

**Оливер Уильямсон. 20 сентября 2001 г.**

*Перевод М.С. Добряковой*

Мы встретились в здании Школы бизнеса (где преподает Уильямсон) после завершения очередной ежегодной конференции Международного общества новой институциональной экономики (ISNIE), президентом которой он на тот момент являлся. Уильямсон рассказал, что накануне он баллотировался в местный суд на место присяжного, но не был избран. В итоге он испытал смесь облегчения (не нужно будет тратить время на заседания в суде) и легкой досады (видимо, воспринимал это достаточно серьезно).

\* \* \*

– *Несколько дней назад прошла ежегодная конференция Международного общества новой институциональной экономики, и на ней впервые была организована специальная секция по экономической социологии, на которую были приглашены Марк Грановеттер и Ричард Сведберг. Вы президент этого Общества – вероятно, идея организации такой секции принадлежала Вам?*

– Нет, ее организовал Виктор Ни [Victor Nee]. Сам он не смог присутствовать<sup>1</sup>. Но Виктор активно участвует в работе Общества, и мы приглашаем к участию социологов. Так что мы были рады, когда Виктор взял инициативу на себя. Да, это не было моим предложением, это была идея Виктора. Я был в комитете программы. И обрадовался, когда увидел, что получилось организовать такую секцию. Но впрямую я этим не занимался.

– *Хотя Вы и не являетесь экономсоциологом, Вы внесли серьезный вклад в развитие экономической социологии, на Вас здесь очень много ссылаются. Есть и немало критики. Следите ли Вы за какой-то литературой по экономической социологии?*

– Избирательно. Я стараюсь следить за тем, что кажется мне серьезной критикой, за тем, что говорят люди, и насколько моя работа вписывается в общее направление. Но я не прилагаю особенных усилий к тому, чтобы быть в курсе всего и чутко реагировать абсолютно на все замечания.

– *В работе упомянутой секции по экономической социологии, которую Вы возглавляли, принимал участие Марк Грановеттер. В 1985 г. он написал свою знаменитую статью об укорененности<sup>2</sup> – в ней содержится определенная критика в Ваш адрес. И сейчас он выступал с довольно критических позиций по отношению к Вашему подходу. Вы согласны хотя бы с какими-то из его замечаний? Насколько серьезными они Вам кажутся?*

– С одной стороны, мне кажется, что социологии есть что привнести в исследование экономических организаций. В частности, думаю, мой интерес и мой подход к изучению экономических организаций были бы иными, если бы я не учился у Дирка Киерта [Dirk Cyert], не слушал лекции Герберта Саймона [Herbert Simon], Джеймса Марча [James March] и других авторов, занимающихся исследованием фирмы. Мне кажется, это интересная область знания в социальных науках. Например, в моих работах по экономической теории транзакционных издержек я исходил из того, что контекст, фон [background conditions] – это

---

<sup>1</sup> Конференция состоялась спустя несколько дней после трагических событий 11 сентября 2001 г. – террористической атаки на WTC и Пентагон, и многие участники не смогли прибыть на конференцию. – *VR*.

<sup>2</sup> Granovetter, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* (November 1985). Vol. 91. P. 481-510.

вещи очевидные. А социологи приходят и говорят, что это не так, что они различаются, и эти различия важны. И что если вы имеете дело с высокоразвитыми культурами, вы можете делать то, что невозможно в условиях менее развитых культур. Мне кажется, это верно. И я не стал бы этого оспаривать. Напротив, это полезные взгляды, и их следует иметь в виду.

В целом я думаю, что экономика организаций должна присматриваться к любым закономерностям – где бы они ни происходили. Если вы рассказываете мне об организации того, чего я еще не знаю, то это оказывает влияние и на мое исследование контрактных отношений в организации. Я хочу этому научиться. И когда я это пойму, возможно, я увижу способы инкорпорировать эту идею в экономическую [economizing] схему анализа. Это может оказаться полезным и эвристичным и с точки зрения экономической теории, именно тем, чем я и хочу заниматься.

Мне кажется, многие критики страдают близорукостью – в том смысле, что они постоянно обнаруживают нечто, чему они приписывают экономические, или экономизирующие, черты. Но тогда встает другой вопрос: может быть, есть более мощная альтернатива. А мы лишь говорим, что ситуация, в которой мы оказались, не является «наилучшей» [first best], как ее называют экономисты, что это лишь гипотетическая модель. Мы не видим всей возможной эффективности. Но думаю, гипотетическая эффективность, которая зачастую используется как особый тип исходных посылок, на самом деле (за исключением функции проставления необходимых ссылок) не является продуктивным способом исследования экономических организаций. Я давно собираюсь исследовать экономические организации с позиций сравнительного институционализма – с учетом возможной альтернативы. И если я буду описывать эффективность, я хочу это делать по отношению к возможной альтернативе. Я хочу описать то, каким образом мы можем реализовать эту более мощную потенциальную альтернативу по отношению к данному случаю. А ведь это можно сделать. И это поможет нам лучше понять комплексный характер организаций.

*– В новом исследовательском направлении, которое получило название нового институционализма в социологии (здесь в том числе активно работает и Виктор Ни; точнее, он занимается и социологией, и экономикой), имеет место явное и интенсивное заимствование терминов и целых концепций из словаря новой институциональной экономической теории. Во многих случаях социологи просто помещают их в другой контекст. А как Вам кажется, есть ли встречное движение – заимствует ли новая институциональная экономика какие-то понятия у социологии?*

– Ну, например, «доверие».

– Действительно, о доверии говорят все.

– Мне кажется, что «доверие» – это хорошее слово, но его надо использовать научным образом. А если использовать его в широком, всеобъемлющем смысле, не давая при этом четкого определения и не сумев рационально объяснить последствия того или иного явления, то это выглядит неудовлетворительно. И мне кажется, многое из того, что проходит под маркой доверия, следует изучать как проблему надежных обязательств [credible commitment] – или их отсутствия. И есть гораздо более научный способ исследования этой проблемы. Если вы можете выявить факт, лежащий в основе того или иного обязательства, которое дают акторы, вы можете использовать этот механизм, понимая, хорошо он работает или не очень. Это стоящее начинание. А когда вы используете широкое понятие доверия, не учитывая операциональный контекст, вы не столько предлагаете людям научный подход, сколько просто расплываетесь... Мне кажется, этот проект должен быть ориентирован на построение прогнозов и проверять, подтверждаются ли эти прогнозы полученными данными. В такой области легко делать выводы глобального характера. Но, на мой взгляд, нужны более точные, более научные выводы.

Мы должны воспринимать себя как исследователей экономических организаций, и я намерен развивать именно это направление. Моя организационная теория принимается другими авторами. Она позволяет исследовать проблемы организаций системным образом. Прежде этого не получалось. А теперь эти авторы говорят своим коллегам: «Да, эта теория позволяет делать прогнозы, и мы хотим ее проверить». А когда-то многие смеялись в ответ! Им никогда не приходило в голову, что можно как-либо проверить, например, кредитные организации. Организации рассматривались просто как нечто, о чем можно порассуждать, – не столько наука, сколько забава. А я так не думаю. И не думаю, что другим следует воспринимать их таким образом. Мне кажется, что исследователи уже начали более научно подходить к организациям. Но пока мы не особенно продвинулись в этом направлении.

*– Хотелось бы уточнить одну вещь, касающуюся собственно новой институциональной экономики. В экономической социологии, например, есть четкое деление на американскую экономическую социологию и европейскую. Как Вам кажется, существует ли подобное различие между американским и европейским направлениями новой институциональной экономики?*

– Вы думаете, здесь должно быть различие?

*– Ну, например, если говорить об экономической социологии: ее американская ветвь более ориентирована на теорию организаций, функционализм, популяционную экологию и т.д. Таковы ее корни. А европейская экономическая социология более антропологична (в широком смысле), более ориентирована на культуру, больше внимания уделяет идеям Маркса и Вебера. Есть ли схожие тенденции в новой институциональной экономике? Или она стала чем-то более целостным?*

– Я считаю, что гораздо более полезным способом изучения той или иной проблемы является строгое, четко очерченное и сфокусированное исследование. А разного рода политические дискуссии, которыми увлечены марксисты и не-марксисты, меня не слишком интересуют.

*– Сейчас есть несколько исследовательских направлений, и создано несколько обществ – Международное общество новой институциональной экономики, Общество развития социэкономки, Исследовательский комитет по экономической социологии. Все они очень критически (хотя и каждое по-своему) относятся к неоклассической экономической теории. Членство в этих организациях порою пересекается, однако они существуют порознь. Как Вы считаете, какова будет ситуация в будущем? Будут ли эти направления сближаться (в методологической и организационной плоскостях), или же поле будет становиться все более фрагментированным?*

– Знаете, примерно год назад я был на конференции в Далласе. Там была группа европейских исследователей, многие из них были социологами, но все подчеркивали разницу между своим подходом и новой институциональной экономикой, называя себя неинституциональными экономистами. ... Т.е. были явные семантические различия. И они были весьма тонкими. Когда меня пригласили приехать на эту конференцию, я, в общем, был к этому готов, но мне хотелось, чтобы ее участники представляли больше различных направлений, чтобы в программу были включены люди, которые как раз и занимались экономикой транзакционных издержек, включая и европейских, и американских исследователей. Организаторы согласились с этим предложением и расширили представительство. И теперь мы обмениваемся статьями. Мы постоянно сталкивались с тем, что американские теории экономических организаций более ориентированы на построение прогнозов. И зачастую – на их эмпирическую проверку. ... Мне кажется, делать прогнозы, ясные с логической точки зрения, гораздо труднее, чем многие себе представляют. И эмпирическая проверка – не такое простое занятие, как его себе многие представляют. Есть серьезные исследователи, у которых нет особого желания идти в поле и разбираться, как организован мир. И не сводить теории к инструментам каких-то других теорий. С этой

точки зрения, мне показалось, что уже до окончания конференции позиция некоторых критиков теории трансакционных издержек несколько изменилась. Они признали, что, да, на самом деле эти люди занимаются не тем, чем они думали. Это не какая-то кучка идеологов. Они работают вполне серьезно. И более того, они могут предложить нечто неожиданное, какую-то проблему. Когда они сталкиваются с какой-то проблемой, они просто говорят: «Прогнозы важны, они задают общие рамки последующей эмпирической работы, предоставляют эмпирическую схему, которая еще не была нами реализована», – и идут и реализуют ее. Думаю, что если их интересуют те же явления, что и нас, и если у них при этом получаются иные прогнозы и данные, то мы все больше будем интересоваться вещами, которые мы пока просто обсуждаем друг с другом, не привязываясь к каким-то стандартам.

*– Я обычно прошу людей назвать последние наиболее интересные работы в их предметной области. Я имею в виду книги, статьи, которые вышли в последние два-три-четыре года и которые показались необычными, озадачивающими, может быть, новаторскими? Могли бы Вы назвать такого рода работы?*

– Знаете, если говорить о новаторских элементах, то с позиций собственной работы я могу назвать вещи, которые были особенно важны – которые заложили основы и которые позволили увидеть изучаемые механизмы более отчетливо, проанализировать проблемы на более глубинном уровне. Но мне кажется, что во многих отношениях то, как этот процесс происходит, и то, что он описывает, определяется тем, что мы хотим увидеть. А мы хотим увидеть скромную, небольшую, частную, конкретную работу. И в большинстве своем наша работа именно такова. Есть какая-то экономическая организация, и мы принимаемся ее исследовать на микроаналитическом уровне, на уровне детальных механизмов. И, полагаю, Вы можете сказать: «В конечном итоге нужно формировать аналитическую схему. И не то чтобы я с этим не согласен. Просто мы хотим работать более строгим образом». Думаю, истина состоит именно в этом.

Что же касается статей, которые мне показались новаторскими за последнее время...

*– Или которые показались Вам чем-то примечательными, оказали влияние на Вашу работу или область Ваших исследований.*

– Боюсь, я не тот человек, которого стоит спрашивать о том, какая статья радикально изменила мою последующую работу.

*– Ну, не радикально. Я понимаю, это не простой вопрос, мы все знаем классику, а вот последние работы нам назвать значительно сложнее.*

– Не знаю, недавняя ли это работа, но мне бы хотелось, чтобы мои близкие друзья воспринимали ее более серьезно. Я говорю о моей статье в «Administrative Science Quarterly»<sup>3</sup>. Мне хотелось бы повлиять на то, как теоретики организаций ее воспринимают. Она была опубликована в 1991 г. (не помню, как она называлась, но это было точно в «Administrative Science Quarterly»). В ней описывается несколько механизмов, которые до той поры не привлекали достаточного внимания – в частности, процессы адаптации, центрирующие экономическую организацию. В ней выделяются разные виды адаптации: автономная и совместная [cooperative]. Показывается, что адаптация отвечает за изменение относительного соотношения автономной и совместной адаптации во всей системе. В ней также высказывается мысль о том, что альтернативные режимы управления поддерживаются особыми контрактными режимами, вовлекающими в этот процесс контрактное право и принуждение к соблюдению правил, а также дифференцированное принуждение к их исполнению, в том числе различия, которые возникают внутри самой организации.

---

<sup>3</sup> Williamson, Oliver E. Comparative economic organization: The analysis of discrete, *Administrative Science Quarterly* (June 1991). Vol. 36, No. 2. P. 269-97.

Рассматривается, например, – в противоположность точке зрения Алчана и Демсеца [Alchian, Demsetz] – почему фирмы отнюдь не пытаются противостоять рыночному спросу.

Исследователи реагировали на какую-то мою критику. Например, Оливер Харт [Oliver Hart] говорит, что фирмы и рынки во многом различаются, и объясняет, почему это происходит. И мне кажется, что несколько объяснений предлагаются и в моей работе. Важная и интересная работа проделана Милгрэмом [Milgram]. В частности, он изучает отношения занятости. Хотя я не думаю, что теория трансакционных издержек, с помощью которой исследуются экономические явления, рассматривается здесь на более общем уровне. Интересные работы есть у Дэвида Крепса<sup>4</sup>. Он чрезвычайно интересен как математик-экономист и особенно как теоретик игр. Многие полагают, что роль экономической теории трансакционных издержек сводится к тому, что она подарила новые взгляды теоретикам игр – которые они могут просто взять и реализовать. В книге Саланьи по контрактной экономической теории отмечается вклад Коуза и мой вклад в выведение такого рода заключений. Суть в том, что в рамках самой экономической теории трансакционных издержек есть много новых ответов – которые теоретики игр пока что не замечали. Дэвид Крепс – одно из исключений, он просто потрясающе раздвигает границы теории игр и находит новые решения в рамках теории трансакционных издержек. Эти решения еще предстоит формализовать, встроить в схему экономической теории трансакционных издержек. Но знаете, наверное, если сложить мою статью, работы Холсона, Милгрэма и Крепса, можно будет по-новому концептуализировать некоторые из поставленных вопросов и, например, некоторые моменты, касающиеся репутации. Правда, некоторые из них просто связаны с тем, отвечает ли нынешняя формальная теория контрактов потребностям дополнительной работы, которая позволила бы выработать тщательно выверенные способы эмпирической проверки. В этой связи мне представляется, что пока у нее недостаточно предсказательных возможностей и возможностей эмпирической проверки. Так что здесь предстает решение важных и интеллектуально непростых вопросов. Мне кажется, что порою формальная теория контрактов нацелена на неверные проблемы и что, по сути, она препятствует развитию критической мысли. Существуют серьезные вопросы, к исследованию которых они пока не обращаются вовсе. Новая работа Баррингтона Дэвиса, которая скоро выйдет, достаточно ограничена, однако в ней рассматриваются фиксированные цены и контракты с нулевыми издержками, и анализ выполнен таким образом, что экономическая теория трансакционных издержек кажется здесь чрезвычайно уместной и продуктивной.

– Большое спасибо.

### **Основные публикации О. Уильямсона**

Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / Теория фирмы. СПб: Экономическая школа, 1995. С. 411-442.

Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб: Лениздат, 1996.

Williamson, Oliver E. The lens of contract: Private ordering, *The American Economic Review*, (May 2002). Vol. 92, No. 2. P. 438-424.

Williamson, Oliver E. The new institutional economics: Taking stock, looking ahead, *Journal of Economic Literature* (September 2000). Vol. 38, No. 3. P. 595-614.

---

<sup>4</sup> Kreps, David M. Intrinsic motivation and extrinsic incentives, *The American Economic Review* (May 1997). Vol. 87, No. 2. P. 359-65.

Kreps, David M., and James N. Baron. Consistent human resource practices, *California Management Review* (Spring 1999). Vol. 41, No. 3. P. 29-54.

- Williamson, Oliver E., and Scott E. Masten (eds.) *The Economics of Transaction Costs*. Cheltenham, UK, Northampton, Mass. USA: E. Elgar Pub., 1999.
- Williamson, Oliver E. Public and Private Bureaucracies, *Journal of Law, Economics and Organization* (1999). Vol. 15.
- Williamson, Oliver E. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed, *The Economist* (1998). Vol. 146. P. 23–58.
- Williamson, Oliver E. The Institutions of Governance, *American Economic Review* (1998). Vol. 88. P. 75-79.
- Williamson, Oliver E. The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective. *The Economic Journal* (November 1997). Vol. 107, No. 445.
- Williamson, Oliver E. The economics of the business firm: Seven critical commentaries, *Journal of Economic Literature* (March 1997). Vol. 35, No. 1.
- Williamson, Oliver E. Economic Evolution: An Enquiry into the Foundations of New Institutional Economics, *The Economic Journal* (November 1996). Vol. 106, No. 439.
- Williamson, Oliver E. (ed.) *Industrial Organization*. Cheltenham, UK, Brookfield, Vt., USA: Elgar Pub., 1996.
- Williamson, Oliver E. Transaction Cost Economics and the Evolving Science of Organization, in: Heertje, Arnold (ed.) *The Makers of Modern Economics*. Vol. II. Aldershot, UK; Brookfield, Vt., US: Edward Elgar, 1995.
- Williamson, Oliver E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press, 1996. Translated into Italian by Margherita Turvani, and reprinted by Franco Angeli.
- Williamson, Oliver E., and Scott E. Masten (eds.) *Transaction Cost Economics*. Aldershot, Hants, England, Brookfield, Vt. : Edward Elgar, 1995.
- Williamson, Oliver E. Hierarchies, Markets, and Power in the Economy: An Economic Perspective, *Industrial and Corporate Change* (1995). No. 4. P. 21-49.
- Williamson, Oliver E. Visible and invisible governance, *The American Economic Review*, (May 1994). Vol. 84, No. 2. P. 323-327.
- Williamson, Oliver E. Contested exchange versus the governance of contractual relations, *The Journal of Economic Perspectives* (Winter 1993). Vol. 7, No. 1. P. 103.
- Williamson, Oliver E. Calculativeness, Trust, and Economic Organization, *Journal of Law and Economics* (1993). Vol. 36. P. 453-486.
- Williamson, Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* (1991). Vol. 36. P. 269-296.
- Williamson, Oliver E. *Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*. N.Y.: Oxford University Press, 1995 (1990).
- Williamson, Oliver E., Sidney G. Winter (eds.) *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. N.Y.: Oxford University Press, 1991.
- Williamson, Oliver E. *Economic Organization: Firms, Markets, and Policy Control*. N.Y.: New York University Press, 1986.
- Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y.: The Free Press, 1985. Translated into Spanish by Eduardo L. Suarez and reprinted by Cultura Economica, 1989; translated into Italian by Margherita Turvani, 1987; translated into German and reprinted by J.C.B. Mohr, 1990; translated into Russian by Valery Katkalo et al. and published by Lenizdat, 1995; translated into French by Regis

Coeurderoy and Emmanuelle Mainant and published by InterEditions, 1994; translated into Polish and published by Polish Scientific Publishers, 1998.

Williamson, Oliver E. *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall Press, 1964. Reprinted by Markham Publishing Co., Chicago, Illinois, 1967; reprinted by Eurospan Ltd., 1974; translated into Japanese and reprinted by Chikura, 1981; Chapter 4 is reprinted in *Readings of Industrial Economics: Theoretical Foundations* (C.K. Rowley, ed.) London, 1971.

Williamson, Oliver E. *Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1970. Translated into Japanese and reprinted by Maruzen Co., Ltd., 1974.

Williamson, Oliver E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: The Free Press, 1975. Translated into Japanese and reprinted by Nippon Hyoronsha Publishing Company, 1980. Chapter 2 has been translated into Italian and reprinted in *Organizzazione and Mercato* (Raoul C.D. Nacamulli and Andrea Rugiadini, eds.), Bologna, 1985. P. 161-186. Translated into Spanish (by Evangelina Nino de la Silva) and reprinted by Cultura Economica.

Williamson, Oliver E. Transforming Merger Policy: The Pound of New Perspectives, *The American Economic Review* (May 1986). Vol. 76, No. 2. P. 114-120.

Williamson, Oliver E. Credible Commitments: Further Remarks, *The American Economic Review* (June 1984). Vol. 74, No. 3.

Williamson, Oliver E. Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange, *The American Economic Review* (September 1983). Vol. 73, No. 4. P. 519-541.

Williamson, Oliver E. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature* (December 1981). Vol. 19, No. 4. P. 1537-69.

Williamson, Oliver E. Predatory pricing: a strategic and welfare analysis, *The Yale Law Journal* (December 1977). Vol. 87, No. 2.