

А.Е. Шаститко

*д.э.н., профессор, Московский государственный университет,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ*

А.А. Курдин

*к.э.н., с.н.с., Московский государственный университет, Российская
академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте РФ*

В ОЖИДАНИИ НЕПРЕДВИДЕННОГО

Аннотация. Статья посвящена особенностям поведения экономических агентов в ситуациях выбора с разными информационными характеристиками. Ситуации принятия решений могут быть систематизированы по признакам наличия информации о составе возможных случайных событий и вероятности их наступления. Можно выделить ситуации определенности, риска, параметрической и структурной неопределенности. В ряде случаев попадание экономических агентов в наиболее сложную ситуацию структурной неопределенности способствует выработке институциональных механизмов, способствующих сокращению транзакционных издержек. В работе показано, что и базовые институты государства, и нормы регулирования интеллектуальной собственности, и нормы антимонопольной политики формируются в контексте поиска ответов на вызовы избыточной неопределенности. В широкой интерпретации пути для выработки этих ответов связаны либо с инвестициями в снижение неопределенности, либо с сохранением широкого разнообразия доступных институциональных альтернатив. Пандемия COVID-19 привнесла в экономическую реальность дополнительную степень неопределенности. В этом контексте она могла бы стать драйвером для выработки новых институциональных механизмов социально-экономической адаптации. Но стейкхолдеры по ряду причин, установленных в работе, зачастую не готовы инвестировать в разработку этих новых механизмов.

Ключевые слова: *транзакционные издержки, институты, неопределенность, риск.*

JEL: B41, D81, O10.

DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10202.

1. Постановка проблемы

Современная экономическая теория – с этим тезисом согласятся, разумеется, не все, но все же многие исследователи – в своей основе является теорией индивидуального выбора в мире ограниченных ресурсов, которая разворачивается в сложный комплекс концепций, объясняющих не только взаимодействие между отдельными экономическими агентами, функционирование отдельных товарных рынков и множества рынков, характеризующих экономику, но также альтернативных/дополняющих их механизмов (в первую очередь – механизмов иерархии) не только в пределах одной национальной экономики, но и в мировом масштабе. Неслучайно в рамках австрийской школы экономическая теория считалась важнейшей частью прагматологии как науки о человеческой деятельности [Мизес, 2000].

Возможно, с другим тезисом большинству сложно будет согласиться, но тем не менее трудно отрицать: один из ключевых вопросов выбора – способность человека, групп людей и обществ, с одной стороны, создавать изменения (в том числе значимые для других людей, групп и обществ), а, с другой – адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам. Вопрос не только и даже не столько в том, как адаптироваться к заранее известным изменениям. О какой вообще адаптации можно говорить, если все заранее известно и есть достаточно много времени (относительно сложности, масштабности решаемой задачи при заданных способностях адаптирующихся) на корректировку планов, достижение новых договоренностей? Если же обстоятельства наступают неожиданно и игнорировать их нельзя в силу значимости («черные лебеди», по Нассиму Талебу [*Талеб*, 2015]¹), а времени на принятие решений (как это часто бывает на практике) мало, то мы сталкиваемся с хорошими условиями для тестирования системы на предмет адаптационной эффективности. Один из ключевых вопросов организации общества в целом и отдельных его элементов (групп, индивидов) – доступные варианты адаптации и стимулы воспользоваться наилучшими из них сообразно обстоятельствам места и времени. Строго говоря, изменчивость поведения под влиянием и сообразно новым обстоятельствам – одно из важнейших свойств эволюционно эффективной системы.

Один из ближайших и очевидных примеров – пандемия, связанная с распространением в мире коронавируса в конце 2019–2020 гг. Хотя появление нового заболевания было в конце января объявлено ВОЗ чрезвычайной ситуацией международного значения, к тому моменту уже в 18 странах были выявлены инфицированные. С учетом значительной доли инфицированных с бессимптомным течением болезни (что осложняло как идентификацию зараженных, так и осознание тяжести ситуации), а также высокой контагиозности нового коронавируса, в тот момент уже крайне сложно было принять меры, позволяющие локализовать проблему. Также можно было наблюдать разные варианты реакции на COVID-19 в разных странах и в разные моменты времени – от теории заговора до пренебрежительного отношения к последствиям заражения. Данная статья задумывалась задолго до того, как мир охватила пандемия, но как нам представляется, некоторые моменты, которые будут обсуждаться далее, могут быть важны и при обсуждении данной проблемы.

Разумеется, люди не настолько наивны, чтобы допускать, что с ними ничего неожиданного не может случиться даже несмотря на то, что они могут накопить значительный опыт предвидения. Более того, именно у тех людей, кто обладает значительным опытом построения прогнозов (предвидения будущего), попутно развивается и готовность согласиться с фактом вероятности непредвиденного. Как, например, с оценкой вероятности начала следующего кризиса, третьей мировой войны, следующей опасной пандемии или образа «падающего на голову кирпича»? Однако в этом случае, по крайней мере, известны характеристики тех событий, которые принято называть элементарными и которым приписывают вероятности – объективные или субъективные. С более специальным событием – упомянутой выше пандемией коронавируса – уже сложнее. Суть, глубину и масштабы проблемы человечество осознает по мере того, как драма разворачивается на разных континентах.

В рамках различных направлений экономической науки, включая неоклассическую, новую институциональную, австрийскую школы, неопределенность является непременным спутником человеческой деятельности, направленной от того, что есть, к тому, что должно быть. Однако в рамках именно третьего из упомянутых направлений то, что должно быть, само по себе не происходит. Причина в том, что в рамках моделирования

¹ Строго говоря, сам Талеб не считает кризис в связи с пандемией «черным лебедем», поскольку распространение пандемии можно было предвидеть и предотвратить. Более того, он категорически возражает против такого определения: biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/nassim-taleb-pandemiya-koronavirusa-ne-chnyy-lebed-ee-mojno-bylo-izbejat.

индивидуального выбора возможности выбора изначально неизвестны индивиду, а раскрываются в процессе выработки решения. Именно на этом пункте сделан акцент. Отсюда идея о формировании возможностей выбора (известных еще как бюджетные возможности) в рамках выбора как процесса. Но то, что именно деятельность одного человека (группы людей) может быть источником неопределенности (причем важнейшим) для другого человека (группы), делает этот вопрос еще более важным, масштабным и вместе с тем сложным. Чем выше плотность экономической деятельности, чем выше интенсивность столкновения намерений и интересов отдельных индивидов и групп, чем разнообразнее варианты принимаемых решений, тем значимее поставленная проблема. Одним из примеров, иллюстрирующих указанную проблему, является модель координационной игры, в которой каждый из игроков может выбирать вариант действия из N доступных вариантов, но одновременно (то есть без согласования) с другими игроками. Соответственно, выигрыш каждого из игроков зависит не только от его собственных действий, но и от действий других индивидов. Таким образом, несмотря на множество вариантов равновесия, чем больше вариантов решений для каждого из участников игры, тем меньше вероятность, что результат устроит всех их вместе и каждого по отдельности [Шаститко, 2010, 2018]. Однако обычная форма этой игры не предполагает, что действия кластеризованы на предвидимые и неизвестные (неспецифицируемые) *ex ante*.

Осознание возможности наступления не специфицированных *ex ante* событий (в том числе непредвиденных последствий действий, совершенных индивидом, чье поведение исследуется, или другими людьми) еще не означает, что человек предпримет какие-либо упреждающие действия, которые, как окажется постфактум, облегчат адаптацию к новым условиям (в том числе реформирует игру, получив «право первого хода»). Соответственно, оказывается весьма актуальным вопрос о том, что именно может побудить рационального индивида на практические действия (а не только на размышления в стиле Обломова) в период времени, когда то, к чему он готовится, пока неизвестно. В таком контексте, разумеется, может оказаться полезной концепция рациональной неосведомленности, используемая теоретиками общественного выбора при объяснении поведения избирателей на несовершенных политических рынках [Downs, 1957; Бьюкенен, 1997]. Стремление человека быть информированным, особенно если это касается его благосостояния, сталкивается со значительными издержками, которые приводят к поиску заменителей – как вариант, к отказу от добывания знания и последующей компенсации недостатка знания согласием на использование услуг «лидеров мнений», то есть людей, которые считаются (признаются) информированными по интересующим людей (в контексте теории общественного выбора – избирателей) вопросам.

Поскольку и адаптация к изменяющимся обстоятельствам тоже требует усилий, то они могут быть затрачены, если субъективные оценки затрат окажутся не выше оценок (еще более субъективных) отдачи от созданного механизма адаптации. Обратим внимание, что уже здесь видна развилка между адаптацией к уже прояснившимся непредвиденностям и созданием заранее механизма адаптации к непредвиденному. Во втором случае спрос будет, скорее, на механизмы адаптации с более универсальными (пусть даже в ущерб потенциально более эффективным для определенного класса ситуаций) свойствами, чем для первого.

Фактически здесь речь идет об аналогии с окольными методами производства по Менгеру, когда потребление может быть основано как на непосредственно доступе к благам, так и на основе производства благ более высокого порядка [Менгер, 1992]. Однако в отличие от привычных благ более высоких порядков, которые используются для производства благ низших порядков, речь идет о благах, полезные характеристики которых актуализируются в случае наступления непредвиденных событий – организациях и институтах. Пример, который напрашивается сам собой, но тем не менее является лишь одним (и, воз-

можно, далеко не самым важным) из многих – стабилизационный фонд (вне зависимости от конкретных названия или его вариаций). Хотя размеры и механизм его формирования достаточно четко определены, факторы, которые приведут к решению о необходимости расходования средств фонда, просчитываемы лишь частично.

В частности, если оценка индивидом вероятности (речь совсем необязательно должна идти об объективных частотах возникновения тех или иных событий) наступления чего-то непредвиденного невелика, то, при прочих равных условиях, и стимулов готовиться к этому непредвиденному нет оснований. Наоборот, если относительно различимых и субъективно (как минимум) оцененных перспектив неожиданные события оказываются весьма вероятными, то и стимулы подготовиться к ним (в том числе институционально) оказываются сильнее. Правда, кто прав, а кто ошибся в выборе адаптационной стратегии сможет показать время (и эволюционная логика – выживает тот, кто обладает наибольшими возможностями приспособляться/адаптироваться, а также тот, кто угадал, если нет возможности приспособлять среду под себя, а ее свойства плохо изучены).

В частности, предсказания могут носить структурный характер (что, в соответствии с подходом Хайека [Хайек, 1992], вполне нормально для сложно организованных социальных систем). Они могут давать определенные ориентиры, но с такой точностью, что не позволяют – даже вероятностно – специфицировать их ante подмножество элементарных событий, которые с определенностью описываемы только ex post. Причем описать возможно только те из них, которые фактически произошли (соответственно, временной разрыв между информацией о характеристиках элементарных событий и приемлемым механизмом адаптации к ним оказывается непреодолимым).

Спрашивается: что толку от таких предсказаний? Действительно, если требуется высокая точность прогноза, то такие предсказания, скорее всего, не имеют прикладного результата. Однако если все-таки речь идет о некоторой общей направленности, целостном образе будущего с грубо просматриваемыми связями между существенными (значимыми) элементами как основании для построения стратегий, эти предсказания приобретают значимую полезность. Во многих случаях проектирование механизмов адаптации не требует высокой степени точности, но все же предполагает информацию об общих контурах будущего.

В инженерных системах современные технологии предиктивной аналитики позволяют опираться на сложные математические модели для предсказания возможных событий, не становясь рабами опыта, основанного на отработке прошлых событий. Однако инженерные системы – не то же самое, что социальные, поскольку осведомленные индивиды могут учитывать в своем поведении сам факт использования данных систем.

Такая постановка вопроса заведомо не допускает в качестве удовлетворительного, например, перевод неопределенных издержек в фиксированные посредством страхования. Отсюда, кстати говоря, и нестрахуемость значительной части предпринимательских рисков, так же как и рисков, связанных с трансформацией сложной социальной системы. Однако тогда необходимо более четко разобраться с множеством возможных событий, которые оказываются в фокусе внимания, для чего потребуются классификация ситуаций выбора (второй раздел). На основе данной классификации будет более подробно рассмотрена интересующая нас область структурной (радикальной) неопределенности с учетом результатов предшествующего исследования [Шаститко, 2018]. Затем, в третьем разделе, мы разберем способы реакции на непредвиденное (ожидаемое и неожиданное). Наконец, мы попытаемся ответить на вопрос об источниках институтов, позволяющих справиться с ожидаемым непредвиденным, а также о роли институтов как элемента системы, генерирующей непредвиденные события.

Сразу стоит отметить, что действия, направленные на создание идеального института в таком контексте, да еще с нормативными выводами, обречены на неудачу.

2. Типология ситуаций индивидуального выбора

Рассмотрим типологию ситуаций выбора через призму издержек как одного из важнейших элементов концепции, объясняющей условия и результаты индивидуального выбора. Основой анализа является типология, представленная в [Шаститко, 2010, 2018]. Как известно, в теории индивидуального выбора исследователь оперирует ожидаемыми издержками (даже если вполне очевидно, какие именно издержки возникнут в будущем и какова их субъективная оценка принимающим решение субъектом). Однако что именно знает принимающее решение лицо и каким образом это связано с его стимулами и последствиями принятия решений – в числе фундаментальных вопросов, требующих прояснения не только в контексте изолированных действий индивидов, но и взаимодействия между многими экономическими агентами как на микроуровне (отдельные контракты), так и на макроуровне (обсуждение и принятие законов).

2.1. Информированный выбор

Информированный выбор основан на допущении о том, что индивид располагает информацией не только относительно исходных условий, но и относительно будущего. Как будет показано далее, сам по себе информированный выбор неоднороден. Есть основания для выделения трех ситуаций информированного выбора: ситуаций определенности, риска и параметрической неопределенности.

2.1.1. Определенность

В условиях определенности, по сути, речь идет о том, что действия индивидов можно предсказать с высокой точностью и принять решения таким образом, что образ будущего (безальтернативный) в точности совпадет со свершившимся будущим. Отсюда возникает иллюзия предопределенности, что своими действиями индивид вообще ничего не может изменить. Вместе с тем данную ситуацию можно распространить на очень ограниченный круг вполне реальных ситуаций, когда человек, предприняв какие-либо действия, сталкивается именно с такими последствиями, которые ожидает, и никакими другими. Правда, стоит помнить, что без указанных действий все-таки не произошло бы того изменения, которое было заложено в ожидание (частный план) рассматриваемого индивида.

С позиции теории выбора в условиях неопределенности это означает, что вероятностью другого варианта развития событий можно пренебречь, как, например, в случае вероятности 0,99999 события с субъективной оценкой действующим лицом результата A_1 в отличие от альтернативного события, A_2 , оцениваемого действующим лицом на уровне с вероятностью 0,00001. Причем $EV(A_1) < EV(A_2)$ и различаются незначительно относительно соотношения вероятностей. Не в 99999 раз, а, например, в пределах 10. С позиции действующего лица здесь все определено в отличие от ситуации, когда ожидаемые величины ($EV(A_1)$ и $EV(A_2)$) – ожидаемые ценности будущих выигрышей – оказываются сопоставимыми.

Один из важных моментов в теории выбора – так называемые необратимые издержки (sunk cost), возникновение которых (так же как и их необратимость) вполне может оказаться предсказуемым. Действительно, заключая контракт с покупателем товара, требующего использования оборудования, которое имеет единственную альтернативу – утиль (то есть, например, стоимость металлолома), продавец вполне может осознавать возможность потратить деньги впустую, хотя ex ante перспективы очень даже радужные. Более того, если он сопоставит два обстоятельства – отсутствие гарантий и интерес контрагента, то лучшим выходом из сложившейся ситуации будет отказ от приобретения такого оборудования, каким бы производительным оно ни было.

И, строго говоря, здесь ничего неопределенного нет, если учесть основания для стратегического оппортунизма, с одной стороны, и отсутствие гарантий со стороны контрагентов, с другой, а также достаточные способности предвидеть (а именно эти способности делают определенным то, что для другого может скрываться за вуалью неопределенности) – с третьей. Именно эти обстоятельства позволяют решить загадку, когда и ресурсы вроде бы доступны, и понятно, какой проект можно было бы реализовать, и даже потенциальные партнеры есть, но тем не менее инвестиций нет или они не приводят к той отдаче, на которую можно было рассчитывать.

Именно ситуация определенности позволяет четко обозначить смысл необратимых издержек, которые связаны с применением ресурсов, пригодных лишь для первоначально определенного способа применения. Если эти издержки экзогенные (т. е. обусловлены внешними по отношению к экономической системе обстоятельствами), то индивид имеет основания для того, чтобы не принимать решения о расходовании ресурсов. Если же эти издержки эндогенные – например, ввиду особенностей взаимодействия между компаниями на рынке, – тогда предсказуемость необратимости издержек не дает оснований для отказа от расходовании ресурсов. Действительно, расходы на рекламную кампанию конкретного продукта вряд ли могут быть связаны с извлечением выгоды от реализации какого-либо другого продукта (если только это не случай положительных побочных эффектов), но отказ от рекламной кампании в условиях конкуренции между несколькими продавцами может привести к потере доли рынка и связанных с ней выигрышей.

2.1.2. Риск

В ситуации риска индивид не может с полной уверенностью заранее утверждать, какое из прогнозируемых событий случится, и поэтому не может с уверенностью оценить свой выигрыш (проигрыш). Единственное, что он может знать наряду со значениями выигрышей и проигрышей в абсолютном выражении, – это распределение объективных вероятностей между различными (элементарными) событиями. Последнее предполагает наличие информации о частоте возникновения тех или иных событий, которые имеют отношение к выбору индивида. Подчеркнем, что указанные ситуации относятся к категории ситуаций выбора с риском не потому, что они связаны с возможными потерями, а потому, что для них характерна доступность информации о распределении объективных вероятностей.

В результате вопрос выбора упирается в возможности решения задачи различной вычислительной сложности. Действительно, если событий всего два и известны объективные вероятности, – это случай учебника. Более сложной оказывается история с широким множеством элементарных исходов, которые агрегируются в определенные корзины (по принципу сложных лотерей).

2.1.3. Параметрическая неопределенность

В случае параметрической неопределенности знание о распределении объективно замеренных частот возникновения элементарных событий заменяется степенью уверенности индивида о возникновении каждого из элементарных событий, основанной исключительно на его оценках и не подкрепленных данными или теорией, имеющими прямое отношение к рассматриваемой ситуации выбора. Соответственно, картина мира, которая влияет на степень уверенности индивида, имеет большее значение, чем объективированные данные о мире.

И эта степень уверенности тесно связана с предпринимательской функцией – готовностью брать на себя бремя неопределенности не только потому, что другие субъекты не располагают информацией о распределении объективных вероятностей (это допущение распространяется на всех действующих лиц), но и потому, что предприниматели в состоя-

нии лучше структурировать представление о будущем и, в частности, видеть возможность наступления тех событий, которые другие, например, не в состоянии специфицировать *ex ante*. Вот почему данный вид неопределенности еще связывают с именем Фрэнка Найта [Knight, 1921]. Данный пункт особенно важен: в теории предпринимательства базовый принцип исследования – различия между людьми. И эти различия могут проявляться в дифференцированных способностях структурировать будущее (видеть разные множества элементарных событий, а также по-разному оценивать вероятность их наступления и приписывать этим событиям различную ценность).

2.2. Ограниченно информированный выбор

Сфера ограниченно информированного выбора, строго говоря, существует и в ситуации с субъективными вероятностями (параметрическая неопределенность). С точки зрения моделирования ситуации методами формального, экономико-математического, анализа различия незначительны. Однако ситуация кардинально меняется, если принимающий решения индивид не просто оказывается в ситуации, когда множество релевантных элементарных событий лишь частично различимо *ex ante*, но и само действующее лицо осознает ограниченность информации по указанному множеству. Эта ситуация описывается в терминах радикальной, или структурной, неопределенности.

Один из принципиальных моментов не только индивидуального, но и коллективного выбора – непредопределенность возможностей, которые учитываются принимающим решения лицом. Они в полной мере становятся понятными именно в момент, а точнее – в период времени, который можно было бы обозначить как процесс выбора.

Нет людей, которые в состоянии во всех деталях предвидеть будущее. И все же, как было отмечено ранее, люди различаются в своих способностях замечать признаки наступающего «завтра» (в определенном смысле можно сказать, что они различаются способностями и готовностью управлять своими действиями, устремленными в будущее, по слабым сигналам). Фактически – это аналог ситуации, которые описывал Израэль Кирцнер [Kirzner, 1973, 1997], согласно которому некоторые люди в состоянии заметить имеющиеся возможности извлечения выигрышей (причем общественно, а не индивидуально признаваемых результатов выбора как выигрышных) буквально «под ногами», а другие – нет. Из-за этого одни могут извлечь предпринимательскую прибыль, а другие – нет. Одни замечают такие возможности чаще, другие – реже (ведь многие люди в той или иной мере – предприниматели, даже если они этого не осознают).

3. И вновь о структурной неопределенности: институциональный ответ

Проблема, обсуждаемая ранее, кажется настолько абстрактной, что неясно, есть ли в ней практическое преломление. Однако при ближайшем рассмотрении несложно увидеть и вполне прикладные аспекты, актуальность которых трудно оспорить. В частности, это проблема количественной оценки отказа от будущих возможностей в результате принятого в настоящем решения, а также связанная с ним проблема возможности и стимулов для такой оценки. Последнее важно, так как в исторической ретроспективе то, что можно рационализировать *post factum*, еще не означает рационализации и даже рационализированности *ex ante* (отсюда – разница между функциональным и инструментальным как в экономическом анализе истории, так и индивидуального выбора).

Рассмотрим два примера, тесно связанные с правами собственности. Первый – общая защищенность прав и роль государства, а второй – регулирующее воздействие государства в условиях неопределенности.

3.1. Неопределенность, социальные порядки, государство и защищенность прав

Как было отмечено ранее, один из ключевых источников неопределенности будущего для человека – действия других людей. Причем эти действия могут иметь прямое отношение к его благосостоянию как со знаком «плюс», так и со знаком «минус». Фундаментальный вопрос в связи с этим – степень защищенности человека от факторов, усиливающих неопределенность будущего со знаком «минус». Фактически это именно то, о чем писали Аджемоглу и Робинсон [Acemoglu, Robinson, 2019] применительно к вопросам наличия/отсутствия фундаментальных прав человека – права на безопасность, права на жизнь, выстраивая свою эвристическую модель (о чем более подробно в [Шаститко, 2020]).

Ожидание отрицательного неопределенного, с которым непонятно как бороться, – вот что может блокировать свободный выбор и развитие способностей к стратегическому мышлению у человека. Но именно эта проблема возникает в мире ограниченных ресурсов, когда людям так или иначе приходится за них конкурировать. В этой связи мрачность экономической науки по Родрику [Родрик, 2017] подсвечивается именно ее проблематикой, для которой не характерны приятные неожиданности, а то, что мы считаем достижениями цивилизации, также далеко от совершенства.

Даже государство – эксплуатирующее и экспроприирующее (как Левиафан) – может оказаться лучше, чем война всех против всех. Причина именно в том, что безопасность в ситуации с Левиафаном хотя и оставляет желать лучшего, но все же не означает необходимости обороняться абсолютно от всех – даже тех, о которых изначально не было никакой информации. В этом, кстати, состоит «привлекательность» стационарного бандита в отличие от блуждающего бандита, который не только сам грабит, наводя страх и ужас, но и не препятствует тому, чтобы те, кого он грабит, занимались тем же самым [Шаститко, 2010]. Впрочем, в постановке Аджемоглу и Робинсона, такой Левиафан – совсем еще не гарантия от того, что он обеспечит жизнь лучше, чем в условиях войны всех против всех, в том числе по причине масштабов тех невзгод, источником которых стал он сам [Acemoglu, Robinson, 2019. Рр. 11–12]. Причем не так важно, каким образом этот Левиафан появился на свет – демократическим путем в результате выборов, вследствие военного переворота или каким-либо иным образом. Действительно, конституционный выбор, в терминах которого можно рассматривать Левиафана, может быть подорван тем, что сравнительные преимущества в применении насилия (или угрозе применения) будут использоваться таким образом, что отдаленные последствия войдут в прямое противоречие с декларируемыми целями.

Прежде чем перейти к другой сюжетной линии, важно отметить одну деталь: сорвавшийся с цепи Левиафан (тиранический Левиафан) – феномен, существование которого возможно благодаря недостаточной сдерживающей силе социальных норм, которые эмпирически можно обнаружить в малых сообществах (племенах), аналитически – в теории (той же теории Аджемоглу и Робинсона об узком коридоре экономического развития обществ между Сциллой деспотизма и Харибдой социальных норм [Шаститко, 2020]), но неизмеримо труднее выделить, операционально описать и тем более квантифицировать в сложноорганизованных обществах. Эта задача осложняется тем, что эволюционно возникшие социальные нормы в мире ограниченных ресурсов до сих пор воспроизводят неравенство, насилие в социальных отношениях, пусть даже не в тех масштабах и формах, как это происходило, например, в XX в.... И такой подход действительно показывает, что картина разнообразных социальных порядков выглядит значительно сложнее, чем представлял себе Гоббс, считавший, по сути, что проблему плохой неопределенности будущего можно будет решить, пусть и не идеально, с помощью Левиафана. Есть порядок без государства, но есть и государство-Левиафан с порядками, эффекты которых не отличаются в лучшую сторону от последствий войны всех против всех.

Адаптация к изменяющимся обстоятельствам – главная проблема экономической организации [Меркуро, Медема, 2019. Р. 492]. Но адаптация адаптации рознь. В случае, когда бал правят блуждающие бандиты, адаптация тех, кого грабят, будет состоять в том, чтобы максимально снизить возможный ущерб, распределяя свои активы между экспроприруемой и неэкспроприруемой категориями активов, с одной стороны, и свою деятельность между производством и перераспределением, с другой.

3.2. Неопределенность, адаптация, регулирующее воздействие и эффект колеи

Проблема адаптации к изменяющимся обстоятельствам имеет и иное измерение, если мы переходим от сравнительного анализа социальных систем к различным способам адаптации на основе применяемых механизмов координации частных ожиданий и планов. В таком контексте рынок как механизм, основанный на использовании распределенной между самостоятельными индивидами экономически значимой информации, знания (по Хайеку), может быть противопоставлен иерархии – механизму, в котором координация предполагает не только горизонтальную, но и вертикальную мобильность информации с соответствующими правами на принятие решения – по Барнарду [Barnard, 1938].

В частности, с помощью государства можно обеспечить гарантии прав на результаты интеллектуальной деятельности (РИД). Созданная тем самым исключительность может привести к монополизации рынков, которая, в свою очередь, способна ограничить возможности накопления и реализации творческого потенциала [Benkler, 2002] из-за кумулятивного характера развития знания [Маккай, 2019. С. 339; Nelson, 1994. Р. 2677]. Вопрос в том, как определить размер вознаграждения для автора РИД, если мы оказываемся в ситуации информационного парадокса по Эрроу [Arrow, 1962]: ex ante неизвестна (не всегда, но достаточно часто) ни ценность полученного результата, ни вероятность его получения. Более того, во многих случаях мы не можем ex ante даже четко специфицировать параметры данного результата, хотя частично этот вопрос и мог бы быть решен в рамках форсайта.

В частности, в конце XX в. вряд ли кто-то всерьез обсуждал вопрос о конкуренции между банками и телекоммуникационными компаниями на рынке услуг по обеспечению мгновенных переводов небольших денежных сумм. Тем более сложно было бы предметно ставить вопрос о конкуренции экосистем, в прошлом неконкурирующих, а в основном кооперирующихся компаний (например, финансовых, телекоммуникационных, транспортно-логистических). О некоторых из упущенных возможностей можно узнать лишь постфактум. Можно ли каким-то образом справиться с данной проблемой?

Аналогичная ситуация – с классическим вопросом в сфере антимонопольного регулирования: разрешить ли компании, которая хотела бы приобрести своего конкурента и тем самым увеличить свою долю на рынке до уровня, обеспечивающего ей индивидуальное доминирование. Один из аргументов в пользу сделки – снижение средних издержек ввиду значительной экономии на масштабе/разнообразии и/или сетевых эффектов, приводящих к росту выигрышей пользователей. Ключевой вопрос, до которого в обсуждении очередь может и не дойти (хотя от этого он не становится менее важным): возможно ли, что сохранение конкуренции обеспечит более сильные стимулы к такому снижению издержек и повышению готовности платить (сетевые эффекты), которое в долгосрочной перспективе приведет к результатам ничуть не хуже, а даже лучше по сравнению с ограничением конкуренции? Наверное, да. Из общих соображений. Однако откуда взять данные или вообще релевантную фактологию, а в случае ее наличия – на каком основании ей можно доверять? Зарезервировать контрольную группу для сравнения? И, возможно, компания с незначительной (пока) долей рынка найдет такое решение (не в формате сделки слияния), которое позволит резко расширить свое присутствие не только на данном рынке, но и на некоторых связанных рынках.

Есть минимум два варианта решения данного вопроса.

1) Инвестиции в знания относительно квантификации будущих возможностей (развитие методов форсайта – технологического, продуктового, организационного). Соответственно, кто получает более «качественный» прогноз (а надежность в данном случае – степень соответствия факту, которая становится известной постфактум), может оказаться и в более выигрышной позиции в контексте обсуждения доступных дискретных структурных альтернатив. В рамках данной альтернативы индивиды получают возможность субординированной оценки будущих возможностей и тем самым основания для принятия решения о способе прохождения развилки (даже с учетом значительных издержек, связанных с необратимостью такого решения – возникновением специфических последствий, характерных именно для выбранного варианта).

2) Поддержание *ex ante* достаточного разнообразия в том числе посредством сохранения конкуренции там, где, на первый взгляд, кажется, что она излишня, так как, например, мешает обеспечить более значительную экономию на масштабе или интернализировать сетевые внешние эффекты [Шаститко, Маркова, 2020. В печати]. Как известно, интернализация внешних эффектов допускает сравнение структурных альтернатив, и в этом плане коузианский подход (по духу) вполне может пригодиться для предметного обсуждения вопросов оценки неизвестного будущего. Такое разнообразие, разумеется, создает свои проблемы, особенно если это касается взаимодействия множества индивидов. Однако, вероятно, в динамическом аспекте большее значение будут приобретать не знания о фактах (событиях), а ценностные установки, которые помогают преодолеть проблему выбора на ощупь ввиду существования *vuали* неопределенности. Таким образом, потенциально важный аспект – возможность замещения выбора, основанного на знании фактов (технический выбор), выбором, основанным на представлении (необязательно вероятностном знании) о возможном будущем (ценностный выбор). Таков один из вариантов сочетания знаний и веры.

В обоих случаях в основе лежит соотнесение статической и динамической эффективности, которые могут быть оценены на разных подмножествах с сопоставимыми условиями. Возможно, в рамках исследования поставленного вопроса интерес будут представлять примеры выбора из ДСА в условиях радикальной неопределенности как минимум в одном из рассматриваемых вариантов.

Этот вопрос перекликается с другим – как связаны неопределенность и эффект «колеи» (если такой вообще присутствует) в динамике экономических отношений и организации. Напомним, что эффект «колеи» означает (1) зависимость возможностей выбора сейчас от сделанного выбора в прошлом, так же как и (2) зависимость выбора в будущем от выбора сейчас. И этот последний момент как раз и подводит к постановке проблемы: мы осознаем, что зависимость будущего от прошлого есть (хотя не всегда имеем возможность и/или стимулы количественно ее оценить), но мы редко можем определить отдаленные (хотя и важные для нас) последствия данного выбора относительно упущенной возможности, то есть динамические альтернативные издержки выбора.

Означает ли сказанное, что человек, поставленный в такую ситуацию, будет (а) стараться оттянуть такой выбор (в том числе для прояснения возможных последствий) и/или (б) вообще пытаться найти вариант выбора, который может проигрывать по каким-то параметрам, но по субъективным оценкам дает больше возможностей для адаптации в будущем, в том числе в силу более слабого эффекта «колеи» (опять же оцененного *ex ante*).

Отметим также, что две части определения эффекта «колеи», представленные выше, неэквивалентны, но важны для понимания относительности в рассматриваемом вопросе. В первой части важно смириться с тем, что уже было, поняв, что именно происходило и как сформировалась действительность, научившись с нею работать. А во второй части, фактически, предполагается возможность влияния на будущее решениями в настоящем.

Применительно ко второй версии сравнительный анализ ДСА в свете неопределенности будущего – чрезвычайно актуален. И здесь можно найти и фундаменталистов разных мастей, и функционалистов².

Мы настаиваем на том, что кто-то однозначно прав, а лишь хотим показать разнообразие как важнейшую основу для дискурса не только в сфере исследований релевантных вопросов, но и в части связи различных теорий с группами интересов.

Как уже ранее было отмечено, один из источников неопределенности для конкретного человека – действия других людей. В таком контексте разработка и принятие контрактов как особой разновидности институтов позволяют ограничить возможности выбора контрагентов рассматриваемого индивида, тем самым снижая упомянутую выше неблагоприятную неопределенность. Если использовать подход к проблеме, сформулированный Уильямсоном [Уильямсон, 1996; *Williamson*, 1996], то классический контракт позволяет таким образом упорядочить взаимоотношения между людьми, что все обязательства прописаны в привязке к конкретным обстоятельствам места и времени, что позволяет говорить о классическом контракте как полном. Более того, такого рода контракт опосредует добровольный обмен, в рамках которого, как известно, столкновение интересов не исчезает, а снимается (в философском смысле) с помощью системы санкций. Соответственно, в случае с правильно настроенной системой санкций можно ожидать, что рациональные субъекты не будут нарушать контракт, и он станет похожим на самовыполняющийся ввиду того, что фактическое применение санкций замещено его достоверной угрозой. Однако, если ослабить предпосылку о полной рациональности и безошибочности действий индивидов, то окажется, что периодические проверки на прочность не только отдельных контрактов, но и правовой системы в целом являются вполне ожидаемыми в случае принятия индивидами ошибочных решений, которые могли быть охарактеризованы в терминах оппортунистического поведения.

3.3. COVID-19

В 2020 г. трудно себе представить значимую актуальную тему социально-экономических исследований, обсуждение которой не затрагивало бы вопросов, связанных с пандемией коронавируса. Когда дебатировался вопрос о неопределенном будущем, о его ожидании и институциональных ответах на потенциальные вызовы, вполне уместной является постановка вопросов о пандемии, буквально за три месяца охватившей весь мир. Достаточно отметить, что если 1 апреля в мире было около 950 тыс. человек с подтвержденным диагнозом, то буквально через две недели их стало почти 2 млн³.

Безусловно, данная тема будет предметом исследований как в экономической науке, так и в других дисциплинах, а также в рамках междисциплинарных исследований. Однако мы хотели бы остановиться на одном узком вопросе: о соотношении научного экономического знания, ожидании непредвиденного и институциональной реакции на него. Этот вопрос является частным от более общего вопроса о вариантах взаимосвязей между теориями и институтами [Шаститко, 2017].

С одной стороны, быстрое распространение коронавируса сопровождается довольно высоким процентом летальных исходов по завершённым случаям (отношение количества умерших к общему числу умерших и выздоровевших) – около 20%⁴, причем с довольно значительным разбросом по странам⁵. С другой стороны, нарастает угроза значительных экономических потерь, в том числе возникших из-за решения задач по смягчению нагрузки на

² Вопросы функционализма и фундаментализма в экономических исследованиях рассмотрены, в частности, в [Шаститко, 2013].

³ www.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html#/bda7594740fd40299423467b48e9ecf6.

⁴ Там же.

⁵ Мы понимаем, что этот разброс может быть обусловлен также особенностями статистического учета.

систему здравоохранения в моменте и снижению количества погибших от вируса и от других заболеваний (в силу временного перепрофилирования медицинских учреждений), а также из-за ограничений на работу медицинских учреждений неинфекционного профиля.

Разумеется, эффекты пандемии в отдельных регионах мира, отдельных странах, а также в отдельных регионах стран с большой территорией (как, например, Россия, Канада, США, Китай или Индия) могут сильно различаться с точки зрения различных аспектов динамики санитарно-эпидемиологической и социально-экономической ситуации. Для принятия сбалансированных решений относительно выбора между вариантами санитарно-эпидемиологического режима может потребоваться не только развитая интуиция и опыт управления кризисными ситуациями, но и знания – желательны системные – относительно объекта регулирующего воздействия.

Знания относительно существенных для функционирования территориальных комплексов связей между параметрами могут пригодиться и для управления в кризисной ситуации, даже несмотря на то, что статистических данных периода кризиса может еще и не быть. Более того, эти знания могут иметь даже более высокую ценность, чем в обычных условиях (в том числе в условиях периодически повторяющихся экономических кризисов). В числе хорошо известных примеров – стресс-тесты банковской системы.

Однако парадокс состоит в том, что разрыв между спросом и предложением знаний во времени является источником потерь в силу необходимости принятия решений либо на основе отрывочных связей (ввиду отсутствия комплексного видения), либо вообще наугад, на основе накопленного опыта. Действительно, легко объяснить отсутствие инвестиций в исследования о зависимостях (на предмет различных вариантов стрессоустойчивости), когда мы не знаем ни о вероятности отрицательного шока, ни о его природе. Готовность платить за такого рода знания минимальна. Это связано не только с низкой субъективной вероятностью негативных событий, но и с ошибочными представлениями носителей спроса о характеристиках предложения знаний, в том числе о его эластичности во времени. Наконец, такого рода знания могут обладать признаками общественных благ в той части, которая связана с извлечением выгод от знаний различными группами индивидов. Неготовность платить за знания усугубляется и ужесточением финансовых ограничений в кризисные периоды.

Соответственно, спрос недостаточен, хотя именно в рамках обычной жизни исследователи могли бы обнаруживать связи, знания о которых важны в период быстротекущего кризиса. В свою очередь, предложение знаний, которое, по нашему мнению, неэластично по цене в рамках короткого периода времени (особенно если нет достаточных заделов), может просто не поспевать за спросом, возникающим не только на стороне госуправления, но и бизнеса. Это не означает, что потенциальные заказчики не могут претендовать на получение каких-либо идей относительно предмета их интереса (оценкой эффектов действий, связанных с управлением кризисными ситуациями на той или иной территории), но с высокой вероятностью они столкнутся с проблемой ухудшающегося отбора, выражающейся в представлении фрагментированной информации и оперировании непроверенными гипотезами.

Указанное обстоятельство – не только потенциальный источник взаимного разочарования академических исследователей и лиц, принимающих решения, но и основание задуматься над тем, каковы на самом деле актуальные вопросы повышения адаптационных возможностей социально-экономических систем на разных уровнях. Ведь история последних десятилетий показывает, что к серьезным последствиям приводят не только войны и финансово-экономические кризисы, но и множество других факторов, в числе которых теперь прочно обоснуется санитарно-эпидемиологический с четко выраженными и масштабными экономическими эффектами. К какому шоку предстоит готовиться в новом – пост-пандемическом – мире? И, может быть, не менее важный вопрос – как готовиться? Или действительно история учит лишь тому, что она ничему не учит?

Заключение

Ожидание непредвиденного – особая категория ситуаций выбора, в которых принимающие решения лица осознают ограниченность знаний относительно существенных аспектов их деятельности. Соответственно, особенностью данных ситуаций выбора является решение, которое учитывает непредсказуемость будущего. Поскольку институты часто рассматриваются, в соответствии с традицией нового институционализма, в качестве инструментов снижения неопределенности и, соответственно, повышения степени предсказуемости будущего принимающими решения индивидами, поставленная проблема оказывается менее отчетливой. Функционал институтов и его ограничения демонстрируются на примере координационной игры, в которой ее размерность зависит от ограничений индивидуального выбора для взаимодействующих друг с другом индивидов.

Однако ситуация кардинально меняется, если институты не позволяют устранить или снизить неопределенность в значительной степени. Тогда возможные события неопределенны и, строго говоря, предписания относительно подхода к выбору из множества известных заранее вариантов действий не работают вовсе или работают плохо. В данном случае мы имеем дело с проблематикой адаптационной эффективности институтов, которые позволяют (в разной мере) справляться с непредвиденными заранее событиями, нивелируя потенциальный негативный эффект (по сравнению с результатами в случае возможности совершенного предсказания, как бы фантастически это ни звучало).

Более того, некоторые институты, способствующие динамической эффективности (в частности, институты защиты конкуренции), одновременно вполне могут оказаться источником неопределенности для индивидов. Такой поворот – основание путаницы в оценках подобных изменений с позиции выигрышей отдельных индивидов и их совокупности. Однако осознание данной проблемы может стать источником повышения адаптационной эффективности проектируемых институтов и улучшения понимания механизмов, ценность которых, на первый взгляд, неочевидна.

В числе способов повышения адаптационной эффективности – не только развитие технологии различного вида форсайтов, но и поддержание достаточного разнообразия и, соответственно, «конкуренции между видами», которые позволяют подбирать наиболее подходящие варианты ответа на возникающие вызовы из известного арсенала методов.

ЛИТЕРАТУРА

- Бьюкенен Д. (1997). Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы / Сочинения. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». М.: Таурис Альфа.
- Маккай Я. (2019). Право и экономика для континентальной правовой традиции. М.: ИД Дело РАНХиГС.
- Менгер К. (1992). Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика. С. 31–242.
- Мизес Л. (2000). Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика
- Меркуро Н., Медема С. (2019). Экономическая теория и право: от Познера к постмодернизму и далее. М.: Изд. Института Гайдара.
- Родрик Д. (2017). Экономика решает: сила и слабость «мрачной науки». М.: Изд. Института Гайдара.
- Талеб Н. (2015). Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри.
- Хайек Ф. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости.
- Шаститко А.Е. (2010). Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: Теис.
- Шаститко А.Е. (2013). Экономические эффекты ошибок в правоприменении и правоустановлении. М.: ИД Дело
- Шаститко А.Е. (2017). Проектируемые институты: теории и интересы // Журнал Новой экономической ассоциации. №3. С. 177–184.
- Шаститко А.Е. (2018). Структурная неопределенность и институты // Общественные науки и современность. №4. С. 177–190.

- Шаститко А.Е. (2020). Между Сциллой деспотизма и Харибдой социальных норм (О книге Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона «Узкий коридор: государства, общества и судьба свободы») // Вопросы экономики. №1. С.145–156.
- Шаститко А.Е., Маркова О.А. (2020). Старый друг лучше новых двух? // Вопросы экономики. №..... С. [в печати].
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат.
- Acemoglu D., Robinson J. (2019). The Narrow Corridor. State, Society and the Fate of Liberty. UK: Viking.
- Arrow K. (1962). Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in The Rate and Direction of Inventive Activity // No. 609. National Bureau of Economic Research.
- Barnard Ch. (1938). The Functions of the Executive. Cambridge: MA Harvard University Press.
- Benkler Y. (2002). Coase's Penguin, or, Linux and the Nature of the Firm // Yale Law Journal. V. 112. Pp. 369–446.
- Downs A. (1957). An Economic Theory of Democracy. New York: Harper & Brothers.
- Kirzner I. (1973). Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner I. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach // Journal of Economic Literature. Vol. 35. Issue 1. Pp. 60–85.
- Knight F. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit. New York: Houghton Mifflin Company.
- Nelson R.R. (1994). Intellectual Property Protection for Cumulative Systems Technologies // Columbia Law Review. V. 94. Pp. 2674–2677.
- Williamson O. (1996). The Mechanisms of Governance. New York. Oxford University Press.

Шаститко Андрей Евгеньевич

aes99@yandex.ru

Курдин Александр Александрович

aakurdin@gmail.com

Andrew Shastitko

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Competitive and Industrial Policy, Faculty of Economics, Moscow State University; Director of the Center for Research on Competition and Economic Regulation of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

aes99@yandex.ru

Alexander Kurdin

PhD in Economics, Senior Researcher, Faculty of Economics, Moscow State University; Senior Researcher of the Center for Research on Competition and Economic Regulation of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

aakurdin@gmail.com

EXPECTING UNPREDICTABLE

Abstract. The article is devoted to the particularities of economic agents' behavior in the situations of choice with different information. The situations of decision-making may be classified on the basis of the availability of information on the spectrum of possible random events and their probabilities. It is reasonable to distinguish situations of determinacy, risk, parametrical and structural uncertainty. In some cases, the exposure of economic agents to the most difficult situations of structural uncertainty contributes to the elaboration of transaction cost-economizing institutional mechanisms. The paper shows that basic institutions of the state, as well as rules of intellectual property protection and antitrust rules are created in the context of search for responses to that extraordinary uncertainty. Globally speaking, the ways to the elaboration of those responses are connected either with the investments in the reduction of uncertainty or with the conservation of wide diversity of institutional alternatives. COVID-19 pandemic brought an additional portion of uncertainty in the economic reality. As such, it could become a driver for the elaboration of new institutional mechanisms for social and economic adaptation. Nevertheless, stakeholders often are not ready to invest in this elaboration following several reasons established in this paper.

Keywords: *transaction costs, institutions, uncertainty, risk.*

JEL: B41, D81, O10.

REFERENCES

- Acemoglu D., Robinson J.* (2019). *The Narrow Corridor. State, Society and the Fate of Liberty*. UK: Viking.
- Arrow K.* (1962). *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in The Rate and Direction of Inventive Activity* // No. 609, National Bureau of Economic Research.
- Barnard Ch.* (1938). *The Functions of the Executive*. Cambridge: MA Harvard University Press.
- Benkler Y.* (2002). *Coase's Penguin, or, Linux and the Nature of the Firm* // *Yale Law Journal*. V. 112. Pp. 369–446.
- B'yukenen D.* (1997). *Konstitutsiya ekonomicheskoy politiki. Raschet soglasiya. Granitsy svobody / Sochineniya. Seriya «Nobelevskiy laureaty po ekonomike»* [Constitution of economic policy. Calculation of consent. Borders of Freedom / Buchanan D. Works. Series «Nobel Laureates in Economics»]. M.: Taurus Alfa.
- Downs A.* (1957). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper & Brothers.
- Khayyek F.* (1992). *Pagubnaya samonadeyannost'. Oshibki sotsializma* [Pernicious arrogance. The errors of socialism]. M.: Novosti.
- Kirzner I.* (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner I.* (1997). *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach* // *Journal of Economic Literature*. Vol. 35. Issue 1. Pp. 60–85
- Knight F.* (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Houghton Mifflin Company.
- Makkay Ya.* (2019). *Pravo i ekonomika dlya kontinental'noy pravovoy traditsii* [Law and economics for a continental legal tradition]. M.: ID Delo RANKhiGS.
- Menger K.* (1992). *Osnovaniya politicheskoy ekonomii* // *Avstriyskaya shkola v politicheskoy ekonomii*. [The foundations of political economy // Austrian school in political economy. K. Menger, E. Boehm-Bawerk, F. Wieser]. M.: Ekonomika. Pp. 31–242.
- Merkuro N., Medema S.* (2019). *Ekonomicheskaya teoriya i pravo: ot Poznera k postmodernizmu i daleye* [Economic theory and law: from Posner to postmodernism and beyond]. M.: Izd. Instituta Gaydara.
- Mizes L.* (2000). *Chelovecheskaya deyatel'nost': Traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human Activities: A Treatise on Economic Theory]. M.: Ekonomika.
- Nelson R.R.* (1994). *Intellectual Property Protection for Cumulative Systems Technologies* // *Columbia Law Review*. V. 94. Pp. 2674–2677.
- Rodrik D.* (2017). *Ekonomika reshayet: sila i slabost' «mrachnoy nauki»* [Economics decides: the strength and weakness of «dark science»]. M.: Izd. Instituta Gaydara.
- Shastitko A.Ye.* (2010). *Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya*. 4-ye izd. [New institutional economic theory. 4th ed.]. M.: Teis.
- Shastitko A.Ye.* (2013). *Ekonomicheskiye efekty oshibok v pravoprimenenii i pravoustanovlenii* [Economic effects of errors in law enforcement and law enforcement]. M.: ID Delo.
- Shastitko A.Ye.* (2017). *Proyektiruyemye instituty: teorii i interesy* // *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii* [Designed institutes: theories and interests // Journal of the New Economic Association]. №3. Pp. 177–184.
- Shastitko A.Ye.* (2018). *Strukturnaya neopredelennost' i instituty* [Structural Uncertainty and Institutions] // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*. №4. S.177–190.
- Shastitko A.Ye.* (2020). *Mezhdue Stsilloy despotizma i Kharibdoy sotsial'nykh norm (O knige D. Adzhemoglu i Dzh. Robinsona «Uzkiy koridor: gosudarstva, obshchestva i sud'ba svobody»)* [Between the Scylla of despotism and Charybdis of social norms (About the book of D. Adzhemoglu and J. Robinson «The narrow corridor: states, societies and the fate of freedom»)] // *Voprosy ekonomiki*. №1. Pp. 145–156.
- Shastitko A.Ye., Markova O.A.* (2020). *Staryy drug luchshe novykh dvukh? [Is an Old Friend Better Than the New Two?]* // *Voprosy ekonomiki*. №..... Pp. [in the press].
- Taleb N.* (2015). *Chernyy lebed'. Pod znakom nepredskazuyemosti* [Black Swan. Under the sign of unpredictability]. M.: KoLibri.
- Uil'yamson O.* (1996) *Ekonomicheskiye instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, «Relational» Contracting]. SPb.: Lenizdat.
- Williamson O.* (1996). *The Mechanisms of Governance*. New York. Oxford University Press.