).

Припустимо, що процес являє собою мультиплікатор, тобто після 1 обороту він помножує вкладені в нього кошти на певний коефіцієнт a ($a > 1$).

Природно, розподіл отриманого доходу агенти здійснюють у тій самій пропорції $n:m$.

Граничними стратегіями поведінки агентів є такі: агент може як виконати угоду (вклавши, відповідно, n_1 або n_2 одиниць коштів), так і порушити її, не вклавши нічого. Він може також частково порушити (і частково виконати) угоду, вклавши $0 < v_1 < n_1$ чи $0 < v_2 < n_2$ одиниць. Тобто в загальному випадку стратегії агентів виглядають так:

$$\begin{aligned} 1: & 0 < v_1 < n_1; \\ 2: & 0 < v_2 < n_2. \end{aligned} \quad (1)$$

Попри евентуальне невиконання угоди одним чи обома агентами, принципова відсутність контролю спричиняє розподіл доходу у пропорції $n:m$, незалежно від реального внеску агентів.

Ставиться завдання: спробувати підібрати такі значення параметрів n_1, n_2, α , щоби раціонально діючі агенти-максимізатори прагнули кожен до цілковитого дотримання угоди, тобто до вичерпного зі свого боку інвестування процесу.

З урахуванням перелічених умов можна розписати прибутки агентів при застосуванні ними граничних взаємних стратегій (позначення: 0 – цілковите ухилення від інвестування; 1 – інвестування в повному обсязі згідно угоди):

$(0; 0)$: обидва агенти ухиляються від інвестування. Сумарний внесок тотожно дорівнює 0 , відтак дохід теж дорівнюватиме $\alpha \cdot 0 = 0$. Позаяк агенти не понесли витрат (не інвестували коштів), їхні прибутки становитимуть:

$$1: g(0;0) = \alpha \cdot 0 - 0 = 0;$$

$$2: h(0;0) = \alpha \cdot 0 - 0 = 0;$$

$(0; 1)$: 1 -й агент (за домовленістю, більший потенційний інвестор) ухиляється від інвестування, 2 -й – сумлінно інвестує узгоджені n_2 одиниць. Сумарний внесок, очевидно, теж дорівнює n_2 , дохід становитиме αn_2 , доходи агентів розподілятимуться як $\frac{n_1}{n_1+n_2} \alpha n_2$ і $\frac{n_2}{n_1+n_2} \alpha n_2$, а позаяк витрати в розмірі n_2 поніс лише 2 -й агент, прибутки агентів визначатимуться таким чином:

$$\Gamma = (S1, S2, (G, H)(S1 \times S2));$$

$$(G, H) = \left\{ \begin{array}{l} \{0; 0\} \\ \left\{ n_1 \left(\frac{n_1}{n_1+n_2} \alpha - 1 \right); \frac{n_1 n_2}{n_1+n_2} \alpha \right\} \\ \left\{ \frac{n_1 n_2}{n_1+n_2} \alpha; n_2 \left(\frac{n_2}{n_1+n_2} \alpha - 1 \right) \right\} \\ \{n_1(\alpha - 1); n_2(\alpha - 1)\} \end{array} \right\} \quad (2)$$

У такій постановці забезпечення самостійного дотримання обома агентами угоди відповідає наявності єдиної у грі (2) рівноваги

$$1: g(0;1) = \frac{n_1 n_2}{n_1+n_2} \alpha;$$

$$2: h(0;1) = \frac{n_2}{n_1+n_2} \alpha n_2 - n_2 = n_2 \left(\frac{n_2}{n_1+n_2} \alpha - 1 \right);$$

$(1; 0)$: ситуація симетрична попередній: 1 -й агент інвестує домовлену величину коштів, 2 -й повністю ухиляється від інвестування, виступаючи в ролі фрірайдера. Очевидно, прибутки сторін теж виглядатимуть симетрично попередньому випадку:

$$1: g(1;0) = \frac{n_1}{n_1+n_2} \alpha n_1 - n_1 = n_1 \left(\frac{n_1}{n_1+n_2} \alpha - 1 \right);$$

$$2: h(1;0) = \frac{n_1 n_2}{n_1+n_2} \alpha;$$

$(1; 1)$: обидва агенти у повному обсязі виконують взяті на себе обов'язки щодо величини інвестицій. Сумарний внесок дорівнює $n_1 + n_2$, загальний дохід – $\alpha(n_1 + n_2)$,

доходи агентів: $\frac{n_1}{n_1+n_2} \alpha(n_1+n_2)$ і $\frac{n_2}{n_1+n_2} \alpha(n_1+n_2)$ або $n_1 \alpha$ і $n_2 \alpha$, а прибутки:

$$1: g(1;1) = n_1 \alpha - n_1 = n_1(\alpha - 1);$$

$$2: h(1;1) = n_2 \alpha - n_2 = n_2(\alpha - 1).$$

Задамо взаємовідносин агентів у вигляді гри:

за Нешем при застосуванні взаємної стратегії $(1; 1)$, тобто виконанню таких умов:

$$\frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2} \alpha < n_1 (\alpha - 1) \quad \wedge \quad \frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2} \alpha < n_2 (\alpha - 1);$$

$$n_2 \left(\frac{n_2}{n_1 + n_2} \alpha - 1 \right) > 0 \quad \vee \quad n_1 \left(\frac{n_1}{n_1 + n_2} \alpha - 1 \right) > 0.$$

З урахуванням $n_1 > n_2$ і в першій (кон'юнкція), й у другій (диз'юнкція) парах нерівнянь другі нерівняння мажорують перші, тобто

$$\frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2} \alpha < n_2 (\alpha - 1);$$

$$n_1 \left(\frac{n_1}{n_1 + n_2} \alpha - 1 \right) > 0. \quad (3')$$

Після перетворень отримаємо:

$$\frac{n_1}{n_1 + n_2} < \frac{\alpha - 1}{\alpha}; \quad \frac{n_1}{n_1 + n_2} < 1 - \frac{1}{\alpha}; \quad \frac{1}{\alpha} < \frac{n_2}{n_1 + n_2}; \quad \frac{n_1}{n_2} < \alpha - 1;$$

$$n_1 \left(\frac{n_1}{n_1 + n_2} \alpha - 1 \right) > 0; \quad \frac{n_1}{n_1 + n_2} \alpha > 1; \quad \alpha > \frac{n_1 + n_2}{n_1}; \quad \frac{n_2}{n_1} < \alpha - 1.$$

Позаяк $\frac{n_2}{n_1} < \frac{n_1}{n_2}$, перше нерівняння мажоруює друге, тож остаточно маємо умову єдиної рівноваги за Нешем для гри (2):

$$\frac{n_1}{n_2} < \alpha - 1. \quad (4)$$

Нерівняння (4) свідчить про таке. Для того, щоби агентам було вигідно здійснювати інвестиції у задекларованому апріорі обсязі (тобто, аби в цьому випадку кожний із них отримував би максимальний серед інших варіантів прибуток), необхідно, аби співвідношення обсягів інвестицій агентів не перевищувало рентабельності процесу. Тобто навіть у випадку рівних внесків інвесторів коефіцієнт мультиплікації мусить становити не менше 2.

Якщо же мультиплікатор менше за співвідношення інвестиційних внесків, чи означає це, що самовиконання угоди недосяжне?

Коефіцієнт мультиплікації α було задано як характеристику продуктивності процесу протягом одного обороту. Очевидно, мультиплікатор повторювального процесу дорівнюватиме α^τ , де τ – кількість оборотів повторення процесу. Якщо за визначенням $\alpha > 1$, то

$$\exists \tau: \tau = 1, 2, \dots: \alpha^\tau > 1 + \frac{n_1}{n_2}.$$

Тобто, якщо агенти домовляться не ділити доходи протягом τ оборотів, то максимізуючою стратегією для обох буде інвестування в обумовлених угодою розмірах.

Але в такому випадку постає питання: чому тоді далеко не всі угоди в реальній економіці виконуються автоматично? Пояснення, як на нашу думку, можна надати декілька.

Не кожний агент погодиться чекати τ оборотів – це може бути досить тривалий час для відторгнення коштів. Проте, в такому випадку не конче зрозуміло, навіщо такий агент взагалі погоджується укладати угоду?

Більш вірогідним є аргументація щодо негарантованості результату виробничого процесу – не факт, що мультиплікатор діятиме стабільно і за кожного обороту примножуватиме дохід в α разів (із формальної точки зору цілком достатньо більш слабкої умови: аби на кожному кроці доходи примножувалися настільки, аби утворена послідовність величин доходів прагнула при $\tau \rightarrow +\infty$ до

$N: N > 1 + \frac{n_1}{n_2}$ – тоді врешті обов'язково знайдеться момент часу, в який буде досягнуто потрібної рентабельності). Намагання убезпечитися від ризику може штовхнути когось із агентів до опортуністичної поведінки.

Агенту притаманні когнітивні обмеження, інакше кажучи, він просто зле рахує.

На рівні «здорового глузду» або послуговуючись певними рутинами, він переконаний, що безкарний опортунізм завжди принесе більше прибутку, ніж сумлінне дотримання угоди (тим паче, що прикладів у реальному житті такому погляду є чимало). Тому за найменшої нагоди та ще й будучі поінформованим щодо відсутності контролю та санкцій до порушників, агент намагатиметься порушити угоду й ухилитися від інвестування, не розуміючи, що обирає не найкращу з погляду економічної ефективності стратегію поведінки.

Окремо зазначимо, що вищенаведена гра, яка моделює взаємовідносини рівних (у загальному випадку) партнерів (це цілком стосується і її окремого випадку – взаємин «принципал – агент»), також є моделлю взаємовідносин контрагентів, що можуть призвести до «проблеми “зайця”» в теорії колективних благ. Тобто розв’язання такої гри одночасно є вирішенням «проблеми “зайця”» шляхом указання параметрів системи, за яких раціонально налаштованому суб’єкту не вигідно ставати «безбілетником». На підставі чого можна зробити такий висновок? Річ у тім, що «проблема “зайця”» власне й постає там, де складно чи взагалі неможливо визначити внески окремих контрагентів або, якщо ухиленню від угоди окремих контрагентів важко чи неможливо запобігти – саме подібні умови є визначальними для ідентифікації самовиконуваних угод.

Таким чином через модель гри об’єднуються в одну задачу забезпечення самовиконуваної угоди та спонукання потенційних «зайців» до неопортуністичної діяльності.

Отже, в силу того, що при моделюванні гри двох рівноправних агентів постулюється, що учасники принципово не перевіряють еventуальну опортуністичність одне одного, зазначена гра розв’язує питання формальних умов самовиконання угоди між зазначеними агентами.

Новизна результатів проведеного дослідження полягає в отриманні аналітичного виразу умов для автоматичного дотримання угоди раціонально діючими когнітивно досконаліми агентами та формальному доведенні їх достатності. Продемонстровано двоїстість задач самовиконання угоди та «проблеми “зайця”» при розподілі колективних благ.

Доведення двоїстості задач зовні різних галузей дослідження (теорії угод і market failure) дозволяє стверджувати про наявність

спільного коріння у зазначених галузях, що само по собі становить певний науковий результат у цих напрямках інституційної економічної теорії. Водночас можливість аналізу поведінки економічних суб’єктів, наприклад, у питаннях фрірайдерства за допомогою порівняно простого, але цілком формального інструментарію теорії ігор робить презентовані у статті результати корисними й із практичного погляду.

Головним напрямком подальшого розвитку даної задачі уявляється її узагальнення на довільну кінцеву кількість взаємодіючих суб’єктів, тобто розширення «самовиконуваної угоди» до взаємодії m контрагентів: побудова моделі та доказ достатності отриманих значень параметрів системи взаємовідносин. Також представляє інтерес аналіз можливості практичного досягнення достатніх для самовиконання угод між контрагентами умов у конкретних прикладних задачах реальної економіки, напр., у галузях еколого-економічного менеджменту, державного управління тощо.

Література

1. Akerlof G. A. Labor Contracts as Partial Gift Exchange / G. A. Akerlof // *Quarterly Journal of Economics*. – 1982. – #97. – P. 543-569.
2. Bernheim B. D. Coalition-Proof Nash Equilibria I. Concepts / B. D. Bernheim, Peleg B., Whinston M. D. // *Journal of Economic Theory*. – 1987. – Vol.12, #1(June). – P. 1-12.
3. Bull C. The Existence of Self-Enforcing Implicit Contracts / C. Bull // *Quarterly Journal of Economics* 1987. – #98. – P. 147-159.
4. Carmichael H. L. Self-Enforcing Contracts, Shirking, and Life Cycle Incentives / H. L. Carmichael // *Journal of Economic Perspectives*. – 1989. – V.3, no. 4. – P. 65-83.
5. Coleman J. S. Foundations of Social Theory / J. S. Coleman. – Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1994. – 993 p.
6. Frank R. H. Melding Sociology and Economics: James Coleman's Foundations of Social Theory / R. H. Frank // *Journal of Economic Literature*. – 1992. – #30. – P. 147-170.
7. Gibbons R. A Primer in Game Theory / R. Gibbons. – New York: Harvester., 1992. – 288 p.
8. Grossman S. J. An Analysis of the Principal Agent Problem/ S. J. Grossman, O. D. Hart // *Econometrica*. – 1983. – #51. – P. 7-46.
9. Grossman S. J. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral

- Integration / S. J. Grossman, O. D. Hart // *Journal of Political Economy*. – 1986. – #94. – P. 691-719.
10. Hart O. D. Incomplete Contracts / O. D. Hart. In: Eatwell J., Milgate M., Newman P. (eds.) *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. V.2. – London: Macmillan, 1987. – P. 752-759.
11. Hart O. D. Incomplete Contracts and Renegotiation / O. D. Hart, J. Moore // *Econometrica*. – 1988. – #56. – P. 755-785.
12. Holmstrom B. R. Moral Hazard and Observability/ B. R. Holmstrom // *Belt Journal of Economics*. – 1979. – #10. – P. 74-91.
13. Klein B. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance / B. Klein, K. B. Leffler // *Journal of Political Economy*. – 1981. – #89. – P. 615-41.
14. Kreps D. M. Corporate Culture and Economic Theory / D. M. Kreps. In: Alt J. E., Shepsle K. A. (eds.) *Perspectives on Positive Political Economy*. – Cambridge: Cambridge University Press., 1990. – P. 90-143.
15. Kreps D. M. Reputation and Imperfect Information / D. M. Kreps, R. Wilson // *Journal of Economic Theory*. – 1982. – #27. – P. 253-279.
16. Kronman A. T. Contract Law and the State of Nature / A. T. Kronman // *Journal of Law, Economics, and Organization*. – 1985. – #1. – P. 5-32.
17. Lazear E. P. Why Is There Mandatory Retirement? / E. P. Lazear // *Journal of Political Economy*. – 1979. – #87. – P. 1261-1284.
18. Lazear E. P. Agency, Earnings Profiles, Productivity, and Hours Restrictions / E. P. Lazear // *American Economic Review*. – 1981. – #71. – P. 606-620.
19. Milgrom Predation, Reputation, and Entry Deterrence / P. Milgrom, J. Roberts // *Journal of Economic Theory*. – 1982. – #27. – P. 280-312.
20. Mirrlees J. A. The Optimal Structure of Incentives with Authority within an Organization / J. A. Mirrlees // *Bell Journal of Economics*. – 1976. – #7. – P. 105-131.
21. Okun A. M. *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis* / A. M. Okun. – Oxford: Blackwell., 1981. – 382 p.
22. Ross S. The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem / S. Ross // *American Economic Review*. – 1973. – #63. – P. 134-139.
23. Scott R. E. A theory of self-enforcing indefinite Agreements / R. E. Scott // *Columbia Law Review*. – 2003, Vol.103, #7 (Nov). – P. 1641-1699.
24. Shapiro C. Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations / C. Shapiro // *Quarterly Journal of Economics*. – 1983. – #97. – P. 659-679.
25. Shavell S. Risk Sharing and Incentives in the Principal Agent Relationship / S. Shavell // *Bell Journal of Economics*. – 1979. – #80. – P. 55-73.
26. Srinivasan R. Supplier Performance in Vertical Alliances: The Effects of Self-Enforcing Agreements and Enforceable Contracts / R. Srinivasan, T. H. Brush // *Organization science*. – 2006. – Vol. 17, #4. – P. 436-452.
27. Stiglitz J. E. Incentives and Risk Sharing in Sharecropping / J. E. Stiglitz // *Review of Economic Studies*. – 1974. – #41. – P. 219-255.
28. Telser L. G. A Theory of Self-Enforcing Agreements / L. G. Telser // *Journal of Business*. – 1980. – Vol.53, No.1. – P. 27-44.
29. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон : Гальперин В. М. (ред.) *Теория фирмы*. – СПб.: Экономическая школа; 1985. – С. 33-53.
30. Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования / А. Шаститко // *Вопросы экономики*. – 2001. – № 6. – С. 80-99.

Статья поступила в редакцию 20.01.2013