

*Я. КУЗЬМИНОВ,
ректор ГУ–ВШЭ,*

*К. БЕНДУКИДЗЕ,
государственный министр Грузии,*

*М. ЮДКЕВИЧ,
зав. лабораторией институционального
анализа экономических реформ ГУ–ВШЭ*

КАК НАУКА О РЫНКАХ СТАНОВИТСЯ НАУКОЙ ОБ ОБЩЕСТВЕ

Институциональный анализ сегодня: неоднородность развития

Институциональный анализ занял прочное место в современной экономической теории. Асимметрия информации, неполнота прав собственности, ограниченная рациональность участников взаимодействия — все эти характеристики реальных отношений учитываются при формальном изучении и моделировании экономических взаимодействий. Вместе с тем развитие институциональной теории в России, в США и во Франции (которая славится одной из самых развитых школ европейского институционализма) шло и идет по совершенно разным траекториям.

Так, специфика развития институционализма в России была во многом обусловлена переходным характером экономических процессов 1990-х годов. В начале становления современной экономической науки на постсоветском пространстве институционализм как нельзя лучше отвечал сложившимся реалиям. Прежде всего анализ институтов в России благодаря интенсивности их формирования оказался гораздо более востребованным, чем в стабильных обществах с рыночной экономикой. Кроме того, из-за нелинейности развития институциональной теории российские исследователи не сталкивались с проблемой ее отрыва от современного уровня, в то время как эта проблема остро стояла и стоит по сей день перед их коллегами, работающими в русле неоклассического мейнстрима¹. Институциональный анализ до

¹ О текущем состоянии институционализма в России см.: Нуреев Р., Латов Ю. Плоды просвещения (*российская неоклассика и неоинституционализм на пороге третьего тысячелетия*). — Вопросы экономики, 2001, № 1, с. 96–116.

недавнего времени не предполагал использования количественных методов, построения сложных моделей, а его идеи и результаты попали на очень благодатную российскую почву. Отчасти именно поэтому институционализм в России практически не конкурировал и даже сейчас не конкурирует с другими экономическими направлениями, развиваясь относительно автономно.

Такая обособленность присуща и французскому институционализму. Однако здесь она обусловлена не спецификой институциональных трансформаций, совпавших по времени с периодом интенсивного развития этой теории, а давними традициями французской научной школы. Теория соглашений (*economie des conventions*) — яркий тому пример².

В США, напротив, институционализм уже давно перестал играть роль маргинального течения (что было свойственно традиционному институционализму и современной институциональной теории на ее начальных этапах) и развивается в русле мейнстрима. Между институциональным подходом и неоклассикой в ее нынешнем понимании уже практически невозможно провести четкую границу.

Если в российской академической среде существует сообщество институционалистов, то в США — нет: вряд ли кто-нибудь из американских ученых, затрагивающих в своих исследованиях институциональные факторы, скажет про себя: “Я институционалист”³. В этом плане институционализм есть, скорее, не научная дисциплина, а совокупность отдельных философских представлений, на основе которых формируется особый подход к анализу экономических систем. В рамках данного подхода можно объяснить явления, не поддающиеся удовлетворительному объяснению средствами стандартной теории.

Общество как сложная система

Для описания общества зачастую использовались различные метафоры. Если оно рассматривалось как организм, который мог быть здоровым или страдающим от болезней, то действия любого индивида отражались на всей системе: сбой в функционировании одного органа отрицательно влиял на весь организм в целом. В рамках других подходов люди, напротив, рассматривались как независимые молекулы идеального газа: изучаемые экономикой рыночные отношения оказывались анонимными атомарными взаимодействиями. Так или иначе в любой науке для анализа окружающего мира выбирается упрощенная модель с определенными предпосылками и допущениями, внутри

² См., например: Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире. — Вопросы экономики, 1997, № 10, с. 69–83; Фавро О. Внутренние и внешние рынки. — Там же, с. 90–103.

³ Такая самоидентификация характерна лишь для представителей традиционного институционализма. Об истории и содержании концепции традиционного институционализма см., например: Rutherford M. Institutionalism between the Wars. — Journal of Economic Issues, 2000, vol. 34, No 2, p. 291–303; Rutherford M. Understanding Institutional Economics: 1918–1929. — Journal of the History of Economic Thought, 2000, vol. 22, No 3, p. 277–308.

которой и порождаются метафоры. Но какую бы идеальную метафору или схему мы ни выбрали, она не сможет полностью описать реальные процессы и реальные отношения в обществе. В основе экономической науки должно лежать осознание *несовершенства* создателей и обитателей экономической реальности — людей, которое обуславливает важность структур, регулирующих человеческие отношения. Если бы люди были совершенны, необходимость в подобных структурах не возникла бы. Приведем аналогию с идеальным газом. Если сжимать идеальный газ, уменьшая объем, то ничего, помимо роста плотности газа, происходить не будет. А в случае реального газа на определенном этапе сжатия возникнет фазовый переход: газ превратится в жидкость, возникнут молекулярные структуры. Так и в обществе: если люди тесно взаимодействуют друг с другом, то неизбежно формируются структуры, задающие регулярность их поведения.

Кроме того, несовершенство людей делает значимым фактор случайности. Представим себе шарик, который находится в состоянии неустойчивого равновесия на вершине полусферы. Направление его сдвига зависит от случайности. Дуновение ветра из открытого окна в комнате, где проводится эксперимент, падение пылинки на поверхность шарика, конвекция воздуха — все эти обстоятельства могут непредсказуемым образом повлиять на движение шара. В обществе тоже всегда есть элемент неопределенности. Именно поэтому неопределенность и случайность играют такую роль в истории и в социальной жизни.

Несовершенство людей может быть связано с их психологией, воспитанием, влиянием общества, обычаями и пр. Поэтому на поведение и принятие решений воздействует целый ряд экономических, культурных, социальных и иных факторов⁴. Нельзя ограничиться рассмотрением только одного из них, если мы хотим, чтобы прогноз был достоверным: наука об обществе нуждается в междисциплинарности. Однако в прогнозе должны быть не только учтены все факторы, но и отброшены те из них, изменение которых не оказывает серьезного воздействия на наблюдаемые процессы. Кроме того, необходимо и увидеть фактор, и измерить его вклад количественно — в абсолютных величинах или по отношению к другим факторам. Сегодня в экономической науке формируется целостный подход, который позволяет описывать разнообразие изучаемых процессов, и происходит это в рамках неинституциональной теории.

⁴ О влиянии культуры на экономическое поведение в последнее десятилетие написано очень много работ, в которых дается качественная оценка различных аспектов влияния культуры (от проблем доверия до религиозных мотивов) на поведение индивидов и общественное благосостояние. Есть и попытки (менее распространенные) включить фактор культуры в формальные модели (см., например, работу о влиянии конфуцианских культурных ценностей на структуру бизнеса в Китае: Chai S. Culture, Rationality and Economic Institutions in East Asia: The Chinese Family Firm. University of Hawaii, Department of Sociology, Working Paper, Honolulu, H.I., 2003). О необходимости учитывать психологические аспекты в анализе экономического поведения пишут М. Рабин и А. Рубинштейн (Rabin M. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. — American Economic Review, 1993, vol. 83, p. 1281–1302; Rabin M. Psychology and Economics. — Journal of Economic Literature, 1998, vol. 36, p. 11–46; Rubinstein A. Modeling Bounded Rationality. Boston, Mass., MIT Press, 1998).

Люди и окружающая среда

Реальные люди отличаются от агентов в неоклассических моделях. Хотя они и *стремятся* поступать рационально, но обладают этой способностью лишь в ограниченной степени: их решения далеко не идеальны⁵. Кроме того, люди заботятся о решении собственных задач, не всегда учитывая возможный конфликт между своими и чужими интересами, они непредусмотрительны, для них характерно преследование личных целей с использованием коварства — черта поведения, которую принято называть *оппортунизмом*⁶. Наконец, людям присуще и нетерпение (рубль, полученный сейчас, для нас ценнее рубля, который мы получим завтра), из-за чего возникает конфликт между долгосрочными и краткосрочными интересами, а также множество других любопытных и необъяснимых с неоклассической точки зрения феноменов. В то же время мы наблюдаем и зачатки кооперативного поведения, проявления альтруизма, что показывает: даже наше несовершенство не совершенно⁷. У разных людей все перечисленные свойства сочетаются в разных пропорциях. Предсказывать экономические результаты поведения сообществ коварных, жадных, близоруких людей, склонных при этом к героизму и бескорыстию, и есть одна из задач институциональной экономики⁸.

⁵ Основополагающие работы Г. Саймона, в которых он излагает теорию ограниченной рациональности: Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice. — The Quarterly Journal of Economics, 1955, vol. 69, p. 99–118; Simon H. Rational Choice and Structure of Environment. — Psychological Review, 1956, vol. 63, p. 129–138; Simon H. Theories of Bounded Rationality. Decision and Organization. McGuire C., Radner R. (eds.). Amsterdam, North Holland, 1972, p. 161–176. Ограниченной рациональности и эмпирической оценке ее проявлений посвящен замечательный обзор: Conlisk J. Why Bounded Rationality? — Journal of Economic Literature, 1996, vol. 34, p. 669–700.

⁶ Понятие оппортунизма было введено О. Уильямсоном (см.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, “отношенческая” контракция. СПб.: Лениздат, 1996, с. 30).

⁷ В экономической теории есть разные подходы к анализу альтруизма. Так, некоторые исследователи говорят об альтруизме как о стратегии накопления доверия в повторяющейся игре (см.: Fudenberg D., Maskin E. The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting and Incomplete Information. — Econometrica, 1986, vol. 54, No 3, p. 533–554), некоторые объясняют его асимметрией информации (Kreps D., Milgrom P., Roberts J., Wilson R. Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma. — Journal of Economic Theory, 1982, vol. 27, No 2, p. 245–252). В рамках эволюционной теории игр подчеркивается роль обучения, имитации и т.д. (см., например: Bergstrom T., Stark O. How Altruism Can Prevail in an Evolutionary Environment. — American Economic Review, 1993, vol. 83, No 2, p. 149–155; Eshel I., Samuelson L., Shaked A. Altruists, Egoists, and Hooligans in a Local Interaction Model. — American Economic Review, vol. 88, No 1, p. 157–197).

⁸ Есть большое количество работ, авторы которых пытаются моделировать и интерпретировать результаты реальных экспериментов, показывающих, что модель рационального выбора “не работает”. См., например: Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Framing of Decisions. — Journal of Business, 1986, vol. 59, p. 251–278 (в этой работе рассматривается, как на решение индивидов влияет постановка проблемы, и как этим можно пользоваться). Также см.: Tversky A., Thaler R. Preference Reversals. — Journal of Economic Perspectives, 1990, vol. 4, No 2, p. 201–211; Huber J., Payne J., Puto C. Adding Asymmetrically Dominated Alternatives: Violations of Regularity and the Similarity Hypothesis. — Journal of Consumer Research, 1982, No 9, p. 90–98 (о том, как с помощью введения дополнительных незначимых альтернатив можно манипулировать принятием решений). В ра-

В числе наиболее значимых характеристик среды, ранее упускавшихся из виду стандартной экономической теорией, следует выделить *неопределенность*, а также *специфичность активов*, участвующих в транзакциях, то есть свойство отдельных активов существенно терять в стоимости вне рамок определенной транзакции, для которой они были созданы⁹. Специфичность активов обуславливает “привязанность” экономического агента к своим партнерам, которую они могут использовать в своих интересах и во вред агенту, что вынуждает последнего искать действенные механизмы защиты¹⁰.

В отличие от транзакций идеального мира, существующих лишь в хорошо развитом воображении экономистов, реальные взаимодействия всегда связаны с издержками передачи прав собственности и защиты этих прав. Минимизации данных издержек, получивших название *транзакционных*, способствуют структуры отношений между людьми, которые облегчают проблему выбора в условиях неопределенности¹¹.

Действующие лица: агенты или акторы?

Агенты

Экономисты часто сводят позицию человека к позиции экономического агента, который функционирует в условиях жесткой заданности как цели своей деятельности, так и факторов ее достижения. Тем самым продолжается традиция обезличенного экономического анализа, ставящего на место лица, принимающего решения, *любо-*

боте: MacLeod W. Decision, Contract, and Emotion: Some Economics for Complex and Confusing World. — Canadian Journal of Economics, 1996, vol. 29, No 4, p. 788–810 — анализируется роль эмоций при заключении контрактов.

⁹ Понятие специфичности активов было также введено в: Уильямсон О. Экономические институты капитализма, с. 30.

¹⁰ В результате специфичность активов влияет на выбор формы контракта. См., например: Joskow P. Contract Duration and Relationship-Specific Investments: Evidence from Coal Markets. — American Economic Review, 1987, vol. 77, p. 168–185; Joskow P. Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationship: Empirical Evidence. — Journal of Economics and Organization, 1988, vol. 95, p. 95–117.

¹¹ Существует два основных подхода к определению понятия транзакционных издержек. Так, изначально Р. Коуз писал о транзакционных издержках как о затратах на функционирование ценового механизма, лежащего в основе работы рынка (см.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, Catallaxy, 1993; Cheung S. The Contractual Nature of the Firm. — Journal of Law and Economics, 1983, vol. 26, p. 1–21). Позднее о транзакционных издержках стали говорить применительно к любым, не обязательно рыночным типам транзакций. Так, С. Чен определяет транзакционные издержки как издержки, которых нет в экономике Робинзона Крузо (Cheung S. The Transaction Costs Paradigm: 1998 Presidential Address, Western Economic Association. — Economic Inquiry, 1998, vol. 36, No 4, p. 514–521). Помимо теоретического осмысления транзакционных издержек интересны работы с эмпирическими оценками этих затрат (см., например: Shelanski H., Klein P. Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment. — Journal of Law, Economics, and Organization, 1995, vol. 11, p. 335–361; Радаев В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998). Оценке транзакционных издержек применительно к маркетингу посвящен обзор: Rindfleisch A., Heide J. Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications. — Journal of Marketing, 1997, vol. 61, p. 30–54.

го человека, который вынужден действовать однозначно и стремится к достижению своих целей на рынке, где одновременно с ним действует множество других людей. Человек становится атрибутом функции. Его позиция напоминает позицию зависимого и подконтрольного “хозяину” агента, который, конечно, может пойти наперекор интересам хозяина, однако в этом случае будет наказан. Иными словами, действия, не укладывающиеся в заданные рамки, возможны, но иррациональны. Это относится даже к монополисту: хотя он, казалось бы, в большей степени волен в своих действиях, его “неправильные” поступки приведут к экономическим потерям.

Подобное детерминированное поведение встречается на практике, однако не является общим правилом в экономике. Отдача от капитала или качество потребления в значительной мере зависят от выбора лиц, которые принимают решения. Любые инновации — от создания новых продуктов до изменения контрактов с работниками или партнерами — есть результат выбора из нескольких видимых альтернатив. Но когда известные человеку варианты его больше не устраивают, он начинает искать новые. Поэтому мы называем людей агентами только в тех случаях, когда их действия детерминированы извне. В остальных случаях мы говорим о людях как об акторах.

Акторы

Актор — понятие, заимствованное экономикой из социологии. Это человек, действующий сознательно, принимающий значимые для себя и других решения. Чем определяется его поведение? Давлением среды, на этот раз уже культурным? Особенности его характера? Подобное отчуждение ключевых для объяснения экономической жизни проблем в пользу других наук заметно сужает диапазон применимости экономического анализа. Его прогностический потенциал ограничивается ситуациями с неизменной средой, где можно с определенными допущениями считать, что акторы владеют достаточной информацией для принятия оптимальных решений. Это денежные, кредитные и финансовые рынки, а также анализ финансового состояния предприятий. Нетрудно заметить, что для подавляющего большинства людей, которые принимают решения в экономике, финансовый анализ необходим, но недостаточен.

Классическая экономическая теория не располагала инструментарием для обоснования принятия решений в таких сферах, как стратегический маркетинг, структура предприятий, выбор и планирование контрактов, инвестиционная деятельность, связанная с инновациями. В то же время психология и социология не обладали достаточной точностью или общностью предсказаний, чтобы заместить экономический анализ в этих сферах. Например, эмпирическая социология выделяла качественные факторы, воздействующие на поведение контрагентов, но была не в состоянии ни дать им количественную оценку, ни прогнозировать их изменение. Поэтому предпринимателю оставалось полагаться на интуицию или прогноз на основании своей компетентности в производственно-технологических вопросах.

Но потребность общества в адекватном экономическом анализе существовала, и появилось новое течение — *неоинституционализм*, или просто *институционализм*. Слова: “Институты имеют значение”, ставшие своего рода манифестом неоинституционализма, не являлись чем-то новым ни для хозяйствующих субъектов и власти, ни для представителей экономической науки еще в XIX в.¹² Так, А. Маршалл указывал на культурную обусловленность поведения экономических агентов, а экономисты новой немецкой исторической школы — на роль национальной правовой системы и обычаев. Проблема заключалась в невозможности измерить воздействие конкретных институтов и тем самым сделать теорию количественной.

В рамках институционализма человек рассматривается как актер, но предпринимается попытка исследовать те факторы, которые определяют его выбор в условиях нестабильной среды и неполной информации. Кардинально меняется инструментальная картина экономиста, экономическая теория от непрерывных кривых спроса и предложения переходит к дереву возможностей. Институты перестают быть непреодолимыми, раз и навсегда заданными препятствиями для инвестора или политика: на них теперь можно целенаправленно воздействовать и оценивать эффективность такой стратегии по сравнению со стратегией подчинения действующим институтам. Институционализм позволяет выделить “скелет” экономического выбора: это структуры, внешние по отношению к акторам (институты, сети, контракты), а также экономическая культура, которая существует в виде их ментальных конструкций (знаний и ценностей) и соглашений (таких, например, как язык общения или общее знание, ограничивающее возможности вступления в сделку).

Институты, сети, контракты

Институты

Стремясь снизить уровень собственного несовершенства, люди вырабатывают стереотипы поведения на основе прошлого успешного опыта и тем самым экономят на издержках принятия решений. Устойчивые стереотипы (рутины¹³) и ценности образуют ментальные модели¹⁴ — модели восприятия окружающего мира. В процессе взаимодействия людям приходится корректировать эти модели, вырабатывая общие базовые представления (“общие ментальные модели”). Из них

¹² Эти слова принадлежат Р. Метьюзу (см.: Matthews R. The Economics of Institutions and the Sources of Growth. — *Economic Journal*, 1986, vol. 96, p. 903–910).

¹³ Впервые понятие “рутина” было введено в работе: Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1982 (рус. пер. см.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000).

¹⁴ О ментальных моделях см.: Denzau A., North D. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. — *Kyklos*, 1994, vol. 47, No 1, p. 3–31; Mantsavinos M. Individuals, Institutions, and Markets. Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 2001. О связи ментальных моделей и культуры см.: Hofstede G. Cultures and Organizations. Software of the Mind. N.Y.: McGraw-Hill, 1990.

складывается культура общества, и в ее рамках формируются нормы поведения¹⁵. Последние находят свое отражение в структурах, упорядочивающих человеческую деятельность. Эти структуры, то есть правила, которые дополнены механизмами принуждения к их исполнению, мы называем *институтами*¹⁶.

Рассмотрим в качестве примера институт налогообложения. В любой экономической системе он складывается из трех компонент: формальных правил, по которым рассчитываются налоговые выплаты; неформальных ограничений и практик, влияющих на восприятие формальных правил экономическими агентами; механизмов принуждения к уплате налогов.

Даже когда лежащие в основе институтов формальные правила одинаковы, результаты их применения могут быть различными. Например, если большинство членов общества осуждает неплательщиков налогов, то при одинаковой интенсивности принуждения к их уплате процент неплательщиков в таком обществе будет ниже, чем в обществе, где уклонение от налоговых выплат считается доблестью. Решение людей об уплате налогов зависит не только от величины налоговой ставки, но и от тех ценностей, которыми они руководствуются.

На поведение оказывают влияние и формальные институты. Эффективность налоговой системы определяется не только соответствующими законами, но и силой государства, то есть его способностью принуждать граждан к их исполнению. Такие факторы, как вероятность налоговой проверки, возможность частично или полностью избежать ее последствий, “договорившись” с инспектором, характеризуют качество формального института.

Однако на повседневном уровне мотивы, по которым актор действует в рамках данного института, определяются уже не столько этими фундаментальными факторами, сколько транзакционными издержками, с которыми связана реализация рутин: сложностью заполнения налоговой декларации, прозрачностью правил, наличием очередей в налоговой инспекции и т.д. Учет всех этих обстоятельств способствовал успешному проведению налоговой реформы в нашей стране. В частности, было введено налогообложение с “плоской” шкалой. И хотя общество отнеслось к данной мере неоднозначно, появилась

¹⁵ Об экономической культуре и ее влиянии на специфику отношений внутри фирмы см.: Hofstede G. The Interaction between National and Organizational Value Systems. — *Journal of Management Studies*, 1985, vol. 22, p. 347–357. Об экономической культуре см.: Кузьминов Я. Теоретическая экономическая культура в современной России. — *Общественные науки и современность*, 1993, № 5, с. 13–23.

¹⁶ Именно таким образом подходит к определению институтов Д. Норт (Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997). Отметим, что это не единственный возможный подход. Традиционные институционалисты отождествляли институты с организациями. Сейчас активно развивается новый подход, который предлагает сравнительный институциональный анализ. В его рамках институты рассматриваются как равновесия. С этих позиций они моделируются в работах: Schotter A. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 1981; Aoki M. *Towards a Comparative Institutional Analysis*. Boston, Mass., MIT Press, 2001. Краткий обзор различных подходов к определению и трактовке институтов дан в монографии: Knight J. *Institutions and Social Conflict*. Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 1992.

возможность упростить администрирование процедуры сбора как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков (у последних отпала необходимость заполнения налоговых деклараций и пр.). В результате, согласно экспертным оценкам, из тени было выведено около 20–30% доходов физических лиц, что увеличило налоговые сборы.

Институты создают стимулы, влияющие на поведение людей. Они снижают издержки выбора в условиях неопределенности, позволяют структурировать затраты на функционирование в рамках системы. Формирование этих институтов — процесс не экзогенный, а эндогенный, связанный с опытом взаимодействия людей и их общей историей. Попытки извне внедрить чуждые правила будут неудачны, если они пойдут вразрез с той культурой и неформальными практиками, которые уже существуют в обществе. Напротив, формальное закрепление имеющихся практик, как показывает опыт англосаксонской системы права, может быть очень удачным.

Институты крайне инертны в силу культурных и исторических факторов, но все-таки они меняются. Происходит это по мере накопления опыта теми агентами, которые принимают решения. Опыт позволяет им корректировать существующие ментальные модели, открывает новые возможности для инновационного поведения, способствует возникновению новых практик и формированию новых институтов. Важным фактором здесь могут оказаться изменения в относительных ценах на политическом и экономическом рынках¹⁷.

Сети

Институты, в рамках которых осуществляют свой выбор акторы, обуславливают формирование устойчивых связей между ними. Эти связи, в свою очередь, приводят к возникновению устойчивых структур отношений. О таких структурах, или сетях, мы можем говорить как о форме существования институтов. С неформальной точки зрения сеть — это совокупность связей между группой акторов, находящихся друг с другом в определенных отношениях¹⁸. Сети можно выделить в любых взаимодействиях, они могут относиться к информации, ресурсам и пр. Но какой бы тип сети мы ни рассматривали, центральным элементом будет структура отношений. Для каждого набора участников можно анализировать разные отношения, поэтому и сети будут разными. Экономистов прежде всего интересуют те сети, которые образуются совокупностью информационных, ресурсных и доверительных связей акторов, поскольку именно такие связи влияют на их стимулы, а значит, и на поведение.

¹⁷ См.: Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. — Вопросы экономики, 1997, № 3, с. 6–17.

¹⁸ О важности социальных связей и их влиянии на экономическое поведение одним из первых написал М. Грановеттер. См.: Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. — American Journal of Sociology, 1985, vol. 91, p. 481–510. Попытка использовать инструментарий теории сетей для анализа институтов представлена в работе: Richter R. On the Social Structure of Markets. Market Sociology from the Viewpoint of New Institutional Economics. Paper presented at the 6th ISNIE Conference, Boston, 2002.

Фундаментальное условие состоит в том, что сеть отношений, в которые вступает любое лицо, ограничена, а ее поддержание требует ресурсов — от ресурсов памяти до регулярной затраты денег (скажем, на подарки или поздравительные письма). Обычно поведенческая стратегия определяется путем перебора заранее сформированных связей, и только если все доступные варианты людей или организации не устраивают, они начинают затрачивать усилия на поиск и установление новых связей. Информационные технологии значительно снижают издержки как установления и поддержания взаимодействий, так и поиска новых партнеров. Одновременно развивается институт информационных посредников, уменьшающий риски агентов при самостоятельном установлении новых связей. Важную роль играют и институты организованных рынков. Они обеспечивают для вступивших в них стандартные пакеты информации обо всех участниках и гарантируют достоверность таких пакетов. Тем не менее связи, которые основаны на реальных сделках (касающихся обмена правами собственности), остаются достаточно редкими. Из тысяч возможных контрагентов предприятие, как правило, налаживает такие связи с несколькими десятками или сотнями.

Структура сети, в которую вовлечены экономические агенты, не только определяет каналы их возможного взаимодействия, но и формирует стимулы к тому или иному типу поведения, то есть ограничивает его неформально. Поэтому конкретную структуру сети столь важно учитывать при анализе поведения.

Контракты

По мере развития общества углубляются специализация и разделение труда, усложняются экономические отношения, которые во все большей степени нуждаются в регулировании со стороны формальных и неформальных институтов. Повышается необходимость санкций за нарушение обещаний, и у экономических агентов появляется стимул к тому, чтобы закрепить эти отношения в правовой форме, что ведет к возникновению правовых ограничений и норм. Правовые отношения между агентами находят свое отражение в формальных контрактах. Но в силу ограниченной рациональности людей и окружающей их неопределенности формальные контракты отличаются несовершенством, поэтому процесс их реализации обычно подкрепляется неформальными нормами, выработанными участниками в процессе взаимодействия и разделяемыми ими. При этом важны и закон, и культура.

Например, цивилизациям Востока свойственна длительная традиция опоры на неформальные культурные нормы, которые доминируют над формальными правилами. Именно с этим связан малый радиус отношений в традиционных экономических культурах Китая и Японии: экономические отношения там устанавливаются преимущественно между родственниками. Напротив, в европейских странах в Средние века купцы были вынуждены строить торговые отношения с чужестранцами, на которых ввиду больших расстояний очень

слабо влияли неформальные механизмы¹⁹. Поэтому внутри западной цивилизации быстрее стали складываться единые торговые правила, приводимые в действие механизмами, которые не замыкались на социальные группы. Эти правила были распространены на огромной территории и регулировали отношения множества незнакомых друг с другом людей с различными ценностными установками и ментальными моделями. Однако с определенного момента они стали нуждаться в кодификации, а затем и в формализации, и начала развиваться система формального права.

Структура ментальных моделей

Компетенции (знания, навыки) и ценности характеризуют возможности и предпочтения не только каждого отдельного человека, но и больших групп людей, структурируя общество в том числе и по экономически значимым признакам. В основе системы взаимных платежей предприятий в российской экономике первой половины 1990-х годов были заложены сети экономического обмена, сложившиеся еще в советские времена, и ценностные установки “красных директоров” и региональных руководителей, для которых главным было сохранение своих коллективов и производственных мощностей, а не получение прибыли. В такой среде поведение отдельных менеджеров, выведивших активы и использовавших асимметрию товарных потоков для личного обогащения, могло длительное время оставаться незамеченным.

Дефицит экономических знаний и умений препятствует выходу российских предприятий на новые рынки, а низкая правовая компетенция (абсолютное большинство контрактов заключается без внимания к их форме) повышает коммерческие риски.

В развитых странах начиная с 1970-х годов быстро развивается такое направление прикладных исследований, как корпоративная культура. Набор обязательных сведений инструментального характера (в частности, владение технологическими и управленческими регламентами) в концепции корпоративной культуры дополняется набором корпоративных ценностей, которые призваны снизить риски оппортунистического поведения агентов и издержки координации. Особенно важное значение политика, направленная на формирование единой корпоративной культуры, приобрела в гигантских транснациональных компаниях (таких, как “IBM”, “Microsoft”, “British Petroleum” и др.).

По мере роста интереса к экономической культуре ключевую роль начинает играть экономическая теория образования. Ее предмет исследования расширяется, включая не только ресурсы, имеющие не-

¹⁹ Эволюции механизмов принуждения в гильдиях торговцев и формированию на их основе торгового права посвящены работы: Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. — *Journal of Political Economy*, 1994, vol. 102, p. 912–950; Milgrom P., North D., Weingast B. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. — *Economics and Politics*, 1990, vol. 2, No 1, p. 1–23.

посредственную денежную оценку, но и качественные характеристики — способности учащихся, компетенцию студентов и преподавателей. Рынок образования теперь понимается как система взаимного отбора учащихся и преподавателей, критерием которого оказывается возможность получения полезных знаний.

Соглашения (конвенции)

Нарушение соглашения в отличие от “попранья” института, даже неформального, не карается. Соглашение представляет собой общую для определенной группы людей систему знаний, навыков (в первую очередь коммуникативных) и ценностных установок, позволяющую им взаимодействовать с низкими издержками²⁰. Соглашения существуют как в науке и образовании (конвенциональное или общее знание, опора на которое не требует доказательств), так и в обыденной жизни (языки общения). В экономической жизни мы встречаем соглашения относительно характеристик тех или иных товаров (например, дорогие автомобили должны иметь кожаный салон и автоматическую коробку передач). Нарушитель соглашения не обязательно проигрывает, но сильно рискует: его могут просто “не заметить”.

Соглашения, в сохранении которых заинтересованы влиятельные акторы, могут под их воздействием оформиться в виде институтов. Например, конвенциональные изначально положения о гарантии производителя на товар или о возможности вернуть не понравившийся товар продавцу под давлением обществ потребителей в большинстве стран стали элементами формального права. Язык как соглашение, становясь государственным, также приобретает обязательный статус.

Расширение горизонта познания: с каких позиций мы смотрим на мир

Действуя внутри стабильной системы и являясь ее частью, человек обычно не отдает себе отчета, какой она представляется внешнему наблюдателю. Люди, живущие рядом с водопадом Виктория, совершенно не замечают шума воды, они к нему привыкли и воспринимают его как нечто обыденное, в то время как для других — это громкий раздражающий звук, не заметить который просто невозможно. Европейцы узнали, что они живут в Северном полушарии, лишь после того, как Васко де Гама, обогнув мыс Доброй Надежды, с удивлением обнаружил, что в дальних странах солнце перемещается по небу совсем не так, как у него на родине. Представители социалистического мира, попадая на Запад, удивлялись отсутствию очередей: многолетний опыт приучил их к восприятию очереди как

²⁰ О понятии соглашения см.: Lewis D. *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1969; Sugden R. *Spontaneous Order*. — *Journal of Economic Perspectives*, 1989, vol. 3, No 4, p. 85–97; Young H. *The Evolution of Conventions*. — *Econometrica*, 1993, vol. 61, No 1, p. 57–84.

неотъемлемого элемента при покупке товара или услуги. Для представителей же капиталистического мира именно наличие очереди за колбасой было явлением удивительным.

Вначале действующие в определенном обществе правила кажутся чем-то незыблемым и воспринимаются не критически. Но с расширением границ познания увеличивается набор альтернатив, и проблема выбора усложняется. Например, изменение технологий и укрупнение производства приводят к созданию новых организационных и правовых форм развития бизнеса. Возникают новые способы использования старых структур: биржи, которые создавались как место купли-продажи товаров, сейчас стали механизмом поставок финансовых инструментов; несколько веков назад деньги могли быть только золотыми, затем появились параллельно бумажные деньги, обеспеченные золотом, затем исчезли золотые деньги, а недавно исчезло и золотое обеспечение.

В исторической перспективе мы наблюдаем большое разнообразие в общественном устройстве. Одни общества в своем развитии ушли дальше других; разнятся и пути их развития. Еще не так давно низкие экономические показатели одних стран объясняли природной ленью их жителей, а рост качества жизни других стран — благотворным влиянием Гольфстрима или поразительной удачей. Сейчас становится ясно, что важным фактором, определяющим успешное развитие того или иного общества, являются его институты. Наблюдая сегодня многообразие в институциональном устройстве разных стран, мы уже воспринимаем институты не как нечто заданное, а как результат выбора предыдущих поколений, и понимаем, что на форму и эффективность институтов в будущем может повлиять наш сегодняшний выбор.

Применительно к институтам акторам доступны различные поведенческие стратегии.

Следование институтам. Актор становится агентом института, или актером, рассчитывающим на вознаграждение за неукоснительное исполнение роли. Его поведение рационально, если система институтов стабильна и обладает большими возможностями принуждения и вознаграждения.

Использование институтов. Актор стремится извлечь выгоду из возможностей, предоставляемых институциональной средой, выбирая любую из ненаказуемых поведенческих стратегий. При этом он часто использует институты с иными целями, нежели те, для достижения которых изначально задумывались институты. Актор относится к ним “без придыхания”, как к обычным факторам производства. Чем лучше институт освоен, тем больше возможностей у актора по его использованию. Можно привести очень широкий спектр примеров такого поведения: от любого бизнес-проекта, который основан на различии законодательств двух стран (совместные предприятия конца 1980-х — начала 1990-х годов), до враждебных поглощений предприятий при помощи механизмов несовершенного закона о банкротстве.

Проектирование и конструирование институтов. Актор стремится изменить сам институт. Очевидно, для этого он должен обладать соответствующими властными полномочиями и ресурсами. При-

мер такой деятельности — экономическая реформа. Но наряду с реформаторами в конструировании новых институтов или модификации существующих “под себя” могут быть заинтересованы и частные лица. Олигархический капитализм, который сформировался в России в 1990-е годы, дал ряд примеров такого поведения: залоговые аукционы, система “командирования в чиновники” представителей коммерческих структур, система контроля над государственными или общественными предприятиями через комбинацию миноритарного пакета акций с монополией на сильное материальное стимулирование ответственных сотрудников (“Аэрофлот”, “ОРТ”).

Актуальные процессы

Среди процессов, воздействующих сегодня на институциональную структуру общества, следует прежде всего упомянуть технологические изменения, способствующие сокращению расстояний, развитию коммуникаций, большей информационной прозрачности. Люди понимают, причем не на уровне теории, а на собственном опыте, что в каждом институциональном устройстве есть свои преимущества и недостатки.

Далее, это усложнение экономических отношений, углубление специализации труда и, следовательно, усиление роли доверия в контрактных взаимодействиях. Все чаще возникают ситуации, при которых не работает ценовой механизм рынка и которые требуют новых структур управления отношениями.

Важную роль играет и неудовлетворенность людей существующими институтами, вынуждая их искать новые схемы предпринимательской деятельности. Эти схемы, будучи обнаружены наиболее “креативными” агентами, затем получают широкое распространение²¹. Массовое разрушение плановых экономик в начале 1990-х годов, слом налаженных механизмов хозяйствования, свойственных плановой системе, привел к хаосу, правовому вакууму, недоопределенности правил. Это заставило людей (предпринимателей в первую очередь) искать новые схемы деятельности, создавать новые практики и институты.

Наконец, заметную роль играют природные катаклизмы, с которыми сталкивается мир. Так, разрушительные землетрясения и цунами заставляют страны, пусть и постфактум, формировать институты, направленные на предупреждение подобных проблем в будущем, искать и налаживать механизмы глобальной кооперации.

В поисках “правильных институтов”

Если до недавнего времени панацеей от неэффективной работы экономической системы считалось установление “правильных цен” в соответствии с рекомендациями неоклассической теории, то теперь практически повсеместно заговорили о “правильных институтах”. Но

²¹ В качестве примера можно привести практику разрешения споров в “черных” арбитражных судах, сложившуюся в России в середине 1990-х годов.

как определить, какой институт “правильный”, или, иными словами, эффективный? Имеет ли вообще смысл такое понятие? С какими критериями следует подходить к оценке “правильности” институтов?²²

Можно рассматривать институт как структуру, в рамках которой минимизируются трансакционные издержки, и оценивать его по этому критерию, но проблема в том, что институт способен обеспечивать локальную минимизацию трансакционных издержек и вместе с тем создавать глобальную неэффективность (подобным свойством обладает, например, институт бартерного обмена). Можно анализировать, сколь эффективно институт помогает решить или, по крайней мере, смягчить проблему ограниченной рациональности. Известно, что предприятия с различной формой организации бизнеса по-разному справляются с последствиями ограниченной рациональности своих работников. Точно так же и в рамках определенных институтов эти последствия можно смягчить с разной степенью эффективности.

Однако неоднозначность трактовки “пользы” института имеет место при любых критериях. Скажем, Франклина Рузвельта, который ввел в США систему социального страхования, одни считают гением, спасшим страну, а другие — недалеким злодеем, совершившим гибельный для нее шаг. Институт государственной собственности тоже вызывал и вызывает горячие споры. Может ли государство быть эффективным собственником? Нужно ли ему оставаться владельцем частот вещания и естественных монополий? На эти и многие другие вопросы есть разные ответы и, как следствие, разная государственная политика.

Чем сложнее институт, тем неоднозначнее оценивается его влияние на общество. Если вам кажется, что все довольны нововведением, вы просто учитываете не все факторы. Следовательно, и конкретным институтом не могут быть довольны абсолютно все. Какой бы институт мы ни взяли — систему высшего образования, обязательную вакцинацию новорожденных, уголовно-процессуальный кодекс или правила дорожного движения, — всегда найдутся люди, не удовлетворенные тем, как он устроен.

В числе недовольных агентов, что очень существенно, может быть и природа. Она не является стратегическим игроком, поэтому не нужно опасаться ее мстительной ответной реакции. Но от этого такие проблемы, как загрязнение окружающей среды, исчезновение редких животных, повышение радиоактивного фона, “расползание” пустынь, не становятся менее значимыми (ведь для человечества в целом важно будущее цивилизации, а следовательно, важен горизонт осознания своей ответственности). Все эти проблемы решаются на разных уровнях.

Например, проблема загрязнения среды может довольно успешно решаться на уровне отдельных людей. Эффективность ее решения зависит от эффективности системы принуждения к исполнению кон-

²² Существуют разнообразные методики оценки качества институтов, их влияния на экономический рост. Обзор работ, содержащих такие методики, а также сводная таблица различных индикаторов качества институтов представлены в: Aaron J. Growth and Institutions: A Review of the Evidence. — The World Bank Research Observer, 2000, vol. 15, No 1, p. 99–135.

трактов, а кроме формальных методов принуждения, действует и общественный контроль со стороны сети, в которую включены люди.

На уровне фирм эта проблема тоже может эффективно решаться, и прежде всего потому, что фирмы заинтересованы в хорошей репутации (хотя в переходные периоды они скорее пожертвуют весьма неопределенными будущими прибылями ради сиюминутной выгоды). В крупных компаниях разработаны сложнейшие механизмы принятия важных решений, ибо ошибочное решение такой фирмы может привести к тяжелым последствиям в глобальном масштабе. И все же иногда компании, заботясь о собственной репутации или стремясь к победе над конкурентами, принимают опасные в долгосрочной перспективе решения. Так, в США в 1990-е годы фирмы предлагали своим сотрудникам щедрые пенсионные планы, которые тогда казались идеальными. Однако при замедлении темпов роста американской экономики они стали источником больших проблем для этих фирм: желая создать себе хорошую репутацию, они набрали слишком много обязательств.

Труднее всего проблема загрязнения окружающей среды решается на уровне стран, хотя именно на этом уровне имеют место самые большие риски. Поскольку в настоящее время нет такого международного суда, где бы ответчиками выступали страны, то чисто теоретически любая страна может не считаться с мнением других стран. В этой ситуации выжить ей будет достаточно сложно, но тем не менее можно, как показывает опыт Северной Кореи. Сегодня процесс заключения межгосударственных соглашений, которые направлены на охрану окружающей среды, идет очень тяжело, поскольку эти соглашения накладывают серьезные ограничения на экономическую деятельность стран-участниц. Даже если они и принимаются, то, как правило, не ратифицируются. Например, до сих пор открытыми остаются проблемы введения запрета на продажу натуральной черной икры, ограничения китобойного промысла и многие другие.

Итак, определить универсальные критерии качества, которые были бы применимы к отдельным институтам, практически невозможно. Необходим анализ экономической системы в целом, и о правильных институтах можно говорить только тогда, когда само общество устроено правильно.

Без сомнения, одним из критериев "правильного устройства" общества является экономический рост. Если существующая институциональная структура способствует долгосрочному экономическому росту, эффективной реализации прав собственности и т.д., то это правильная структура. Но людям важны не только экономические факторы. В частности, одним из критериев справедливого общественного устройства следует считать возможность самореализации его граждан. Если в обществе обладают потенциалом роста только те, кто вписывается в определенный стереотип, а сколь угодно талантливые, но не укладывающиеся в стандартные рамки не имеют возможности раскрыть себя, то такое общество нельзя назвать правильно устроенным.

Если какой-то институт работает неэффективно, страна может пытаться реформировать его, руководствуясь опытом других

стран²³. Перенос института на новую почву в некоторых случаях иницируется странами-экспортерами. Экспорт институтов им выгоден — помогая странам-импортерам провести реформы, они распространяют на них свое влияние или получают возможность снизить свои риски. Но зачастую экспортеры выделяют средства на соответствующие институциональные реформы при условии согласия с предлагаемыми ими решениями, а у страны-импортера просто может не оказаться иной возможности, кроме как принять эти условия. Однако “покупая” извне институциональные реформы, нация лишается возможности самой сделать свой выбор. К тому же перенос институтов, *во-первых*, происходит с помощью двух неэффективных (по определению) бюрократических машин — страны-донора и страны-реципиента, и, *во-вторых*, не все институты “одинаково полезны” в новой среде. Широко известны как удачные, так и неудачные примеры импорта институтов. О последних много пишет Дж. Стиглиц в своей книге “Глобализация: тревожные тенденции”²⁴. А в качестве удачного примера можно привести институт независимого центрального банка с жесткой монетарной политикой, навязываемый Международным валютным фондом.

Но страны и сами могут импортировать институты, причем этот процесс может иницироваться как снизу, так и сверху. Скажем, в рамках нашей судебной системы сложно улаживать хозяйственные споры, “домашние” институты в этой сфере неэффективны, и люди в массовом порядке начинают обращаться в другие суды, например, в английский. Монголия скопировала свой закон о недрах с известного своей высокой эффективностью закона, действующего в Новом Южном Уэльсе (Австралия). В данном случае решение об импорте института было принято на государственном уровне.

Однако в институциональном импорте всегда есть и положительные, и отрицательные моменты. Это должны осознавать обе стороны: как та, что экспортирует свои институты, так и страна-импортер.

Реформы и институциональное проектирование

В силу ограниченной рациональности невозможно составить детальный план и заранее просчитать досконально все выгоды и издержки институциональной реформы. Поэтому важно выделить два этапа. На первом этапе происходит абстрагирование от частных деталей осуществления реформы и принимается принципиальное решение о том, нужно ли рассматриваемое изменение или нет. На втором этапе осуществляется разработка и детализация плана реализации, анализ издержек перехода от существующего института к новому. Этот этап играет принципиальную роль при проведении реформы: без четкого

²³ О том, насколько и в каких условиях такое заимствование эффективно, каковы альтернативные возможности, среди российских экономистов идут активные дискуссии (см., например: Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию. — Вопросы экономики, 2005, № 5, с. 5–27; Полтерович В. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ. — Экономическая наука современной России, 2005, № 1, с. 7–24).

²⁴ Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003.

плана реализации потенциально эффективные изменения могут оказаться неудачными. Ярким примером является недавно принятый в нашей стране закон о монетизации льгот. Притом, что его идея абсолютно правильна, отсутствие четко продуманного плана привело к отторжению закона широкими массами населения.

Ни одно правило не реализуется без участия людей, приводящих его в исполнение. Именно поэтому нужны не только верные правила, но и эффективные, учитывающие специфику поведения реальных людей механизмы приведения их в действие. Однако важна как продуманность процесса перехода к новому правилу, так и специфический вид этого процесса, поскольку от него зависят стимулы участников. Так, в стандартной экономической теории предполагается, что способ “раздачи” собственности в процессе приватизации не важен, потому что она все равно рано или поздно перейдет к эффективному собственнику. Однако в реальности это не так. *Во-первых*, разные способы приватизации приводят к разным политическим издержкам. *Во-вторых*, разные способы приватизации по-разному влияют на стимулы собственников. Бесплатная раздача собственности чревата негативными эффектами. Человек, которому завод просто подарили, вряд ли станет эффективным хозяином. Ему слишком легко досталась собственность, и скорее всего он так же легко с нею расстанется (например, продаст заводское оборудование на металлолом). Все это мы наблюдали в нашей стране в 1990-е годы, хотя сама приватизация, конечно, была необходима — ведь государство в большинстве случаев неэффективный собственник.

Стимулы имеют значение не только в экономических, но и в социальных отношениях. В сущности, вся история цивилизаций представляет собой создание и уничтожение мотиваций. Однако невозможно создать систему идеальной мотивации для всей экономики в целом. Поскольку институты закрепляют неравенство между группами и по доходам, и по стимулам, у одних людей мотивация будет сильнее, чем у других.

Еще одним фактором, который оказывает существенное влияние на институциональные изменения, является опыт, накопленный обществом. В процессе исторического развития складываются рутины, обладающие крайней инертностью, обусловленной несколькими причинами: *во-первых*, отдачей от масштаба в следовании тем или иным рутинам (чем больше людей следуют определенным правилам, тем выше степень координации и больше отдача); *во-вторых*, резко отрицательным отношением людей к неопределенности, а следовательно, и к любым институциональным изменениям; *в-третьих*, наличием издержек привыкания к новым образцам поведения. Поэтому при проведении реформ нужно принимать во внимание сложившиеся культурные и социальные устои.

Наконец, успешное проведение реформ невозможно без учета психологических факторов. Нерациональные решения, которые принимают люди, во многом обусловлены их желанием избежать неопределенности. Вот почему семьи даже на выгодных условиях очень неохотно берут образовательные кредиты на обучение детей в вузах. По этой же причине люди часто готовы дешево продать свой бизнес, если им предоставят возможность остаться работать на том же месте, или избегают владения предприятиями, находящимися в другом городе.

Кому нужна институциональная экономика

Институциональная экономика — наука об экономических результатах несовершенства людей и о возникающих вследствие этого несовершенства структурах отношений, об их многообразии и свойствах. Кому и чем полезно ее изучение?

Прежде всего понимание социальных процессов и умение их анализировать — неотъемлемая часть образования члена современного общества. Человек должен знать, для чего существуют и на каких принципах функционируют парламент, судебная система и другие общественные институты, которые опосредованы деятельностью самих людей.

Знание институциональной экономики полезно для предпринимателей, поскольку в ней осуществляется обоснование несовершенства людей и предлагаются своего рода инструменты предпринимательского маркетинга. Можно ли заставить людей в массовом порядке принимать нерациональные решения, и как фирме создать действенные и при этом доступные по цене защитные механизмы от последствий нерациональности своих сотрудников, сохранив вместе с тем гибкость схем принятия решений? Как, напротив, выработать действенные и при этом доступные по цене механизмы агрессии? Фирмы, ведя войну за выживание, в некоторых случаях вынуждены принимать заведомо нерациональные решения. Люди ограниченно рациональны, и выигрывает тот, кто с максимальной пользой для себя использует ограниченную рациональность других, разработав при этом механизмы собственной защиты от присущего ему несовершенства. Поэтому принимаемые решения не всегда прямолинейны.

Например, когда “Газпрому” дали возможность разместить 9% своих акций на западном фондовом рынке, чтобы получить средства для инвестирования, было понятно, что эти акции не принесут западным инвесторам непосредственной выгоды: никакого реального контроля над “Газпромом” они дать не могли. И тем не менее покупатели нашлись. Купив эти акции, крупные компании получали преимущество перед конкурентами за счет смещения равновесия на рынке в свою пользу. Другой пример: если бы фирмы руководствовались только стандартной схемой оценки приведенной стоимости компании, они не покупали бы неэффективные компании. Однако иногда фирмам приходится их покупать, чтобы те не превратились в дальнейшем в опасного конкурента.

Реформаторам знание институциональной экономики, принципов институционального проектирования нужно, как никому другому. Неудачный опыт институциональных преобразований может привести к масштабным негативным последствиям, которые еще долго будут сказываться на жизни всего общества.

Многие экономисты склонны считать, что увесистый багаж теоретических знаний дает им абсолютно точное понимание большинства механизмов функционирования экономической системы, которое делает их носителями единственно верных ценностей. Они совершают большую ошибку, ибо жизнь сложнее любых схем и теорий. Она каждый день показывает нам, чем реальные институты отличаются от идеальных и почему реальные институты никогда не станут идеальными. Те, кто способен это увидеть и понять, становятся наиболее успешными бизнесменами, банкирами, государственными деятелями и реформаторами.