

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

М.И.Одинцова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

*Рекомендовано УМО в области экономики
и менеджмента в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки
«Экономика»*

Третье издание



Издательский дом Государственного университета —
Высшей школы экономики
Москва 2009

УДК 330.341.2(075)

ББК 65.01

О-42



Издание осуществлено в рамках
Инновационной образовательной программы ГУ ВШЭ
«Формирование системы аналитических компетенций
для инноваций в бизнесе и государственном управлении»

ISBN 978-5-7598-0712-4

© Одинцова М.И., 2007

© Оформление. Издательский дом
Государственного университета —
Высшей школы экономики, 2009

Оглавление

Введение	9
Глава 1. Институты и их роль в регулировании поведения	
1.1. Определение института и его функции в обществе	12
1.1.1. Рыночный механизм координации и институты ...	12
1.1.2. Определение института. Институты и организации...	15
1.2. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению института	18
1.2.1. Ситуация «дилемма заключенных»	18
1.2.2. Ситуация координации	24
1.2.3. Ситуация неравенства	27
1.3. Институциональная структура общества	29
1.3.1. Неформальные правила	29
Различие между формальными и неформальными правилами.....	29
Классификация санкций за несоблюдение неформальных правил	32
Условия эффективности неформальных правил	41
1.3.2. Формальные институты	42
1.4. Взаимоотношения между формальными и неформальными правилами	44
1.4.1. Основные типы взаимоотношений между формальными и неформальными правилами	44
1.4.2. Государство и неформальные институты.....	49
1.4.3. Роль механизмов принуждения к соблюдению правил	55
1.4.4. Неформальные правила профессиональных сообществ как источник формальных правил.....	60
Основные понятия главы	63
Вопросы для самопроверки	63
Вопросы к размышлению	64
Приложение к главе 1. Основные понятия теории игр	65
Глава 2. Трансакционные издержки	
2.1. Определение понятия «трансакционные издержки»	69
2.2. Рыночные трансакционные издержки и способы их экономии	73

2.2.1. Издержки поиска информации об альтернативах сделки	74
2.2.2. Издержки измерения	77
2.2.3. Издержки ведения переговоров и заключения контракта	85
2.2.4. Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения	92
Оппортунистическое поведение	93
«Естественное состояние» человечества и частные механизмы защиты контракта	94
«Заложник»	96
Обеспечение	97
Самовыполняющееся соглашение, или «связывание рук» ...	97
Объединение интересов сторон	99
Защита третьей стороной. Механизм репутации	100
Правовая система защиты контракта	107
Издержки защиты договоров и институты, распределяющие риск	113
2.2.5. Издержки защиты контракта от третьей стороны	115
2.3. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена	116
Основные понятия главы	119
Вопросы для самопроверки	120
Вопросы к размышлению	121
Приложение к главе 2. Принятие решения в условиях неопределенности: риск и страхование	121
Ожидаемые денежные величины	121
Отношение к риску. Максимизация ожидаемой полезности	123
Снижение риска. Диверсификация.....	126
Страхование как способ снижения риска. Спрос на страхование	127
Предложение страхования	129
Глава 3. Экономическая теория прав собственности	
3.1. Определение понятия «права собственности»	131
3.2. Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности	136
3.3. Теорема Коуза	142
3.3.1. Внешние эффекты	142

3.3.2. Частное урегулирование конфликтов по поводу внешних эффектов	145
3.3.3. Теорема Коуза в экономике права. Переход от возмездия к компенсации за причинение вреда в древнем праве: объяснение по Коузу	156
3.4. Альтернативные режимы прав собственности	159
3.4.1. Общедоступная собственность	159
3.4.2. Коллективная (общинная) собственность	166
3.4.3. Частная собственность	171
Преимущества режима частной собственности	171
Факторы, значимые для установления режима частной собственности	173
Частные права собственности и «трагедия антиобщедоступной собственности»	179
3.4.4. Государственная собственность	181
3.5. Теории возникновения и развития прав собственности....	184
3.5.1. Наивная теория прав собственности	184
3.5.2. Теория групп давления	188
3.5.3. Теория рентоориентированного поведения	191
Основные понятия главы.....	193
Вопросы для самопроверки	194
Вопросы к размышлению	195

Глава 4. Контрактные отношения

4.1. Юридический и экономический подходы к понятию «контракт»	197
4.2. Неполнота контракта и оппортунистическое поведение	198
4.2.1. Что такое «полный контракт»?	198
4.2.2. Асимметрия информации и виды оппортунистического поведения	203
4.2.3. Природа оппортунистического поведения	203
4.3. Неблагоприятный отбор и способы его предотвращения	207
4.3.1. Механизм возникновения неблагоприятного отбора	207
4.3.2. Способы предотвращения неблагоприятного отбора	209
Подача сигнала	209
Просеивание	213

4.3.3. Неблагоприятный отбор на рынке адвокатских услуг	214
4.3.4. Правила установления прав на владение, приоритет первоначального владения и неблагоприятный отбор	218
4.4. Моральный риск и способы его предотвращения	220
4.4.1. Условия возникновения морального риска.....	220
4.4.2. Способы предотвращения морального риска	224
Контроль за действиями агента	224
Стимулирующие контракты	228
Моральный риск в отношениях между адвокатом и его клиентом и форма вознаграждения адвоката	233
Добровольное принятие агентом более жестких условий (bonding)	235
Принцип «сделай сам»	237
4.4.3. Моральный риск, неблагоприятный отбор и нормы договорного права.....	237
4.5. Вымогательство как вид оппортунистического поведения и выбор типа контракта	239
4.5.1. Типы контрактов и факторы, влияющие на их выбор	239
4.5.2. Специфичность ресурсов и ее виды	243
4.5.3. Специфичность ресурсов и опасность вымогательства	246
4.5.4. Типы контрактов и альтернативные способы организации сделки	253
Классический контракт	254
Неоклассический контракт	257
Отношенческий, или имплицитный, контракт	266
Выбор типа контракта: история отношений компаний «Дженерал моторс» и «Фишер Боди»	268
Выбор типа контракта, заключаемого с поставщиками узлов и деталей автомобильными компаниями «Дженерал моторс» и «Тойота».....	271
4.5.5. Теория транзакционных издержек и роль доверия	274
Основные понятия главы	279
Вопросы для самопроверки	279
Вопросы к размышлению	281

Глава 5. Институциональные теории фирмы

5.1. Альтернативные подходы к объяснению фирмы и ее границ	284
--	-----

5.1.1. Неоклассическая теория фирмы	284
5.1.2. Р. Коуз о причинах возникновения фирмы и ее границах	286
5.1.3. Теории фирмы, основанные на модели «принципал—агент»	289
5.1.4. Теории фирмы, основанные на идее о неполноте контрактов	292
Фирма как отношение найма	292
Фирма как способ организации сделки	297
Трансакционные издержки внутри фирмы. Издержки влияния (Мильгром)	302
Теория фирмы — подход с позиций прав собственности ...	307
5.2. Альтернативные формы деловых предприятий	313
5.2.1 Частнопредпринимательская фирма	313
5.2.2. Товарищество.....	315
5.2.3. Акционерное общество. Отделение собственности от контроля	317
Проблема отношений принципала и агента и внутренний контроль	317
Внешние механизмы контроля управляющих	319
Увязка вознаграждения управляющих с уровнем остаточного дохода	325
Основные модели корпоративного контроля: англо-американская и германо-японская	326
Сравнительные преимущества и недостатки различных моделей корпоративного контроля	329
Становление моделей корпоративного контроля в странах с переходной экономикой	330
5.2.4. Регулируемые фирмы	332
5.2.5. Государственные предприятия	334
5.2.6. Некоммерческие организации	336
5.2.7. Фирма с рабочим самоуправлением	339
Основные понятия главы.....	342
Вопросы для самопроверки	343
Вопросы к размышлению	344
Глава 6. Институциональная теория государства	
6.1. Основные теоретические подходы к определению природы государства	345

6.2. Модель государства Норта	349
Основные понятия главы.....	354
Вопросы для самопроверки	354
Глава 7. Институциональная динамика	
7.1. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения	356
7.2. Модель институциональных изменений Норта	358
7.2.1. Основные источники институциональных изменений	358
7.2.2. Простейшая модель институциональных изменений	362
7.3. Институциональные изменения и зависимость от пути развития	364
Роль прошлого в современном развитии институтов... 364	
Формы зависимости от предшествующего пути развития	370
Основные понятия главы.....	373
Вопросы для самопроверки	373
Глоссарий.....	375
Библиография	387

Институциональная экономика — это учебная дисциплина, которая стала неотъемлемой составной частью профессиональной подготовки студентов экономических специальностей. Предлагаемое учебное пособие рассчитано на студентов экономических специальностей и должно дать им представление об основных понятиях институциональной экономики, показать возможности их применения для анализа институтов современной экономики. В пособии особое внимание уделяется анализу правовых институтов, что также должно подготовить студентов к изучению одного из направлений институциональной экономической теории — экономики права.

Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов, однако их создание — сложный и длительный процесс. Они с трудом поддаются заимствованию, действие законов, эффективно регулирующих экономику в развитых странах, при заимствованиях модифицируется существующей институциональной средой. Поэтому знания, которые предлагает экономистам институциональная экономика, позволят им лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а следовательно, и на богатство общества.

Институциональная экономика не ограничивается изучением формальных институтов, т.е. установленных государством, принуждающим к их соблюдению. Она уделяет внимание и неформальным правилам, направляющим повседневную деятельность людей и менее заметным для исследователя. Многие правила нигде не записаны, однако люди следуют им и следят за тем, чтобы и другие их соблюдали. Многие договоренности являются неявными, подразумеваемыми, но тем не менее соблюдаемыми в процессе хозяйственного оборота. Институциональная экономика дает свое объяснение тому, почему люди, не понуждаемые государством, соблюдают этот порядок, а также выявляет условия, при которых это становится возможным.

Недобросовестное поведение, нарушение условий контракта также может быть наблюдаемым сторонами контракта, но недоказуемым в суде, и люди будут стремиться предотвратить его доступными им контрактными способами. Правовая система может спо-

собствовать сотрудничеству людей или, наоборот, затруднять его, может способствовать умножению социального капитала общества или разрушать его. Научить студентов понимать проблемы, возникающие при взаимодействии людей, и возможные способы их решения, основанные на использовании не только формальных правовых инструментов, но и неформальных механизмов, — одна из основных задач предлагаемого учебного пособия.

К настоящему времени опубликовано достаточно большое количество обзорных и оригинальных работ, а также отечественных учебных пособий по институциональной экономике. Данное учебное пособие стало результатом многолетнего опыта преподавания институциональной экономики в ГУ ВШЭ, а также дисциплин «экономика права», «экономика корпоративного законодательства» на факультете права и факультете экономики. В нем предлагается большое количество примеров и кейсов, с помощью которых проводится качественное, неформализованное представление изучаемых проблем и моделей.

Учебное пособие построено следующим образом. В *главе 1* определяется понятие института, разбираются основные типы ситуаций, которые приводят к появлению институтов, проводится различие между формальными и неформальными институтами общества, разбираются возможные варианты их взаимодействия, обсуждаются возможности государства по воздействию на неформальные правила и рассматриваются неформальные правила профессиональных сообществ, которые могут служить источником формальных правил.

В *главе 2* вводится понятие транзакционных издержек, разбираются основные типы рыночных транзакционных издержек и способы их экономии. Особое место в этой главе занимает обсуждение различных механизмов защиты контракта и их сравнение между собой. Выявляются основные типы экономического обмена, и показывается, как выбор контракта может определяться типом экономического обмена.

В *главе 3* пособия рассматривается экономический подход к собственности. Дается экономическое определение прав собственности, разбираются основные понятия главы, студенты знакомятся со знаменитой теоремой Коуза, ставшей исходной точкой дисциплины «экономика права». Последний раздел главы посвящен альтернативным режимам прав собственности. Здесь

дается характеристика каждого режима собственности, выявляется их влияние на поведение людей. Особенно подчеркивается, что выбор режима собственности должен основываться на их сравнении между собой с точки зрения возникающих при этих режимах трансакционных издержек.

Глава 4 посвящена контрактным отношениям. В ней дается экономическое определение понятия «контракт», рассматриваются виды оппортунистического поведения, возникающие на предконтрактной и постконтрактной стадиях (неблагоприятный отбор, моральный риск и вымогательство) и основные способы предотвращения каждого из видов оппортунистического поведения. Показаны возможности правовой системы по предотвращению указанных видов оппортунистического поведения.

В *главе 5* подробно разбираются основные институциональные теории фирмы, выявляются их сравнительные преимущества и недостатки. Во втором разделе главы проводится сравнение альтернативных форм предприятий. Особое внимание уделяется корпоративной форме предприятия, возникающему при ней отделению собственности от управления и связанным с этим проблемам, а также механизмам контроля управляющих.

Глава 6 посвящена экономической теории государства, а *глава 7* рассматривает вопросы институциональной динамики и зависимости институтов общества от предшествующего пути развития.

В *приложениях* к некоторым главам разбираются вопросы, которые выходят за рамки курса институциональной экономики, но которые необходимы для понимания изучаемых проблем. В частности, рассматриваются основные понятия теории игр и принятие решений в условиях неопределенности и риска. Приложения призваны разъяснить некоторые понятия студентам других специальностей, которые также могут воспользоваться этим учебным пособием при изучении институциональной экономики.

К каждой главе предлагаются вопросы для проверки знаний студентов, а также более сложные вопросы, над которыми студентам предлагается поразмышлять. Учебное пособие снабжено подробным *гlossарием*, в котором приводятся определения основных терминов, используемых в курсе институциональной экономики.

Предлагаемое учебное пособие рассчитано на студентов экономических специальностей уровня бакалавриата, однако оно может быть использовано студентами, обучающимися по другим направлениям: право, социология и менеджмент.

ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ

1.1. Определение института и его функции в обществе

1.1.1. Рыночный механизм координации и институты

В течение длительного времени стандартная экономическая теория отвлекалась от реальных процессов, влияющих на действия и выбор экономических агентов. Однако в последнее время обнаружился постоянно растущий интерес экономической науки к изучению институциональной структуры общества. Обычно изучением институтов общества занимаются ученые-социологи и антропологи. Зачем же экономистам понадобилось изучать институты, которые регулируют обмен в обществе?

Экономика — это наука, которая изучает, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить. Ресурсы, необходимые для производства материальных благ, рассредоточены весьма широко, а спрос на материальные блага чрезвычайно разнообразен. Поэтому появляется необходимость скоординировать использование ресурсов, с тем чтобы оно соответствовало спросу на материальные блага. В обществе действует определенный механизм, координирующий деятельность людей и побуждающий их к сотрудничеству. На вопрос о том, что представляет собой этот механизм, экономист-теоретик ответит, что это механизм рыночной координации с присущими ему институтами, однако стандартная экономическая наука предполагает их заданными и не изучает. С подобными предложениями, например, выступил О. Ланге, когда в 1920—1930-х годах возникла дискуссия о том, каким образом должна быть организована социалистическая экономика. Ланге, поляк по происхождению, заведовал кафедрой в Чикагском университете. Он был социалистом по убеждениям и экономистом-неоклассиком по образованию и теоретическим взглядам. Ланге предложил осуществлять

координацию социалистической экономики с помощью ценового механизма. Цены, которые свидетельствуют об относительной редкости благ, как он предполагал, могут быть рассчитаны вне рыночной системы, без актов непосредственного обмена, при помощи специального планирующего органа, который должен был взять на себя роль рынка.

Могут ли рынки решить все проблемы координации деятельности людей? Даже в странах с развитой рыночной экономикой рыночные отношения — это лишь некоторая составляющая часть общественных отношений. Даже там существуют чужеродные нерыночные элементы, функционирование которых основано на других принципах, например семья и домашнее хозяйство, профсоюзы, фирма, государство. Их объединяет то, что распределение ресурсов и координация деятельности внутри их осуществляется нерыночными способами. И наконец, функционирование самого рынка зависит от наличия большого числа разнообразных конвенций и институтов: прав собственности, механизмов защиты контрактов, денег, единой системы мер и весов и т.д. Люди реагируют не только на цены и количество товаров. Их поведение в значительной степени определяется институциональной средой, в которой они действуют и принимают решения.

В реальной жизни существуют механизмы, которые распределяют блага и услуги там, где конкурентные рынки не работают. Рассмотрим в качестве иллюстрации следующую ситуацию [Schotter, 1981, p. 8–9]:

*Игра «Дорожное движение»**

		Водитель <i>C</i>	
		Ждать	Проезжать
Водитель <i>D</i>	Ждать	–3; –3	–2; 7
	Проезжать	5; 0	–4; –4

Два автомобиля — *C* и *D* едут навстречу друг другу и одновременно приближаются к перекрестку. Оба водителя торопятся:

* Об использовании игр см. Приложение к главе 1.

С хочет повернуть налево, а D — проехать прямо. Выигрыши, которые они получат, отражены в матрице. Эта игра представляет собой разновидность игры «борьба полов». В описанной ситуации игрокам нужен какой-то механизм, который координировал бы определенным образом их действия и не требовал бы чрезмерных затрат на свою организацию.

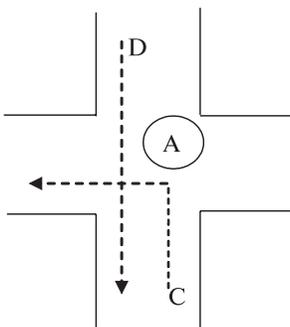


Рис. 1

Каков же должен быть механизм, который поможет скоординировать действия водителей? Экономист-теоретик, конечно, предложит рыночный механизм координации. Необходимо, скажет он, создать рынок, который будет на платной основе распределять права пользования перекрестком. Пусть права будут распределяться с помощью аукциона. Представим себе аукциониста, который стоит в центре перекрестка и мгновенно принимает заявки с ценами от обоих водителей. Водитель C торопится сильнее и готов заплатить до 7 долл. за право проехать первым. Если он придет вовремя, то его выигрыш составит 7 долл. Водитель D торопится в меньшей степени и готов заплатить за право проехать первым до 5 долл. Аукционист продаст первоочередное право проезда водителю, предложившему максимальную цену, и водитель C получит это право. Но очевидно, что этот механизм распределения прав проезда не бесплатный, а напротив, весьма дорогостоящий и громоздкий.

Однако можно предложить другой путь для решения проблемы координации действий водителей. Мы разрабатываем правила дорожного движения, заставляем водителей выучить их, прежде

чем выдать им разрешение на вождение транспорта. Вводится некое произвольное решение, например, водитель, желающий повернуть на перекрестке, должен ждать, пока проедут встречные автомобили. Координация движения в данном случае осуществляется бесплатно (если не принимать во внимание издержки, связанные с разработкой системы правил).

Этот пример показывает, что во многих случаях ценовой механизм является не бесплатным, а напротив, неудобным и дорогостоящим механизмом координации деятельности людей. Институты во многих ситуациях более эффективный механизм координации деятельности людей. Институты, координирующие деятельность людей, и являются предметом изучения институциональной экономики. Институциональная экономика пытается дать экономическое объяснение возникновению институтов и выяснить, как они влияют на богатство общества.

1.1.2. Определение института. Институты и организации

Определить, что такое институты, непросто. Они весьма разнообразны, и определение должно быть достаточно общим, чтобы охватить все их разнообразие. Но общий характер определения может привести к утрате его смысла. Понять, что такое институты, можно, только выяснив основания их возникновения, проследив, как они развиваются, и определив те функции, которые они выполняют.

В литературе можно встретить несколько различных определений институтов [Davis, North, 1970]:

- 1) институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;
- 2) институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет;
- 3) институты определяются как организационные структуры, например, финансовые институты — банки, кредитные учреждения;
- 4) понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);
- 5) теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

Неоинституциональная экономическая теория использует определение, которое принадлежит Д. Норту, получившему в 1993 году Нобелевскую премию за исследования в области новой экономической истории — клиометрии: «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [Норт, 1997а]. В этом определении основной упор делается на то, что институты образуют ограничительные рамки для экономического поведения людей.

Норт проводит аналогию с правилами игры в командных спортивных играх (например, в футболе). Эти правила игры состоят из формальных писанных правил и неписанных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных и дополняют их, например запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника. Правила иногда нарушаются, и тогда нарушитель подвергается наказанию, т.е. действует определенный механизм, принуждающий игроков к соблюдению правил игры [Норт, 1997б, с. 98].

В соответствии с этим определением одного наличия правила недостаточно для того, чтобы можно было говорить о существовании института. Институт существует, только если правило действительно воздействует на поведение тех, на кого оно рассчитано, или на поведение тех лиц, которые обнаруживают нарушение правила. Самым лучшим и достаточным свидетельством существования института будет регулярное применение санкций по отношению к тем лицам, которые нарушают правила. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила будет убедительным свидетельством того, что данное правило не является институтом.

Доказать существование тех правил, которые установлены государством, проще, чем правил, возникающих в процессе развития общества и не подкрепленных государственным принуждением. Материалы судопроизводства, полицейские отчеты свидетельствуют об усилиях в направлении принуждения к соблюдению

правил, установленных государством. Подтвердить существование правил, не подкрепленных государственным принуждением, сложнее, потому что принуждение к их соблюдению носит децентрализованный характер. В этом случае наличие наказания за поведение, отклоняющееся от действующего в обществе правила, например распространение слухов о неблагоприятном поступке, отказ людей сотрудничать с нарушителем, может свидетельствовать о существовании определенного института.

Институты следует отличать от организаций. В литературе довольно часто встречается смешение понятий «институт» и «организация», которое, видимо, вызвано тем, что организации, подобно институтам, структурируют отношения между людьми. Но если институты — это «правила игры», то организации — это игроки. Цель команды, играющей по этим правилам, — выиграть игру.

«Организация — это экономическая единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая более или менее непрерывно для достижения определенной цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками» [Менар, 1996, с. 22]. Для организации характерны:

- 1) совокупность участников;
- 2) согласие или несогласие, подразумеваемое или открыто выраженное относительно целей и средств организации (контракты, увольнения, забастовки);
- 3) формальная координация, определяющая структуру с учетом сложности (иерархии) ее правил и процедур (формализации) и степени централизации принятия решений.

Более кратко организацию можно определить как группу людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели, «выиграть игру». Организации могут быть политическими (политические партии, городская дума), экономическими (фирмы, кооперативы, профсоюзы), общественными (клубы, спортивные ассоциации) и образовательными (школы, университеты).

Институциональная структура оказывает решающее воздействие на то, какие организации возникают в обществе, и на то, как эти организации развиваются, но в свою очередь организации также влияют на процесс изменения институциональных ограничений в обществе.

1.2. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению института

Институты создаются людьми, чтобы поддержать порядок и сократить неопределенность обмена. Они обеспечивают предсказуемость поведения людей, позволяют экономить наши мыслительные способности, так как, выучив правила, мы можем приспособиться к внешней среде, не пытаясь ее осмыслить и понять.

Институты появляются для решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей. При этом они должны не только решить проблему, но и минимизировать ресурсы, затрачиваемые на ее решение. Социальные институты можно классифицировать в зависимости от ситуаций, в которых оказываются люди, определенным образом взаимодействующие друг с другом. Э. Ульман-Маргалит выделила три типа первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм поведения [Ullman-Margalit, 1977]. Конечно, эти ситуации не охватывают все типы взаимодействия людей, но они включают наиболее эмпирически значимые случаи.

1.2.1. Ситуация «дилемма заключенных»

Два преступника задержаны по подозрению в ограблении банка. Однако против них не хватает улики. Они могут получить небольшой срок — один год за те проступки, в отношении которых против них имеются улики (например, за хранение оружия). Задача следователя, ведущего это дело, — заставить преступников сознаться в совершении преступления. Следователь разработал два альтернативных плана проведения допроса.

План А «Невидимая рука»

		<i>B</i>	
		Сознаться	Молчать
<i>A</i>	Сознаться	-5; -5	-10; 0
	Молчать	0; -10	-1; -1

Если один из преступников сознается в совершении преступления, а другой молчит, то сознавшийся получает максимальный срок — 10 лет тюремного заключения, а тот, кто не сознался, будет выпущен на волю. Если сознаются оба преступника, то они получают по 5 лет тюремного заключения. Если оба молчат, то каждый получает по одному году тюремного заключения за ношение оружия. Каждый из игроков в данной ситуации принимает решение, не имея информации о выборе другого игрока. Выигрыши игроков представлены в матрице игры. Числа в матрице означают величину отрицательной полезности, которая определяется количеством лет, проведенных в тюрьме. Соответственно (-5) означает, что преступник приговорен к пяти годам тюремного заключения, (-1) — к одному году тюремного заключения, (-10) — к десяти годам тюремного заключения и (0) — преступник выпущен на свободу.

Доминирующая стратегия игрока A в данной ситуации — молчать, ведь если игрок B тоже молчит, то A получает один год тюрьмы, а если B сознается, то A вообще выходит на волю. И у B также есть доминирующая стратегия — для него лучше молчать независимо от того, какую стратегию выберет A . Результат — оба преступника молчат — является *стабильным*, и это означает, что каждый игрок останется доволен своим выбором после того, как узнает о выборе другого игрока. Подобный стабильный результат имеет название *равновесие по Нэшу**.

Следователь не достигает своей цели — добиться от преступников признания — и придумывает другой план.

План B «Дилемма заключенных»

		B	
		Сознаться	Молчать
A	Сознаться	$-5; -5$	$0; -10$
	Молчать	$-10; 0$	$-1; -1$

Преступники снова могут выбирать одну из двух стратегий. Оба они знают, что если никто из них не сознается, то они получат минимальный срок — один год тюремного заключения за

* Равновесие по Нэшу — это набор стратегий (одна для каждого игрока) такой, что ни один из игроков не имеет стимула отклоняться от своей стратегии.

ношение оружия. Если сознаются оба преступника, то каждый из них получает 5 лет тюремного заключения. Если признается лишь один из них, тогда тот, кто даст показания, выходит на волю, а тот, кто все отрицает, получает 10 лет тюремного заключения.

В этой игре у каждого преступника есть доминирующая стратегия — сознаться. Равновесием по Нэшу в этой игре будет набор стратегий {сознаться; сознаться}, которые выбирает каждый игрок. В игре «дилемма заключенных» следование каждым игроком личной выгоде приводит к неэффективному для группы результату. Если бы оба преступника молчали, то они были бы в лучшем положении — эффективном по Парето*. Здесь равновесие по Нэшу неэффективное, ведь преступники могли бы получить по одному году, а получили по 5 лет. Но стимулы, действующие в этой игре, настолько сильны, что можно представить себе ситуацию, когда оба преступника сознаются в совершении преступления, даже если оба они невиновны.

Может быть, это стабильное неэффективное равновесие возникает потому, что преступники не смогли договориться между собой, не скоординировали свое поведение? Но даже если бы они смогли обменяться информацией и скоординировать свое поведение на допросе у следователя, то результат был бы тем же. Никто из них не мог быть уверен в том, что другой преступник в последний момент не захочет получить одностороннее преимущество за счет другого игрока. Причиной того, что игроки оказываются в неэффективной ситуации, является отсутствие *надежного*, заслуживающего доверия *обязательства* («*credible commitment*») со стороны каждого из игроков.

Обязательство будет надежным, если одна из сторон видит, что другая сторона лишена возможности нарушить это обязательство.

Обязательство может быть надежным в императивном смысле. Игрок не может поступить иначе, потому что его принуждают к такому поведению или потому что он лишен свободы действий, подобно Улиссу, приказавшему привязать себя к мачте корабля, чтобы невредимым проплыть мимо побережья, где сладкоголосые сирены увлекали своим пением мореплавателей на острые прибрежные скалы. Обязательство может быть надежным также в

* Ситуация будет эффективной по Парето, если ни один из игроков не может улучшить свое положение, не ухудшив при этом положения другого игрока.

мотивационном смысле, потому что игрокам выгодно выполнять обязательства, которые будут самовыполняющимися. Подобное различие предложил Шепсл, на него ссылается Норт в [North, 1993, p. 13].

Планы *A* и *B*, разработанные следователем, представляют собой разные типы социального взаимодействия. В плане *A* индивидуального следования личной выгоде достаточно для достижения эффективного результата. Равновесие по Нэшу в этой игре эффективно по Парето. Игрокам не нужно обмениваться информацией, сотрудничать до начала игры, принуждать другого игрока и т.д. Чтобы достичь эффективного результата Парето, в этой игре вообще не требуется никакого взаимодействия. Мы не случайно назвали этот сценарий допроса «невидимая рука». Эта ситуация прекрасно описывается словами Адама Смита, который утверждал, что индивид, стремящийся исключительно к собственной выгоде, направляется *невидимой рукой* к результату, который не входил в его намерения. Этим результатом является удовлетворение интересов общества.

В плане *B* («дилемма заключенных») следование личной выгоде приводит в *социальную ловушку* [Miller, 1992, p. 26]. Индивидуальный интерес и коллективный интерес здесь находятся в конфликте. Достичь эффективного для группы результата можно, лишь заставив игроков выбрать стратегию, которая не кажется им привлекательной. Если заставить каждого игрока выбрать альтернативу, которая не кажется ему привлекательной, то группа в целом выигрывает. В этой ситуации возникает институт, который *принуждает* игроков выбирать непривлекательную для них стратегию, чтобы они смогли достичь эффективного для группы результата*. Применительно к данному криминальному сообществу таким институтом может быть правило, действующее в мафиозной организации. Принадлежность преступников *A* и *B* к мафиозной организации меняет их выигрыши. Если один член мафиозной организации дает показания против другого члена, то доносчику грозит смерть. Мафиози *A* и мафиози *B* сравнят 10 лет тюремного заключения с возможностью быть убитыми (в тюрьме или на воле), и каждый из них предпочтет 10 лет тюрьмы как более

* Иногда, конечно, обществу бывает выгодно сохранить определенную группу людей в ситуации «дилеммы заключенных», в которой они находятся. Примером может служить антимонопольное законодательство.

привлекательную стратегию. *A* не сознается, так же как и *B*, и потенциальный смертный приговор, вынесенный мафией, поможет им достичь эффективного для данной группы преступников результата — получить по одному году тюремного заключения вместо пяти лет, предсказанных планом «дилемма заключенных».

Институт, который позволяет достичь эффективного для группы результата в ситуации «дилемма заключенных», содержит механизм принуждения к соблюдению правил. Чтобы понять, что представляет собой этот механизм принуждения, рассмотрим следующую игру [Ullmann-Margalit, 1977, p. 30—37].

Игра «Два пулеметчика»

		<i>B</i>	
		Сражаться	Дезертировать
<i>A</i>	Сражаться	1;1	-2; 2
	Дезертировать	2; -2	-1; -1

Два пулеметчика на двух изолированных постах должны отразить атаку врага. Каждый должен выбрать одну из двух стратегий: сражаться или дезертировать. Если оба пулеметчика останутся на своих постах и будут сражаться, то атака врага будет отбита. Если оба пулеметчика дезертируют, то враг сможет прорваться и они попадут в плен. Если один из них останется на посту, а другой дезертирует, то тот, кто будет сражаться, даст возможность другому пулеметчику благополучно убежать, затем враг прорвется и сражающийся пулеметчик будет убит. Выигрыши обоих игроков представлены в матрице игры. Эта ситуация представляет собой классическую «дилемму заключенных». Результат игры — оба пулеметчика дезертируют и попадают в плен — неэффективен не только с точки зрения интересов командования и страны, которую они защищали, но и с точки зрения их собственных интересов. Каким образом можно лишить стратегию дезертирства ее привлекательности? Как сделать так, чтобы она не была доминирующей для игроков?

В этой ситуации возможны следующие решения*:

* Рассказывают, что во время Первой мировой войны германские солдаты приковывали себя цепями к своим пулеметам. Каждый из них, скорее всего, делал это добровольно, чтобы быть уверенным в других [Ullmann-Margalit, 1977, p. 32].

а) заминировать подходы к постам, что изменит выигрыши в игре, и взаимная солидарность будет обеспечена;

		<i>B</i>	
		Сражаться	Дезертировать
<i>A</i>	Сражаться	1; 1	-2; -2
	Дезертировать	-2; -2	-2; -2

б) ввести строжайшую дисциплину в подразделении, где служат пулеметчики. Знание того, что подразделение дисциплинированное, создаст у каждого солдата уверенность в другом игроке. Угроза наказания перевесит соблазн дезертировать. В этом случае игра будет иметь такой же вид, как и в случае а);

в) иногда наиболее эффективным механизмом принуждения может быть представление о чести, которое есть у игроков. В данном случае действует внутренний механизм принуждения (*self-enforcement*) и матрица игры принимает следующий вид:

		<i>B</i>	
		Сражаться	Дезертировать
<i>A</i>	Сражаться	1; 1	-1; -2
	Дезертировать	-2; -1	-2; -2

Дезертир обесчестил свое имя, поэтому его выигрыш, в случае если ему удалось благополучно бежать, составит не 2, как в случае, когда механизм внутреннего принуждения не действует, а -2. Оставшийся пулеметчик погибает, но становится героем, поэтому его выигрыш равен -1. В случае если оба пулеметчика дезертируют и попадают в плен, выигрыш каждого из них равен -2, так как они оба в плену, и имя каждого из них покрыто позором.

Итак, в ситуации «дилемма заключенных» неэффективность равновесия, являющегося результатом игры, вызывает потребность в институте*, который принуждал бы игроков выбирать не-

* В экономической литературе институты этого типа называются также *правилами кооперации*.

привлекательную для них стратегию для достижения эффективного для группы результата.

В реальной жизни «дилемма заключенных» как ситуация, которая возникает единожды, не повторяясь, встречается очень редко. Многие ситуации подобного типа — это повторяющиеся ситуации, в которых игроки постоянно встречаются друг с другом (например, в международных отношениях). Поведение игроков в повторяющихся ситуациях отличается от одношаговой игры. В повторяющихся играх идет процесс обучения, игроки постепенно узнают тот тип поведения, которого они могут ожидать друг от друга, каждый из игроков имеет возможность наказать нечестного партнера за его отказ от сотрудничества в прошлом, и на этой основе возникают разделяемые всеми игроками нормы поведения, конвенции, институты, позволяющие избежать выигрышей, предсказанных одношаговой игрой.

1.2.2. Ситуация координации

Примером института, возникающего в ситуации координации, служат правила движения на дорогах (правостороннее или левостороннее). Это простейший институт — конвенция, который сокращает неопределенность и координирует действия людей.

Координационная игра

		<i>B</i>	
		Правая	Левая
<i>A</i>	Правая	1;1	0;0
	Левая	0;0	1;1

Если автомобили движутся по разным сторонам дороги, то, для того чтобы разъехаться, водителям нужно останавливаться и вести переговоры, чреватые издержками, поэтому в этом случае их выигрыши равны нулю. Если оба выбирают правую сторону дороги или оба водителя выбирают левую, то их выигрыши составляют по единице. Интересы водителей в этой игре не противоречат друг другу, они совпадают, поэтому здесь нет необходимости в принуждении. Но проблема в этой игре возникает в связи с

тем, что здесь появляются два равноценных равновесия по Нэшу и что надо сделать выбор из этих двух равноценных результатов. Для того чтобы игроки скоординировали свой выбор, нужен какой-то знак, сигнал*, который приведет их в фокальную точку (*focal point*). Понятие фокальной точки (*focal point*) было введено лауреатом Нобелевской премии 2005 года экономистом Томасом Шеллингом в статье 1957 года, которая стала третьей главой его знаменитой книги «Стратегия конфликта» (1960). Фокальная точка — это равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего им скоординировать свой выбор. Шеллинг проводил эксперименты с девятью типами координационных игр, и во всех девяти играх игрокам часто удавалось скоординировать свои действия. И в повседневной жизни люди время от времени оказываются в ситуации, в которой, не имея возможности сговориться заранее, должны найти общее решение, и часто им это удается. Помогают им в этом некоторые символические детали, знаки, подсказывающие фокальные точки, в которых происходит совмещение ожиданий сторон.

Как возникает общее знание, позволяющее игрокам скоординировать свое поведение? В качестве такого знака и возникает социальная норма правостороннего (или левостороннего) движения, которая представляет собой простейшую форму института. Каким образом возникает этот институт? Возможны два основных пути его появления [Young, 1996].

Во-первых, он может быть установлен в централизованном порядке путем указа. Примером может служить декрет, изданный после Французской революции 1789 года, который предписывал экипажам, запряженным лошадьми, ездить по правой стороне дороги. До этого декрета действовало правило левостороннего движения: экипажи ездил по левой стороне дороги, а пешеходы ходили по правой стороне. Изменение правила имело символический смысл: ездить по левой стороне было политически некорректным, потому что это ассоциировалось с привилегированны-

* В те времена, когда Западный Берлин был поделен на оккупационные зоны, перед въездом на дорогу, ведущую в штаб-квартиру оккупационных войск в британском секторе Западного Берлина, внимание привлекал огромный указатель «Держитесь правой стороны», который и выступал в роли подобного сигнала, указывавшего, что вы находитесь на территории Германии и здесь действует правило правостороннего движения.

ми классами, движение по правой стороне было привычным для простого человека, поэтому считалось более демократичным.

Во-вторых, эта социальная норма может возникнуть эволюционным путем. В Англии не было какого-либо заметного события, которое породило бы господствующую норму левостороннего движения. Эта норма возникла как местный обычай, а потом распространялась от одного региона к другому. Это и есть второй способ появления социальной нормы: в периодически повторяющейся координационной игре найденное удачное решение, которое затем повторяется, становится нормой. В данном случае фокальная точка является результатом некоторого жизненного опыта. При этом нельзя сказать заранее, какая из норм возникнет. Но чем больше игроков следуют этой норме, тем более укоренившейся она становится.

Эти два механизма не являются взаимоисключающими. Часто общество пользуется стихийно возникшей нормой, которая затем подкрепляется законом. Так, во многих европейских странах до начала XIX века правила дорожного движения не были законодательно установлены, закон затем лишь подтвердил существующий обычай.

Ситуация неопределенности может снова возникнуть, например, при оккупации страны с определенной нормой движения страной, использующей другую норму. Подобная ситуация возникла при оккупации армией Наполеона европейских стран, где преобладающей была норма левостороннего движения. Схожая ситуация возникла в 1938 году в связи с аншлюсом Германией, страной с правосторонним движением, Австрии, где господствовала норма левостороннего движения. Выход из подобной ситуации предлагает декрет оккупационных властей, который подает сигнал о том, какое из двух возможных равновесий следует выбирать, тем самым устраняя неопределенность.

Институты с непосредственно экономическим значением, которые координируют действия людей, — это, например, деньги и кредит, промышленные и технологические стандарты, типовые договоры. Шоттер выдвинул гипотезу о том, что деление времени на недели возникло в целях решения проблемы координации обмена на рынке. Деление времени на недели, по его мнению, — это социальная условность, конвенция. Он рассматривает гипотетическое аграрное общество, в котором время не дифференцирова-

но и делится только на дни и в котором еще нет деления времени на недели. В этом обществе продукты труда необходимо обменять на рынке в городе. Возникшая проблема чисто координационная: все экономические агенты должны прибыть в город одновременно, в один и тот же день. Возникает некоторая регулярность в поведении, которую Шоттер называет социальным институтом. Дни между двумя рыночными днями — это и есть неделя. Косвенное подтверждение своей гипотезы Шоттер видит в названии дней недели в Бразилии — «первый рыночный день», «второй рыночный день» [Schotter, 1981, p. 31—35].

В качестве другого примера проблемы координации можно привести ситуацию, в которой оказываются люди, желающие совершить обмен при оккупации одной страны другой и не знающие, какая из валют — оккупационной страны или оккупируемой — является законным платежным средством. Возникшая неопределенность и замешательство могут даже на некоторое время нарушить нормальный обмен и привести к возникновению бартера. Ситуацию прояснит постановление оккупационных властей, которое укажет, какое платежное средство является законным. И даже патриоты оккупированной страны будут пользоваться валютой оккупационной державы, и нет необходимости в применении специального механизма принуждения, так как интересы людей здесь совпадают и им просто нужно найти единое решение для совершения обмена.

Итак, мы видим, что в ситуации координации институт необходим вследствие *множественности* возможных равновесий. Институт, возникающий в этой ситуации, не нуждается в специальном механизме принуждения, людям нужен лишь знак, сигнал о том, какое из равновесий им выбрать, ведь в ситуации координации они заинтересованы в нахождении единого решения.

1.2.3. Ситуация неравенства

Для того чтобы выяснить суть ситуации неравенства и институтов, возникающих в ней, представим себе некое аграрное общество до установления в нем прав собственности [Schotter, 1981, p. 44]. В этом обществе живут два пастуха — *A* и *B* и есть два пастбища — 1 и 2. Пастбище 1 более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого из пастбищ одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма:

на какое пастбище гнать свои стада. Оба пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае пастбище быстро истощается и результат будет хуже, чем в том случае, если пастухи пасли бы свои стада на разных пастбищах. Следовательно, наибольший выигрыш пастухи получают, если пагут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры.

Игра «Два пастуха»

		Пастух <i>B</i>	
		Пастбище 1	Пастбище 2
Пастух <i>A</i>	Пастбище 1	2;2	8;4
	Пастбище 2	4;8	1;1

Для решения возникшей проблемы вводится институт прав собственности. Пастух *A* получает в свою собственность пастбище 1, а пастух *B* — пастбище 2. Оба пастуха выигрывают от передачи пастбищ в частную собственность, однако пастух *A* выигрывает в большей степени, чем пастух *B*, поскольку пастбище 1 более плодородное. При решении проблемы координации возникает неравенство между пастухами.

Право собственности функционирует, с одной стороны, в качестве информации, указывающей, на каком пастбище каждый из пастухов должен пасти свое стадо. Но этим функции института собственности не исчерпываются. Право собственности не только выполняет функции координации, но и служит сохранению неравенства. Предположим, что оба пастуха умерли и наследники *B* не согласны с существующим неравенством. Они могут привести свое стадо на пастбище 1 в надежде, что наследники *A* уведут свое стадо на другое пастбище. Но если социальный институт собственности развит в достаточной степени, то эта попытка не удастся, поскольку этот институт предусматривает наказание за неправильное поведение.

Таким образом, право собственности как институт, возникающий в ситуации неравенства:

- 1) *решает проблему координации действий людей;*
- 2) *сохраняет существующее неравенство.*

Этот социальный институт служит интересам стороны, находящейся в более выгодном положении. В обществе действует множество институтов, решающих проблему сохранения неравенства. В качестве примера подобных норм можно привести институты собственности (институт наследования, правовая норма о нарушении границ владения — «*trespass*», действующая в общем праве, понятие священного характера частной собственности и т.д.).

К. Маркс в связи с этим выдвинул довольно сильное утверждение о том, что сам институт государства и вся общественная система и институты, которые ее поддерживают, являются институтами, служащими сохранению неравенства, и все они нацелены на то, чтобы защитить положение и собственность власть имущих. Однако институт частной собственности не только выполняет функцию сохранения неравенства, но и является необходимым условием для взаимовыгодного обмена, поскольку позволяет людям координировать свою производственную деятельность и не тратить ресурсы на перераспределение богатства.

Выводы

Необходимость в социальных институтах возникает в тех ситуациях, когда имеется несколько равновесий (проблема координации), неэффективность равновесия («дилемма заключенных») или несправедливость равновесия (ситуация неравенства) в тех типах взаимодействий людей, которые ведут к их возникновению.

1.3. Институциональная структура общества

Люди налагают на себя ограничения, которые позволяют им строить свои отношения с другими людьми во всех обществах, даже в первобытных. Институциональная структура развитого общества включает как формальные, так и неформальные правила, и эти группы правил определенным образом взаимодействуют друг с другом.

1.3.1. Неформальные правила

Различие между формальными и неформальными правилами

В современном обществе неформальные правила играют весьма значительную роль. Люди сталкиваются с неформальными-

ми правилами повсюду: в семье, во взаимоотношениях с другими людьми, в деловой и политической жизни. Простые люди обычно слабо осведомлены о материальном праве, регулирующем их отношения с другими людьми. Основные правила, которые организуют отношения людей в повседневной жизни, не закреплены в законах. И даже на рынке, где цена устанавливается в результате колебаний спроса и предложения, действуют неформальные правила, оказывающие влияние на цену. Именно неформальные правила влияют на ожидания покупателей и их оценку того, справедливо ли повышение цены*. Однако точное описание неформальных правил, их систематизация и однозначное определение роли этих правил в регулировании повседневной жизни людей — это чрезвычайно сложная задача.

Неформальные правила, подобно правилам формальным, ограничивают поведение людей. Чем, однако, правила неформальные отличаются от формальных? Как провести различие между ними?

Можно рассматривать в качестве формальных те правила, нарушение которых влечет достаточно суровые санкции, например наказание в виде тюремного заключения или остракизма. Подобный подход к определению неформальных правил предполагает, что государство не является необходимой предпосылкой для их существования. Неформальные правила, согласно этому подходу, не накладывают жестких ограничений на действия людей, они лишь облегчают жизнь в обществе, делают ее более приятной. За нарушение неформальных правил следует не строгое наказание, а в худшем случае неодобрение общества. В соответствии с этим подходом неформальные правила являются обязательными только в моральном смысле или с точки зрения приличий и хорошего вкуса. Подобный подход к проведению границы между формальными и неформальными правилами характерен для ученых, относящихся к направлению, известному как «старый институционализм» [Khalil, 1994].

* В 1986 году, например, был проведен опрос жителей Торонто (Канеман и др.), который показал, что поведение хозяйственных магазинов будет считаться «нечестным», если после сильного снегопада они повысят цены на лопаты для очистки дорог от снега. Это исследование показало, что рост цен считается приемлемым, если он отражает реальное увеличение издержек, а не просто является реакцией на увеличение спроса.

В соответствии с другим подходом различие между формальными и неформальными правилами определяется не строгостью наказания, а тем, кто устанавливает правила и осуществляет принуждение к их исполнению. В основе этого подхода лежит проведенное Ф. Хайеком противопоставление «порядка, основанного на законе» (*legal order*) и «самопроизвольного порядка» (*spontaneous order*) [Найек, 1978]. «Порядок, основанный на законе» возникает, когда государство устанавливает законы и наказывает тех, кто их нарушает. «Самопроизвольный порядок» устанавливается, когда люди вовлекаются в устойчивые модели поведения, поскольку никто из них не может выиграть, отклоняясь от этих моделей поведения, даже если нет эффективных правовых механизмов сдерживания.

Подобного подхода придерживаются ученые — представители «нового институционализма». Они определяют формальные правила как правила, записанные в официальном источнике, за выполнением которых следит специально выделенная группа людей (судебная система, полиция, репрессивный аппарат). Наличие принуждения со стороны государства — это характерная черта формальных правил. В отличие из них неформальные правила не закрепляются ни в одном официальном источнике, их исполнение гарантируется не угрозой законодательных санкций, как в случае с правилами формальными, а контролем всех членов общества. Поэтому в первобытных обществах, не знавших государства, поведение людей регулировалось правилами неформальными. Формальные правила возникают с появлением государства. При этом подходе строгость наказания не имеет определяющего значения. Наказание может быть строгим за нарушение как формальных, так и неформальных правил, действующих в обществе. Например, в первобытных обществах действовало неформальное правило: богатые соплеменники должны были раздавать свое богатство более бедным членам общества. Эта норма выполняла определенную экономическую функцию — страхования от голода, который в равной степени угрожал всем членам первобытного общества, так как технология хранения продуктов была неразвитой и создание запасов было невозможным. Поделившись с соплеменниками, которым не повезло в этом году, богатый человек мог рассчитывать на взаимность, когда он в свою очередь

окажется менее удачливым. Подобное альтруистическое поведение поощрялось обществом: человек, раздавший свое богатство, пользовался особым уважением соплеменников. Но в некоторых обществах соблюдение этой нормы поддерживалось весьма суровыми санкциями. Например, эскимосы иногда убивали жадных богатых соплеменников [Posner, 1983, p. 158].

Люди соблюдают законы потому, что за их нарушение следует наказание со стороны государства. А что заставляет людей соблюдать правила неформальные? Каковы стимулы, которые заставляют людей выполнять нормы поведения, действующие в обществе? Если норма поведения, принятая в обществе, не выполняется, то за этим следует определенная санкция, т.е. человек, нарушивший норму, должен нести определенные издержки*.

Классификация санкций за несоблюдение неформальных правил

Наказание, которое может быть применено по отношению к нарушителям неформальных правил, принимает разнообразные формы — от простого неодобрения и косога взгляда до полного отказа поддерживать какие-либо отношения с нарушителем. Выделим основные группы санкций за нарушение социальных норм [Posner, Rasmusen, 1999].

1. Автоматическая санкция. Классический пример автоматической санкции за нарушение нормы — это наказание за несоблюдение правил дорожного движения. Тот водитель, который нарушает правило правостороннего движения в стране, где оно является нормой, просто столкнется со встречным автомобилем. Нарушитель в данном случае наказывается автоматически, без чего-либо намеренного вмешательства. Норма, которая поддерживается автоматической санкцией, называется самовыполняющейся (*self-enforcing norm*). Другим примером самовыполняющейся нормы может служить язык. Если вы не говорите на языке ваших торговых партнеров, то они вас не поймут и вам не удастся заключить выгодную сделку. В этом случае санкция также наступает автоматически.

2. Вина. Чувство вины, которое испытывает человек, нарушивший норму поведения, — это внутренняя санкция.

* Экономисты рассматривают наказание как способность налагать издержки.

Нарушитель испытывает угрызения совести, если он нарушил социальную норму, ставшую его внутренним убеждением в результате соответствующего образования и воспитания, независимо от внешних последствий. Многие люди чувствовали бы себя плохо, если бы воровали, даже если бы они были уверены, что их не поймают. Вина несколько напоминает автоматическую санкцию, потому что нарушитель рассматривает санкцию, которая наступает без постороннего вмешательства, как издержки для себя. Но она отличается от простой автоматической санкции: ведь чтобы санкция начала действовать, необходимы определенные *инвестиции* в воспитание человека. Нужно приложить усилия, чтобы человек интериоризировал норму поведения и стал способен испытывать чувство вины. Карл Льюэллин, знаменитый американский юрист, наиболее выдающийся представитель американского правового реализма, считал, что порядок в обществе достигается в основном благодаря воспитанию, а не закону [Ellickson, 1987, p. 71]. Этим воспитанием занимаются семья и школа. «Образование — это не обучение чтению, письму и арифметике. Образование — это обучение способности быть гражданином, умению жить бок о бок со своими согражданами и прежде всего подчиняться закону»*. Процесс образования — это в значительной степени процесс внушения, насаждения идей, который должен продолжаться достаточно долго, чтобы обеспечить надежную подготовку. Эта подготовка нацелена на то, чтобы различные аспекты культуры стали составной частью обычных рутин, которых придерживается человек.

3. Стыд. Нарушитель чувствует, что его действия понизили его в глазах других людей. Стыд — это внешняя санкция за нарушение нормы поведения. Стыд, так же как и вина, является результатом воспитания как формального, так и неформального. Однако стыд отличается от вины тем, что требует *распространения информации* о нарушении. Чтобы санкция стала действенной, необходимо, чтобы другие члены общества знали о нарушении правил.

4. Информационная санкция. Действия нарушителя нормы могут раскрыть некоторую информацию о нем, которую он предпочел бы скрыть. Молодой человек, который хочет получить ра-

* См. записку по делу *Cooper v. Aaron*, 358 US1(1958), поданную ответчиком. (Цит. по: [Lessig, 1995, p. 973].)

боту, но приходит на интервью с работодателем небрежно одетым, ненамеренно подает сигнал о том, что он не очень серьезно относится к этой встрече и что его не очень беспокоит, получит он эту работу или нет. В данном случае предполагается, что нарушение нормы поведения каким-то образом непосредственно связывается с обладанием нежелательными качествами, и поэтому люди наказывают нарушителя, отказываясь иметь с ним дело.

Информационные санкции могут показаться потенциально слишком строгими. Издержки нарушителя, ставшие результатом наказания, намного превысят социальные издержки, явившиеся следствием нарушения нормы. Однако информационную санкцию можно рассматривать как способ корректировки асимметрии информации. В данном случае функция социальной нормы заключается не в сдерживании определенного поведения, а в *подаче сигнала*. Пустяковое нарушение нормы может сигнализировать о возможной ненадежности нарушителя как друга или делового партнера.

Чтобы понять, как нарушение индивидом определенной нормы может подавать сигнал о его ненадежности, рассмотрим следующую игру, которая называется «Доверие» [Крепс, 1990]. Игрок *B* обращается к игроку *A* с предложением ссудить ему некоторую сумму денег, которую он затем вернет с прибылью. Перед игроком *A* возникает дилемма: доверять *B* или нет. Запишем эту игру в экстенсивной форме.

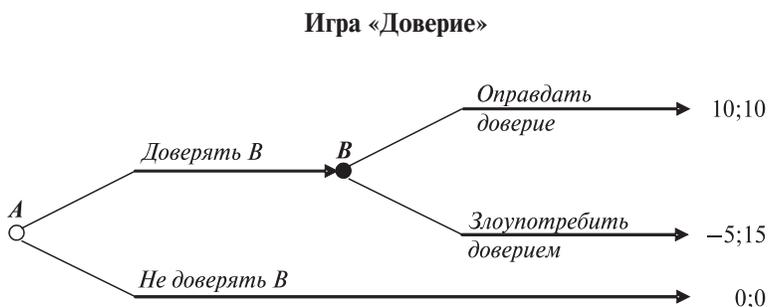


Рис. 2

В одношаговой игре в отсутствие институтов, принуждающих B к тому, чтобы оправдать доверие A , результатом будет $(0;0)$ — A не станет доверять B , справедливо полагая, что тот его обманет. Предположим, что игра повторяется неопределенное количество раз и норма дисконта* равна 0. Если B злоупотребляет доверием в первом раунде игры, то его выигрыш в двух раундах равен 15, а если оправдывает доверие, то 20. Поэтому B выберет стратегию оправдывать доверие. Таким образом, между игроками возникает сотрудничество, и их выигрыш составит $(10;10)$ в каждом раунде игры. Однако возможность сотрудничества зависит от нормы дисконта. Мы предполагали, что у B норма дисконта равна нулю. У одних людей норма дисконта низкая, но у других она довольно высока. Игроки с высокой нормой дисконта выберут не стратегию сотрудничества с игроком A , а скроются с его деньгами. Если бы определить тип агента (имеется в виду определение нормы дисконта данного агента) было легко, то не возникало бы никаких проблем в повторяющихся играх такого типа. Но даже игроки с низкой нормой дисконта не станут сотрудничать друг с другом, если они не могут распознать, к какому типу относится их контрагент.

* Норма дисконта — это показатель, используемый для приведения разновременных величин затрат и результатов к начальному периоду расчета. Она характеризует временные предпочтения игроков. Люди с положительной нормой временного предпочтения оценивают текущее потребление или доход выше, чем доход или потребление в будущем, поэтому, чтобы оценить вложение средств, будущие доходы или расходы дисконтируют, что позволяет их сравнивать. Почему для людей характерна положительная норма временного предпочтения? Существует риск смерти, и человек может не дожить до получения будущих доходов. Но это лишь одно из объяснений из большого их числа. Если у нас есть 100 долл., и мы положим их в банк, то через год у нас будет уже $100 \cdot (1+r)$ долл., где r — ставка процента, под который мы можем положить деньги в банк. Поэтому 100 долл. через год будут равны $100/(1+r)$ долл. сейчас. Сегодняшний доллар стоит больше, чем доллар, который будет у нас через год. Доллар можно вложить в банк, и он начнет приносить прибыль. Пусть учетная ставка равна 5%, тогда через год доллар принесет 5 центов. Как оценить доллар, который мы получим через год? Сколько нам нужно положить в банк сейчас, чтобы через год у нас было 100 долл.? $100/(1+0,05) = 95,2$ долл. Мы кладем в банк 95,2 долл., получаем 4,8 долл. в виде процента, и через год у нас будет 100 долл. Это означает, что 100 долл. через год равны 95,2 долл. сейчас. Мы дисконтировали будущую сумму, т.е. привели ее ценность к настоящему. При учетной ставке 5% текущая дисконтированная ценность 100 долл., полученных через год, равна 95,2 долл. Мы производили расчет по формуле $P_t = P_0 \delta^t$, где δ — коэффициент дисконтирования, равный $\delta = 1/(1+r)^t$, где t — номер года, а r — норма дисконта.

Предположим, что имеется два типа агентов: «хороший», который оправдывает доверие, и «плохой», который злоупотребляет доверием. Ни «хороший», ни «плохой» тип не оправдывают доверия в одношаговой игре. Но в повторяющейся игре «хороший» тип ценит будущие выигрыши высоко и оправдывает доверие не потому, что он альтруист, а потому, что он может потерять выгоду от сотрудничества в будущем, которую ценит достаточно высоко. *A* не располагает информацией, к какому типу игроков принадлежит *B*. Чтобы отделить себя от «плохого» типа, «хороший» тип предпримет определенные действия, которые называются сигналами. Сигналы могут помочь определить тип агента в том случае, если только агенты «хорошего» типа могут позволить себе подать сигнал, а агенты «плохого» типа не могут себе этого позволить, и, кроме того, всем об этом известно. Поскольку только «хороший» тип агента ценит будущую прибыль больше, чем «плохой» тип агента, то в качестве сигнала могут служить большие наблюдаемые затраты до начала сделки.

Рассмотрим следующий пример.

Агент «хорошего» типа оценивает будущий выигрыш величиной 10 долл. по норме дисконта 10%, а агент «плохого» типа — по норме дисконта 30%. Дисконтированный выигрыш агентов определим по формуле:

$$P_1 = P_0 \cdot \delta, \text{ где } \delta \text{ — коэффициент дисконтирования, равный } \delta = \frac{1}{(1+r)^t}, \text{ где } t \text{ — номер года, а } r \text{ — норма дисконта.}$$

Дисконтированный выигрыш агента «хорошего» типа составит $10 \cdot \frac{1}{1+0,1} = 9$ долл.

Дисконтированный выигрыш агента «плохого» типа составит $10 \cdot \frac{1}{1+0,3} = 7$ долл.

Если агент *B* «хорошего» типа осуществит затраты в размере 8 долл., что меньше его дисконтированного выигрыша (9 долл.) и больше, чем дисконтированный выигрыш «плохого» типа (7 долл.), то игрок *A*, на которого рассчитан этот сигнал, поймет, что только «хороший» тип может позволить себе затраты в 8 долл. и согласится на сделку. Возникшее равновесие называется разделяющим

(separating equilibrium). В этом равновесии все агенты «хорошего» типа подают сигналы, т.е. осуществляют затраты в размере 8 долл., а все агенты «плохого» типа не могут позволить себе эти затраты, поэтому не будут подавать сигнала.

Примером сигнала могут служить подарки, которые купец дарил правителю, впервые приезжая в незнакомую страну, тем самым он демонстрировал заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве и надежность, а не намерение захватить что-либо обманом; он продолжал дарить подарки, показывая, что не намерен прерывать отношения и в будущем.

В качестве сигнала могут выступать стиль одежды, манеры человека, его речь и т. д. Довольно большая часть общественного, политического, делового поведения может быть объяснена именно в терминах подачи сигналов. Идея о сигнальной функции социальных норм была предложена Эриком Познером (см.: [Posner, 2000]).

Сигнал — это любое бесплатное действие, которое позволяет отделить агента «хорошего» типа от агента «плохого» типа. Соблюдение правил поведения, этикета связано с издержками. Издержки в данном случае — это время, деньги и физический дискомфорт, который могут испытывать люди, не привыкшие к правилам хорошего тона. Люди, опасаясь, что их детей примут за агентов «плохого» типа, воспитывают их, чтобы для них издержки правильного поведения были достаточно низкими и подача сигнала не была связана с большими издержками.

5. Двусторонние санкции, требующие издержек от наказывающей стороны. В этом случае нарушитель нормы наказывается действиями лица, пострадавшего от этого нарушения. Данный вид санкции не требует распространения информации о нарушении. Человек, осуществляющий наказание, — это единственное лицо, которому необходимо знать о нарушении нормы. Но в этом случае, однако, могут возникнуть проблемы с осуществлением наказания за нарушение нормы, потому что оно здесь, в отличие от случаев, рассмотренных выше, не является бесплатным, а связано с определенными *издержками*, которые целиком возлагаются на лицо, осуществляющее наказание. «Наказание человеческих существ <...> вызывает страдание, уменьшение полезности у нормального человека, который должен сам прямо или косвенно вы-

бирать наказание. “Наказание других” является “антиблагом”*, в экономических терминах это деятельность, которая сама по себе нежелательна и которой стремится избежать нормальный человек или, если это невозможно, заплатить, чтобы уменьшить свое участие в этой деятельности» [Бьюкенен, 1997, с. 379]. Кроме того, индивид, который наказывает кого-то, может подвергаться риску противостояния или мести, а также прямых финансовых затрат.

В этом случае даже может возникнуть необходимость в дополнительной системе санкций, применяемой по отношению к тому, кто уклоняется от своей обязанности наказать нарушителя нормы. Корсиканские законы кровной мести, например, дополняли механизм двусторонних санкций, требовавший от наказывающей стороны несения определенных издержек. Тот, кто отказывался от исполнения долга — кровной мести, подвергался остракизму. Это означало, что на лицо, отказывающееся от исполнения долга, общество налагало определенные издержки и оно должно было сравнивать издержки выполнения долга наказать обидчика с издержками изгнания из общества. Общество может также снижать издержки наказания за счет освобождения того, кто осуществляет наказание, от санкций, формальных или неформальных, которые обычно налагаются за те действия, которые он предпринимает, наказывая нарушителя.

6. Многосторонние санкции, требующие издержек. Многосторонняя санкция требует гораздо больше информации, чем санкция двусторонняя. Информация о нарушении должна быть распространена среди членов общества. В случае многосторонней санкции также остро стоит проблема *безбилетника*** , так как в на-

* Антиблаг (*bad*) — товар или продукт, обладающий отрицательной полезностью для потребителя.

** Безбилетник (*free rider*) — понятие, используемое в экономическом анализе для обозначения стороны, которая получает выгоды от усилий, предпринимаемых другой стороной, не платя за них. В данном случае безбилетник — это тот член некоего сообщества людей, который пользуется общественным благом, т.е. порядком и предсказуемостью поведения людей, обеспечиваемыми неформальным правилом, но не платит за него. Он не несет издержек, связанных с наказанием нарушителя, полагаясь на других членов сообщества и считая, что его вклад вряд ли что-то изменит, если другие не будут наказывать нарушителя. Но если все члены данного сообщества выберут стратегию безбилетника и никто из них не будет наказывать нарушителя, то неформальное правило не будет соблюдаться и все члены этого сообщества проигрывают из-за отсутствия порядка.

казании участвует большое число людей и возникает необходимость в определенном принуждении лиц, которые должны осуществлять наказание. Но в то же время издержки каждого наказываемого будут меньше, чем в случае двусторонней санкции. Спектр возможных наказаний здесь очень широк — на одном конце находится остракизм — изгнание из общества, а на другом — косой взгляд как выражение неодобрения без какого-либо ошутимого наказания.

Итак, несоблюдение нормы, как мы видим, связано с определенными издержками. Рационально мыслящий индивид сопоставит выгоды от несоблюдения нормы с издержками, которые он при этом понесет, и на основании этого сопоставления сделает рациональный выбор. Роберт Аксельрод приводит следующий пример (Цит. по: [Норт, 1997б, с. 61]). Вечером накануне намеченной дуэли с Аароном Бэрром Александр Гамильтон (американский политический деятель, один из ведущих участников Войны за независимость Америки) взял бумагу и записал перечень доводов в пользу отказа от дуэли; главный довод заключался в том, что его могут убить (и он действительно был убит). Но Гамильтон понимал, что упадет в глазах общества, если откажется от поединка. Издержками отказа от дуэли, т.е. нарушения неформального правила, для Гамильтона было бесчестье. Он сравнил выгоды (сохранение своего доброго имени в глазах окружающих) с издержками нарушения неформального правила и сделал рациональный выбор.

Приведенная классификация неформальных правил может быть полезна для выявления тех функций, которые выполняют определенные социальные нормы. Она позволяет выяснить их роль в регулировании взаимодействия людей и учитывать эти социальные нормы при выборе политики и установлении законодателем правовых норм.

К какому виду санкций относится, например, наказание, налагаемое обществом на человека благородного происхождения за отказ от дуэли, и какие функции выполняла эта социальная норма [Schwartz et al., 1984]?

В южных штатах Америки действовали социальные нормы, которые рассматривали дуэль в качестве признанного способа решения споров между людьми благородного происхождения. Отказ от дуэли для лица, принадлежащего к элите общества, сопровождался потерей репутации, а это означало сокращение возможностей для установления выгодных отношений с другими членами

этой группы избранных лиц. Важной социальной функцией дуэли была *информационная* — дуэль можно рассматривать как источник информации о репутации человека, которую тот приобретал, если вел себя благородно. Понятие чести предполагало, что человек ведет себя наперекор собственному эгоистическому интересу. В условиях когда издержки контроля действительного поведения были высокими, хорошая репутация могла способствовать социальным взаимодействиям, если она была надежной и на нее можно было полагаться.

Можно ли дуэль рассматривать как *двустороннюю санкцию*? Основная функция двусторонней санкции — сдерживание нежелательного с точки зрения общества поведения. Если человек нарушал принятые в обществе нормы поведения, то результатом мог быть вызов на дуэль пострадавшим лицом. Однако эта система сдерживания вряд ли была эффективной, поскольку связь между поведением человека, который нарушил нормы поведения и был вызван на дуэль, и его наказанием была слабой. Пострадавшее лицо, бросившее вызов, само могло погибнуть на дуэли. Не было никакого механизма, который гарантировал бы, что наказание постигнет виновного в нарушении неформального правила. Дуэль была похожа на судебный процесс, в котором судья, установив нарушение, бросал монетку, чтобы решить, кого следует казнить [Lessig, 1995, p. 969].

Скорее всего, дуэль выполняла другую функцию — она служила источником информации о том, насколько человек дорожит своей честью. Если рассматривать функцию дуэли подобным образом, то на первый план выдвигается не изменение нежелательного для общества поведения путем его сдерживания, а забота о будущем поведении: члены общества будут учитывать эту информацию, принимая решение о том, стоит ли иметь дело с участниками дуэли. Мужество перед лицом гибели на дуэли — это прекрасное свидетельство о том, что человек дорожит своей честью. Он рискует жизнью, чтобы сохранить свою репутацию. Бросить вызов или принять его означало, что человек ценит доброе имя выше, чем эгоистические интересы, и он будет вести себя достойно и в других ситуациях. Таким образом, участие в дуэли выступало в качестве *сигнала* о том, как человек будет вести в будущем, заключая сделки с другими членами этого избранного общества.

А не могли ли индивиды «плохого» типа, т.е. те, которые не придерживаются внутреннего кодекса чести, симитировать поведение благородных людей для того, чтобы воспользоваться в будущем хорошей репутацией и выиграть за счет нечестного поведения? Видимо, нет, потому что стратегия, основанная на обмане, будет выгодной, только если выгоды, полученные до того момента, как обнаружится, что человек ведет себя бесчестно, превысят издержки, связанные с риском погибнуть на дуэли. Это объясняет, почему издержки участия в дуэли были столь высоки — они ограничивали возможности мошеннического использования этого способа подтверждения репутации. Подача сигнала должна быть достаточно дорогостоящей, чтобы «плохие» игроки не смогли подражать поведению «хороших» игроков, и это требование в данном случае выполнялось.

Условия эффективности неформальных правил

Эффективность неформальных институтов в регулировании жизни определенного сообщества зависит от ряда условий [Posner, 1997, р. 366], в числе которых можно указать на следующие:

1. Размер социальной группы, в которой действуют эти нормы. Чем меньше группа, тем чаще в ней повторяются сделки, тем легче определить нарушителя норм и тем ниже издержки тех, кто подвергает нарушителя наказанию.

2. Величина издержек, которые несет нарушитель, подвергающийся наказанию. Издержки, вызванные остракизмом, обратно пропорциональны уровню дохода. В богатом обществе с развитой системой социального страхования и наличием альтернативных возможностей получения доходов индивиды меньше зависят от расположения определенного сообщества. Оба этих условия — небольшой размер группы и высокие издержки, которые несет нарушитель, подвергающийся остракизму, — выполнялись в первобытных изолированных сообществах. Поэтому там система правосудия, основанная на неформальных правилах, была достаточно эффективной.

3. Третьим условием является статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила. Если общество меняется быстро, то управление, основанное на нормах, не удовлетворяет потребности общества. Социальные нормы изменяются

медленно, и тогда при создании нормы проблема безбилетника остро не стоит. Когда издержки изменения нормы малы, тот факт, что лицо, которое меняет норму, не может получить большую часть выгод, не является препятствием для создания нормы. Если же развитие общества становится динамичным, а централизованной власти, которая создавала бы или меняла нормы, нет, то необходимые серьезные изменения норм осуществить сложнее из-за высоких издержек.

Американский философ права Харт выделил правила, которые контролируют поведение людей (первичные правила) и правила, контролируемые правилами (вторичные правила). Первые правила направляют поведение граждан в их повседневной жизни. Правила второго типа руководят поведением официальных лиц, когда они создают, пересматривают, отменяют или применяют первичные правила. В соответствии с теорией Харта совокупность первичных и вторичных правил образует право. В отличие от права среди неформальных правил нет правил вторичных, нет специально предусмотренной процедуры создания, пересмотра или отмены неформального правила. В неформальных правилах нет конституции или судьи. Человек, который хочет изменить обычай, должен использовать имеющиеся под рукой средства, чтобы убедить других членов общества следовать иной норме [Hart, 1961].

1.3.2. Формальные институты

По мере становления более сложных обществ происходит движение в направлении от неписаных традиций и норм поведения к писаным законам, осуществляется постепенная формализация правил. Часто при этом формальные институты возникают на основе неформальных правил. Первые писаные кодексы коммерческого поведения стали возможными благодаря существованию множества неформальных правил, которые регулировали жизнь общества на более ранних стадиях развития. Но и позже в традиции общего права действовал принцип: *«Judges must find common law»* — «Судьи должны найти обычное право». Судьи в общем праве в соответствии со старинным принципом юриспруденции не могут принимать закон, пока не обнаружат социальную норму, которая заслуживает того, чтобы за ее соблюдением следило государство.

В связи с этим можно привести следующий пример. В среде купцов XVIII века имели хождение расписки и векселя как средство платежа и кредита. Но в связи с их обращением возникали очень сложные вопросы распределения риска. Предположим, купец *A* поставил товары купцу *B*. Получив товары, *B* передает *A* расписку с обещанием выплатить определенную сумму в указанный срок в будущем. *A* продает расписку *B* третьему лицу — *C*. Тем временем *B* обнаруживает дефект в товарах, которые он купил у *A*. Теперь у *B* есть товары с дефектом, а у *C* — обещание *B* заплатить за них *A*. Может ли *B* отказаться платить *C*, ссылаясь на то, что *A* поставил некачественные товары, или *B* должен сначала заплатить *C*, а потом подать в суд на *A* за нарушение договорных обязательств? Подобные правовые вопросы вставали в связи с бурно развивавшейся в XVIII веке торговлей. Судья Мэнсфилд, как считается, дал основную массу ответов на них. Мэнсфилд знал, что он никогда до конца не поймет, как бизнес использует финансовые инструменты. Поэтому он и не пытался изобрести правила лучше тех, которые сложились на практике. Он тщательно изучал нормы поведения, которые возникли в бизнесе, и старался выявить наилучшую сложившуюся практику и заставить стороны соблюдать ее [Cooter, 1996, p. 144].

Формальные правила включают:

- 1) политические правила;
- 2) экономические правила;
- 3) контракты.

Совокупность этих правил организована в виде иерархии [Норт, 1997б, с. 68]. На самом вершине иерархии находится конституция, которая представляет собой правило установления других правил. Затем идут законодательные акты парламента и своды законов (гражданский кодекс, уголовный кодекс и т.д.), за ними следуют постановления административных органов, которым государство делегирует подобные правомочия, затем законодательные постановления и распоряжения местных органов власти, а в основании иерархии находятся индивидуальные контракты. Чем выше уровень этой иерархии, тем с большими издержками связано изменение формального правила. Пересмотр индивидуальных контрактов обходится дешевле, чем изменение распоряжения местного органа власти. Сложнее и дороже всего изменение конституции. Подобная организация формальных правил обес-

печивает стабильность институциональной структуры общества, которая очень важна для того чтобы институты могли выполнять свои функции: снижать неопределенность, делать поведение людей более предсказуемым.

Политические правила определяют в самом общем виде иерархическую структуру общества, процедуры принятия политических решений и устанавливают способы осуществления контроля за политическими процедурами. Экономические правила определяют права собственности, ограничивают доступ других лиц к ресурсам, находящимся в исключительной собственности, и определяют способы использования собственности и получения доходов от нее. Контракты содержат конкретные договоренности об обмене.

1.4. Взаимоотношения между формальными и неформальными правилами

1.4.1. Основные типы взаимоотношений между формальными и неформальными правилами

На начальном этапе реформ в России преобладала уверенность в том, что введения формальных правил по образцу тех законов, которые действуют в странах с развитой рыночной экономикой, будет достаточно для того, чтобы направить развитие страны по другому, более эффективному пути. Но оказалось, что рыночная трансформация экономики — это гораздо более длительный и сложный процесс. Поменять правила формальные относительно легко, однако принятый закон становится институтом, только если он подкрепляется соответствующим механизмом принуждения к его соблюдению. Кроме того, оказалось, что неформальные правила поменять гораздо сложнее, а экономические результаты зависят не только от формальных правил, но и от действия правил неформальных. Неформальные правила играют независимую от формальных ограничений роль. Исторический опыт говорит о том, что одни и те же формальные правила, принятые в разных странах, приводят к различным результатам, поскольку люди подчиняются действию не только формальных ограничений, но и неформальных правил. При принятии формального правила необходимо учитывать взаимодействие между новыми формаль-

ными правилами и существующими неформальными правилами. Если формальные правила не вписываются в действующую систему правил неформальных, то они просто не будут выполняться. Серьезные ошибки, которые были сделаны промышленно развитыми странами в их программах помощи развивающимся странам, возможно, и возникли как раз вследствие недостаточно полного понимания взаимоотношений между формальными и неформальными институтами.

Изучение взаимодействия между формальными и неформальными правилами, между законом и нормами, действующими в обществе, имеет особое значение, поскольку позволяет давать более точное объяснение поведению людей и более надежно предсказывать последствия правовых норм. В тех сферах, где неформальные правила управляют человеческим поведением, невозможно правильно оценить юридическое действие формальных, поддерживаемых государством правил, не поняв действующие неформальные правила.

В правовом анализе социальные нормы важны по целому ряду причин. Порой неформальные правила регулируют поведение независимо от действующих правовых норм и это приводит к тому, что правовые нормы становятся в этом случае незначимыми. Правовые нормы могут облегчить или, наоборот, сделать более сложным принуждение к соблюдению неформального правила, и это может повлиять на выбор соответствующего формального правила в зависимости от тех целей, которых стремится достичь государство: хочет ли оно поддержать желательную для общества норму или, наоборот, пытается ослабить действие нежелательного для общества неформального правила.

Рассмотрим далее отношения между формальными и неформальными правилами, которые могут быть значимы для правового анализа.

Формальные правила могут находиться *в гармонии* с правилами неформальными. Тесная увязка, соответствие формальных правил неформальным нормам поведения способствуют эффективному функционированию организации или всей экономики. Находясь в гармонии, формальные и неформальные правила взаимно усиливают друг друга. В этом случае трудно провести границу между формальным и неформальным механизмами принуждения. Издержки общественного контроля значительно снижаются,

поскольку часто бывает достаточно неформального контроля и принуждения. Примером подобного взаимодействия могут служить нормы поведения, осуждающие воровство, которые для большинства людей становятся внутренним убеждением, и соответствующие нормы уголовного кодекса, направленные против подобного поведения.

Иногда принятие формального правила помогает усилить общественное принуждение к соблюдению этого правила, которое прежде было неформальным, и не возникает потребности в каком-либо специальном механизме принуждения к исполнению вновь принятого формального правила. Так, во многих штатах Америки приняты постановления, запрещающие курение в общественных местах, например в аэропортах. Официальные лица практически никогда не следят за соблюдением этих правил. Однако эти постановления вывешиваются в аэропортах, видимо, это напоминание о формальном характере правила побуждает граждан к тому, чтобы следить за соблюдением этих правил. Зная о наличии контроля со стороны общественности, курильщики подчиняются этим правилам. Можно привести другой пример. В г. Беркли, штат Калифорния, городские власти приняли постановление, которое требует от владельцев собак, чтобы те убирали за своими питомцами на улице. Принятие этого постановления прояснило весьма неопределенные социальные нормы вежливости, и люди стали более активными в защите норм вежливости. Видимо, легче сказать: «Подчиняйтесь закону», — чем сделать замечание владельцу собаки, что тот ведет себя невоспитанно. Принятие постановления усилило частную защиту нормы и изменило поведение владельцев собак. В этом случае закон решает проблему без участия формального принуждения к соблюдению правила [Cooter, 1996].

Кэсс Санштейн назвал подобную функцию формальных правил экспрессивной: «делая заявления», закон может усилить неформальное правило, которое оно воплощает, или ослабить неформальное правило, которое оно осуждает [Sunstein, 1996]. Подобные формальные нормы в редких случаях опираются на административные или уголовные санкции, однако они посылают сигнал о подобающем поведении и вселяют ожидание общественного осуждения и стыда в тех, кто не соблюдает установленную норму поведения. Закон в этих случаях напоминает о социальном значе-

нии действий нарушителей: те, кто курит в общественных местах или не убирает за своей собакой, демонстрируют неуважение или даже презрение к другим людям.

Интересное и сложное взаимодействие между неформальными и формальными правилами возникает, когда формальные правила и неформальные нормы поведения принуждают людей к *разным видам поведения*, которые, однако, оказываются *совместимыми* друг с другом и служат достижению одной социальной цели. В качестве примера* можно привести норму общего права, направленную против воровства, которая запрещает брать вещи, принадлежащие другим лицам, но действует лишь в случае намерения лица, взявшего эту вещь, присвоить ее навсегда, т.е. на постоянной основе лишить собственника его имущества. Одновременно с этой нормой права среди соседей или коллег по работе действует социальная норма, запрещающая брать чужие вещи без разрешения даже *на время*. Именно соседи и коллеги по работе могут убедить суд, что они взяли чужую вещь во временное пользование, имея намерение вскоре вернуть ее, и поскольку социальная норма действует только в отношениях между соседями и коллегами по работе, то сочетание формального и неформального правил может обеспечить разумную безопасность личного имущества. Каждое из этих правил само по себе является недостаточным для этого — норма права допускает временное пользование чужим имуществом, а социальная норма может оказаться слишком слабой и не способной удержать соседей от соблазна взять чужое имущество в постоянное пользование. Конечно, нормы уголовного права могут запрещать даже временное пользование чужим имуществом, что предусмотрено в некоторых юрисдикциях, и этого будет достаточно, чтобы удержать людей от подобного поведения. Но если законодатель желает применять уголовное наказание только в отношении тех правонарушений, для которых оно строго необходимо, тогда именно поддержка со стороны неформальных правил, которые ограничивают определенное нежелательное для общества поведение, может объяснить, почему нормы общего права не запрещают временное завладение чужим имуществом [McAdams, 1997—1998, p. 348].

2. Формальные и неформальные правила могут быть *не согласованы друг с другом*, в этом случае люди будут действовать, ру-

* Этот пример взят из работы [McAdams, 1997—1998, p. 348].

ководствуясь неформальными правилами. Формальные и неформальные правила при этом существуют как параллельные системы общественного контроля, действующие независимо друг от друга [Pildes, 1996, p. 2060]. Неформальные правила могут полностью контролировать поведение людей, не оставляя места для правила формального, поэтому выбор того или иного формального правила никак не повлияет на поведение людей. При подобном взаимодействии между формальными и неформальными правилами любые попытки усовершенствовать формальное правило приведут к ненужной трате ресурсов. Именно такое взаимодействие между правовыми и социальными нормами обнаружил Роберт Элликсон, проводивший исследование о том, как сельские жители округа Шаства в Калифорнии решают споры об ущербе, который причиняет владельцам земельных участков свободно пасущийся скот. Он установил, что для решения споров жители графства почти никогда не обращаются в судебные органы, а предпочитают опираться на развитую структуру неформальных ограничений [Ellickson, 1994]. Неформальные нормы в округе Шаства, которые регулируют решение споров о потраве скотом посевов, возникают и сохраняются не в тени закона, а в полном неведении о нем.

3. Формальные правила могут *противоречить* неформальным, находиться с ними в конфликте. В этом случае неформальные правила подталкивают людей к сопротивлению правилам формальным. Подобное состояние конфликта между различными группами правил наиболее отрицательно сказывается на развитии экономики или организации, поскольку в этом случае значительно возрастают издержки контроля и принуждения к исполнению формальных правил. Примером здесь может служить формальное правило, обязывающее людей сообщать о незаконных действиях своих коллег, которое вступает в противоречие с неформальным правилом, осуждающим доносы на сослуживцев и обязывающим хранить молчание. Другим примером могут служить попытки законодательно запретить практику чаевых, которая начала складываться на рубеже XIX и XX столетий. Обычай давать чаевые считался унижительным и безнравственным и рассматривался как удар по демократии, поэтому по всей Америке законодательные органы штатов принимали законы, нацеленные на устранение этой практики и объявлявшие дачу чаевых судебным наказуемым проступком. Однако, несмотря на предпринятые попытки, к 1916 году эта практика окончательно утвердилась в американском обществе.

1.4.2. Государство и неформальные институты

Неписанные правила играют независимую по отношению к формальным правилам роль. Означает ли это, что государство не может оказать никакого влияния на развитие неформальных правил? После революции в России применение формальных правил повлияло на изменение жизни в мусульманской Средней Азии, хотя полностью преобразовать жизнь там с их помощью не удалось. В 1950-х и 1960-х годах использование законодательства, направленного против дискриминации, подорвало социальные традиции расовой дискриминации на американском Юге.

Интересный способ воздействия государства на неформальные правила обсуждает Лоуренс Лессиг [Lessig, 1995, p. 969—972]. Он говорит о том, что государство с помощью своих законов может повлиять на *социальный смысл* неформального правила. Объяснить этот подход можно с помощью следующего примера.

На протяжении всей истории американского Юга государство боролось против укоренившейся практики дуэли. Вызывать друг друга на дуэль могли лишь люди благородного происхождения, и их круг был довольно узким. Попытки регулировать дуэли были по большей части неэффективны. Но, несмотря на то что применяемые способы регулирования в основном не достигали своей цели, они тем не менее различались по своей эффективности.

Один из видов регулирования — прямой запрет дуэлей оказался неэффективен, потому что вступал в противоречие с нормами лояльности, встроенными в социальную структуру, а эти нормы были очень сильны. Государственный запрет дуэлей не был достаточным основанием для представителей элиты, чтобы отказаться от нее.

Второй тип санкций, в некотором смысле менее жесткий, мог бы оказаться более действенным. Применение этих санкций означало, что человек, принимавший участие в дуэли, лишался права занимать публичную должность. Но занимать публичную должность, или в более общем смысле служить обществу, было долгом людей, составлявших элиту общества. Таким образом, этот запрет создавал для представителей элиты конфликт обязательств и мог быть серьезным аргументом для отказа от дуэли. Выбрать участие в дуэли означало поставить на первый план личные интересы, а не долг служения обществу. Этот способ борьбы государства с

укоренившейся нормой был более действенным, чем прямой запрет дуэлей. Не слишком эффективным же он оказался по той причине, что законодатели, принимая закон, освобождали от ответственности всех дуэлянтов, принимавших участие в дуэлях до момента принятия закона, а затем снова время от времени проводили подобное освобождение, тем самым косвенно поддерживая социальный статус этой неформальной практики.

Принимая правовую норму, государство *подает сигнал* о том поведении, которое оно считает допустимым, и эта правовая норма может идти вразрез со сложившимся обычаем. Но в том случае, когда правовая политика государства, направленная на изменение нравственной парадигмы, находит поддержку со стороны элиты общества, а также ведущих средств массовой информации, она может повлиять на сложившиеся в обществе обычаи.

В качестве примера можно привести наиболее известное дело в англо-американском общем праве, которое остается одним из ключевых в учебниках по уголовному праву — дело *Regina v. Dudley and Stephens*. Обстоятельства этого дела таковы. 5 июля 1884 года четыре человека — члены экипажа отправились на небольшой яхте *Mignonette* из Англии в Австралию. В 1600 милях от мыса Доброй Надежды жестокий шторм потопил их яхту, но благодаря решительным действиям капитана Дадли членам команды удалось спастись на небольшой шлюпке без воды и лишь с двумя банками консервированной репы. Сначала они собирали дождевую воду, но вскоре ее запасы закончились. На пятнадцатый день юнга Ричард Паркер тяжело заболел, напившись морской воды (в то время считалось, что морская вода вызывает смерть). На двадцатый день, 25 июля, после девяти дней без еды и семи дней без воды, опасаясь, что вся команда умрет от голода и обезвоживания, Дадли с согласия Стефанса, не получив при этом согласия Паркера, перерезали тому горло. Дадли и Стефанс придерживались еще одного распространенного в то время заблуждения, что можно пить кровь только живого человека. Третий член экипажа — Брукс — в убийстве участия не принимал, но каннибализмом также занимался. Через четыре дня оставшиеся в живых члены команды были спасены. Вернувшись в Англию, Дадли и Стефанс не стыдились своих действий и не скрывали их. Они полагались на сложившийся в обществе «морской обычай», а также на действующие прецеденты. Тем не менее им предъявили обвинение в убийстве.

Итак, в обществе сложился обычай, в соответствии с которым было необходимо пожертвовать жизнью одного человека, чтобы спасти остальных, и этот обычай принимался судами в качестве возражения при обвинении в убийстве. Однако в тот момент, когда возникло рассматриваемое нами дело, в высших слоях судебной системы сложилось убеждение в необходимости изменения социального стандарта в этой сфере. Дадли и Стефанс были приговорены к повешению, хотя королевской властью приговор был смягчен до шести месяцев тюремного заключения. Вынося подобный приговор, суд намеревался послать обществу сигнал о том, какое поведение считается недопустимым. Суд утверждал, что невозможно измерить сравнительную ценность жизней и крайняя нужда не может быть оправданием убийства ни при каких обстоятельствах. Это судебное решение помогло изменить общественное мнение и действующие в обществе неформальные правила.

Государство может как усиливать неформальные правила, так и разрушать их. Если нормы в значительной степени подвержены влиянию промежуточных групп, таких, как, например, религиозные организации, то государство сможет модифицировать нормы, поддерживая субсидиями одни группы и облагая налогом другие. Иногда государство *ненамеренно ослабляет* социальные нормы, преследуя совсем другие, не связанные с этим цели. Встречаются утверждения, что эрозия норм, направленных против незаконнорожденных детей, произошла как незапланированное последствие развития системы социального обеспечения. А принятие продолжниковских законов*, которые позволяют должникам при определенных условиях освобождаться от уплаты долга, привело к эрозии нормы, в соответствии с которой невозвращение долга считалось позорным.

При создании формальных правил эта способность государства разрушать сложившиеся неформальные правила должна приниматься во внимание, поскольку деятельность государства может подорвать те социальные нормы, которые имеют ключевое значение для эффективного претворения в жизнь правовых норм, установленных самим государством.

В повседневной жизни людей потенциальная «дилемма заключенных» возникает постоянно. Если бы для ее решения вся-

* Считается, что в Америке законы о банкротстве продолжниковские, а в Европе — прокредиторские.

кий раз требовалось принуждение в виде законов, издаваемых государством, которое также следило бы за их соблюдением, то государство проникло бы повсюду. Но выход из «дилеммы заключенных» зачастую становится возможным благодаря негосударственному децентрализованному принуждению со стороны общества, сотрудничество людей поддерживается неформальными нормами. Если бы можно было подсчитать потенциальные «дилеммы заключенных» в повседневной жизни людей и определить, какое число из них регулируется с помощью законов, а какое — с помощью неформальных правил, то роль государства оказалась бы весьма незначительной.

Эти рассуждения можно проиллюстрировать на конкретном примере, который приводит Ричард Пайлдес, взявший его из книги Джейн Джекоб «Жизнь и смерть больших американских городов» [Pildes, 1996]. Безопасность и спокойствие на улицах определяют процветание одних городских районов, а их отсутствие — запустение, царящее в других. От чего зависит безопасность на улицах? Роль формального контроля соблюдения законов в обеспечении безопасности на улицах городов невелика. Порядок на улицах поддерживается не столько полицией, сколько неформальной охраной общественного порядка. В процветающих районах те люди, которые в наибольшей степени заинтересованы в спокойствии на улицах — владельцы магазинов, покупатели, следят за другими, передают слухи и поддерживают порядок. Этот неформальный контроль за порядком на улицах городов особенно важен, потому что он осуществляется не внутри тесных, замкнутых сообществ, связанных общим интересом, в которых, как было показано выше, создаются условия для действия социальных норм. В процветающих районах даже группы с менее тесным взаимодействием между своими членами следят за соблюдением правил «разумного использования улиц», и этот контроль поддерживает местные системы общественного порядка.

Возникновение норм неформального контроля общественного порядка на улицах больших городов зависит от определенных условий. На улицах должны быть бары, рестораны, магазины, которые могут привлечь людей; их владельцы должны быть заинтересованы в охране общественного порядка; эти места должны быть многолюдны, что привлечет в свою очередь тех, кто любит наблюдать за людьми. На улицах окажется много людей, одни из

них будут «наблюдателями», а другие — теми, за кем наблюдают. Эта социальная структура лучше всего работает, когда люди не осознают ее существование; люди гуляют по улицам и наблюдают за другими людьми, некоторые делают это ради развлечения и не осознают, что все они заняты поддержанием общественного порядка.

Когда проводилась реконструкция городов, ее планированием занимались специалисты с техническим образованием, и они, за редким исключением, не осознавали, что социальные нормы влияют на безопасность улиц. Занимаясь реконструкцией, они были убеждены, что людям нужны тишина и порядок. Жилые районы строились вдали от улиц и представляли собой островки внутри города, в которых не было специальных мест, где люди могли бы собираться для общения. Чтобы общаться, им нужно было ходить друг к другу в гости, потому что в этих районах не было кафе и баров. В результате люди предпочитали вообще не общаться с соседями и оказывались изолированными друг от друга. Нормы взаимного доверия и сотрудничества, которые так важны для поддержания общественного порядка и которые в конечном счете определяют безопасность на улицах городов, не могли возникнуть без достаточно плотных и повторяющихся социальных взаимодействий. Пытаясь создать безопасные районы, проектировщики провели реконструкцию, которая уничтожила те места, которые необходимы для возникновения норм сотрудничества и доверия.

Точно так же и успешность политики, проводимой государством, зависит от неформальных норм, роль которых на первый взгляд незаметна. Для создания эффективно работающей рыночной системы недостаточно просто перенести в другую среду западные модели, которые поддерживаются соответствующими институтами. Как заметил Кэрол Роуз, «капиталистическая собственность обладает своего рода моральной и культурной инфраструктурой, которую мы по ошибке считали естественной, в то время как в действительности ей обучаются с помощью устойчивых коммерческих практик, и с их разрушением она исчезает» [Rose, 1996, p. 354]. Эта структура включает в том числе и способность создавать доверие, необходимое для сотрудничества, общепринятые представления о культурных границах, например о грани между воровством и рыночной конкуренцией, а также разделяемые всеми базовые правила, в рамках которых происходит

конкуренция. Нельзя, к примеру, разорить конкурента, устроив поджог на его фабрике, но можно сделать это, снизив издержки собственного производства путем технологических усовершенствований, что позволит снизить цену. Эти нормы поддерживают систему сотрудничества, основанную на справедливости, и эти нормы не менее важны для развития рынка, чем формальные законы, принимаемые государством.

Однако политика, проводимая государством, и правовые нормы, созданные им, могут оказывать разрушительное воздействие на социальный капитал общества*. Законы, принимаемые государством, могут негативно воздействовать на неформальные правила. Предположим, что правительство проводит реформу в определенной сфере и возникает вопрос о выплате компенсации тем гражданам, которые пострадали от этой реформы. Традиционно считается, что у государства есть определенная обязанность выплачивать компенсацию. Например, в том случае, когда земельный участок изымается государством у частного лица для строительства аэропорта или дороги, то конституции многих стран предусматривают выплату соответствующей справедливой компенсации за изъятие собственности. Если государство не выплачивает компенсацию пострадавшим от реформы лицам, то оно разрушает основополагающие нормы сотрудничества, которые утверждают, что потери, которые какое-либо лицо несет в результате реформы, должны быть пропорциональны потерям других людей. Если же на невинных людей возлагаются необычно высокие потери, то возможно возникновение дополнительного вреда помимо того, который связан с потерей собственности или дохода. Подобная политика приводит к разрушению норм сотрудничества и доверия в обществе. Для его обозначения Фрэнк Михельман предложил понятие «издержки деморализации». Эти издержки возникают, когда люди считают, что государство обращается с ними несправедливо, исходя из неформальной нормы о том, что выгоды и издержки действий правительства должны распределяться среди членов общества пропорционально. Издержки деморализации он определяет как «(1) сумму в долларах, необходимую для того, чтобы компенсировать отрицательную полезность, которая достается проигравшим и тем, кто им симпатизирует, вследствие отсутствия компен-

* Под социальным капиталом понимаются нормы взаимности и сети гражданского взаимодействия.

сации, и (2) приведенную ценность в долларовом эквиваленте будущих производственных потерь (отражающих уменьшение их стимулов или социальное волнение), вызванных деморализацией не получивших компенсации проигравших, сочувствующих им и других наблюдателей, обеспокоенных мыслью, что они сами в других случаях могут быть подвергнуты подобному обращению». [Michelman, 1967, p. 1214].

Нарушение норм справедливости со стороны государства способно вызвать у человека такую же сильную эмоциональную реакцию, как и возмущение, которое он испытывает, когда его кто-то обманул. В такой ситуации компенсация государством потерь населения при проведении реформ — это способ показать, что государство по-прежнему придерживается норм сотрудничества и доверия, что позволит сохранить социальный капитал, от которого в существенной степени зависит успех как политических институтов, так и экономической системы.

1.4.3. Роль механизмов принуждения к соблюдению правил

Отсутствие работоспособных механизмов принуждения является причиной того, что многие формальные правила, принятые в процессе осуществления реформ в России, не работают. В качестве примера можно привести российскую систему корпоративного управления. По качеству корпоративного права Россия относится к числу стран, где акционеры де-юре защищены от злоупотреблений менеджмента, возможно, даже лучше и надежнее, чем акционеры во Франции и Германии. Но реально, де-факто, акционеры защищены очень слабо и при разрешении корпоративных конфликтов в России открыто применяется насилие. Разработчики Закона «Об акционерном обществе» (в его разработке активное участие принимали американские специалисты Блэк и Кракман), создавая модель корпоративного права для России, в недостаточной степени учли слабость механизмов принуждения к исполнению закона.

В отличие от самих формальных правил механизмы принуждения не поддаются заимствованию. Очень редко их удается заимствовать в готовом виде, в основном приходится создавать самим. Если следовать аналогии со спортивными играми, которой пользуется Д. Норт, то проблема заключается не в изменении

устаревших правил, а в том, чтобы найти судей, которые судили бы честно, не шли на сговор с командами и вообще приходили бы судить [Капелюшников, 2000]. Когда у новых формальных институтов нет надежных механизмов защиты и контроля, они неизбежно модифицируются неписаными правилами и используются в качестве инструментов для проведения неформальных сделок.

Роль механизмов принуждения хорошо иллюстрируется историческим примером попытки трансплантации кредитных кооперативов «Райффайзен» в Ирландии, где в 1894 году были созданы сельскохозяйственные кредитные кооперативы, смоделированные по образцу работавших весьма успешно сельскохозяйственных кооперативов «Райффайзен» в Германии. Но в Ирландии эти кооперативы потерпели крах, несмотря на то что ирландский вариант кредитного кооператива по форме был почти точной копией германского оригинала. Германские кооперативы привлекали людей, которые искали возможности вложения свободных средств, и эти люди были заинтересованы в контроле над процессом выдачи кредитов. В ирландских кооперативах практически не было депозитов, сельское население не нуждалось в них для сбережения средств, в кооперативах были заинтересованы только те индивиды, которые хотели получить кредит. Ирландские кооперативы в основном перераспределяли кредиты, которые они получали от государства. Механизмы принуждения к выполнению обязательств работали в них очень слабо. Ключевое значение для работы подобных кооперативов имеет неявная угроза, что тот член кооператива, который не возвращает займа или каким-либо другим образом нарушает свои обязательства, будет наказан соседями. В Ирландии сосед заемщика не был склонен заставлять должника возвращать заем, и это лишало кооператив потенциальных преимуществ перед банками в контроле и защите контрактов. Кроме того, структура капитала кооперативов была такова, что заемщик, не возвращающий кредит, не подвергал опасности сбережения соседа, он просто уменьшал способность кооператива вернуть заем государству [Guinnane, 1994].

Описанные трудности в работе кредитных кооперативов в Ирландии позволяют выделить два важнейших момента в отношении возникновения и развития институтов. Первый заключается в том, что институты — это нечто большее, чем формальный набор правил. И члены кооперативов, и те, кто не был их членом, но пользовался услугами кооперативов, зависели от местной сре-

ды. Преимущества кооперативов перед банками заключаются в возможности получения информации о заемщике и применения к нему тех санкций, которые недоступны крупным кредитным учреждениям. Ирландская среда препятствовала контролю и не поддерживала механизм принуждения, поэтому информационные преимущества кооперативов не смогли проявиться. Вторым моментом заключается в том, что важную роль играет правильный выбор времени для развития институтов. Германские кооперативы сформировались в то время, когда сельскохозяйственные сберегательные институты были развиты слабо и в них нуждались как заемщики, так и те люди, которые хотели осуществить сбережения. В начале 1990-х годов, когда начали возникать сельскохозяйственные кредитные кооперативы в Ирландии, система привлечения сбережений из сельского хозяйства уже сложилась, поэтому у ирландских кооперативов не было времени, чтобы сформировать местные навыки управления, контроля и твердого подхода, которые необходимы для выживания института подобного рода.

Принуждение к соблюдению установленных правил можно определить как достоверную угрозу заставить выполнять правила. Суть принуждения к соблюдению правил — это способность налагать издержки разнообразными методами: наругать, использовать физическую силу, отказаться иметь с кем-то дело или испортить его репутацию и т.д. Способность налагать издержки не требует специальной организации. Физическое насилие — это лишь один из методов принуждения, обычно используемый в том случае, когда нет возможности испортить репутацию. В долгосрочных отношениях физическое насилие может использоваться, но у него нет преимуществ по сравнению с испорченной репутацией. Использование насилия отличается от других способов наказания, во-первых, тем, что оно часто бывает более дешевым по сравнению с другими способами; во-вторых, оно в большей степени угрожает конфискацией [Barzel, 2000]. Единственная сторона, которая обладает законным правом использовать насилие, — это государство. Государство можно определить как иерархическую организацию, обладающую юридическими полномочиями причинять вред лицам (в пределах географических территорий, на которые распространяется ее юрисдикция), которые необязательно добровольно подчиняются ее власти (см.: [Ellickson, 1987, p. 72; Michelman, 1977, p. 1167]).

Каждый из людей наделен определенной способностью к наложению издержек на другую сторону. Но люди различаются абсолютными и относительными способностями налагать издержки, представляющими определенную ценность для тех, кто ими обладает, и они могут осуществлять инвестиции в развитие этих способностей.

Можно выделить следующие элементы системы принуждения к соблюдению правил. Для этого мы воспользуемся классификацией, предложенной Робертом Элликсоном [Ellickson, 1987, p. 76]. Все эти элементы контроля в совокупности образуют систему общественного контроля (см. табл.).

Система общественного контроля

Кто контролирует соблюдение правил?	Правила	Наказание	Система контроля
Первая сторона	Личная этика	Угрызения совести, чувство вины	Внутренний контроль
Вторая сторона	Контракты	Наказание осуществляет пострадавшая сторона	В рамках контракта контроль осуществляет сторона, которой дается обещание
Третья сторона:			
а) сообщество людей	Нормы, действующие в данном сообществе	Наказание, осуществляемое членами сообщества	Неформальный контроль
б) организация	Правила, действующие в организации	Принуждение со стороны организации	Контроль со стороны организации
в) государство	Законы	Принуждение со стороны государства	Правовая система

Первая сторона — это сам человек, который следит за соблюдением норм поведения, ставших его внутренним убеждением, и он сам наказывает себя, если нарушает их.

Вторая сторона — это лицо, которому при заключении контракта дается обещание (кредитор по договору). Оно следит за исполнением данных ему обещаний и применяет награды и санкции в зависимости от того, исполняет ли другая сторона свои обязательства перед ним.

Контроль *третьей стороной* отличается от контроля, который осуществляет вторая сторона, тем, что в этом случае действуют правила, на которые контролируемое лицо не давало явного согласия, а санкции осуществляют люди, не принимавшие участия в исходном взаимодействии. Третьей стороной, осуществляющей контроль, могут быть не организованные в форме иерархии социальные силы, организации или государство. Третьи стороны, которые осуществляют принуждение, весьма разнообразны. Они могут включать правовую систему государства, фирмы с двумя или более занятыми, католическую церковь, Международную федерацию тенниса, Всемирную торговую организацию и т.д. Третьи стороны налагают издержки различными способами. Государство налагает издержки путем использования физического насилия (заключение в тюрьму), католическая церковь — путем отлучения от церкви. В рамках неформального контроля внутри определенного сообщества людей контролерами* могут быть родственники, друзья, те лица, которые передают слухи о нарушителе, члены «комитета бдительности» и другие лица.

Контролеры могут разнообразными способами объединять свои усилия, и тогда возникают *смешанные* системы контроля. Один контролер может сознательно следить за соблюдением правила, установленного другим контролером. Граждане государства могут стать членами «комитетов бдительности», которые следят за соблюдением требований закона. С другой стороны, представители государственной власти (полицейские), исполняя свои обязанности, могут руководствоваться неформальными правилами и собственной этикой, а не буквой закона.

Когда суды обращаются к обычаям делового оборота, чтобы конкретизировать неполный контракт, заключенный сторонами, они принуждают к исполнению неформальных правил, возникших в определенном деловом сообществе.

* Контролером мы называем лицо, которое следит за соблюдением правил.

1.4.4. Неформальные правила профессиональных сообществ как источник формальных правил

В юриспруденции издавна ведется дискуссия об источниках права. В течение длительного времени продолжает существовать точка зрения, которая рассматривает социальные нормы, возникшие в процессе длительной культурной эволюции, в качестве надлежащих, сбалансированных решений социальных проблем, которые обладают преимуществами по сравнению с правовыми нормами, сконструированными законодателем и используемыми как инструмент планирования. Этот подход можно обнаружить еще в исторической школе Фридриха фон Савиньи и в его спорах с Тибо в начале XX века. Савиньи утверждал, что источниками права является не закон и законодатель, а непосредственный выразитель народного сознания — обычай или наука, которая заменяет обычай там, где он не поддается непосредственному наблюдению и где его выявление требует специальных технических приемов.

Этот подход характерен и для некоторых современных исследователей в области экономики права. Так, Кутер, один из авторов известного учебника по экономике права, предложил подход, который в литературе получил название структуралистского. В соответствии с этим подходом задача судов заключается в том, чтобы преобразовать социальные обычаи в правовые нормы, если структура игры, которая породила неформальное правило, приводит к эффективности. При этом под эффективностью понимается максимальное благосостояние той группы, в которой действует это правило. Суды, по мнению Кутера, должны искать эффективные решения, которые возникли в процессе социального взаимодействия людей в рамках определенных структур, поддерживающих сотрудничество между ними [Cooter, 1996].

Существует два различных способа, с помощью которых социальные нормы могут стать нормами правовыми: во-первых, через обычное право и, во-вторых, через прецедентное право. Обычное право можно определить как правило, которое хотя и не является кодифицированным, однако в основном соблюдается членами определенного сообщества и считается юридически обязательным. «Обычаем, говоря вообще, называется ряд постоянных и однообразных соблюдений какого-либо правила в течение более или менее продолжительного времени. Обычай юридический,

как источник права, называется также обычным правом» [Мейер, 2003]. Социальная норма может стать обычным правом, если она укоренилась в данном сообществе и ее поддерживает общая убежденность в том, что все члены сообщества должны ее соблюдать. Обычное право признается в качестве одного из источников права в системе континентального права [Давид, Жоффре-Спинози, 1999, с. 93—95]. Однако обычное право тесно связано с прецедентным правом, потому что неписанные правила обычно обнаруживаются с помощью судебного решения и вопрос о существовании обычая делового оборота решается судами. Теоретически обычаи делового оборота существуют без формального признания судами, но на практике существующие социальные нормы определяются как обычаи делового оборота только в процессе судебного разбирательства.

Социальные нормы, спонтанно возникшие в определенном профессиональном сообществе, могут быть интегрированы в законодательство, но для этого они должны быть обнаружены судом. Суд может, например, обратиться в торговую палату, а та в свою очередь может опросить своих членов о существовании определенной социальной нормы, регулирующей торговые отношения. Однако выявления судом существования обычая недостаточно для того, чтобы обычай стал нормой права. Суды могут осуществлять нормативный контроль в этой области.

Объясним, что это означает, с помощью следующего примера [Ott, Schaeffer, 1993, p. 293—294]. В Германии уже давно ведутся споры о правовой природе принципов надлежащего бухгалтерского учета, очень хорошо иллюстрирующие меняющиеся взаимоотношения между социальными и правовыми нормами в процессе развития права.

В самом начале этих споров принципы надлежащего бухгалтерского учета рассматривались, как правило, как обычная практика в среде купцов. Впервые упоминание о «принципах надлежащего бухгалтерского учета», которые рассматривались как фактические обычаи купцов, встречается в Коммерческом кодексе 1897 года. Идея заключалась в том, что нормы поведения в деловой жизни возникают самопроизвольно. В то время было широко распространено мнение, что экономика спонтанно породит надлежащий порядок и нормы поведения, а государственное законодательство должно при этом воздерживаться от вмешательства.

Однако эта модель создания правил не была реализована на практике. Суды не ограничивались выявлением и признанием обычаев бухгалтерского учета, существовавших в деловом сообществе, а осуществляли нормативный контроль и корректировку социальных норм. Практика бухгалтерского учета реально существовавших купцов не была так же значима, как практика «уважаемого, честного и идеального купца», модель которого использовалась для оценки методов бухгалтерского учета. Понятие «уважаемый и честный купец» — это представление судьи о том, как должен вести себя купец, хотя реально действующие купцы могли и не вести себя подобным образом. Развитие правовых норм, таким образом, смещается на нормативный уровень. Обычаи и практики бухгалтерского учета, принятые в профессиональном сообществе, не становятся правовой нормой, если они не прошли через «фильтр судебного контроля». Судья должен рассмотреть последствия возможного правила и сравнить его с правовыми целями бухгалтерского учета. В большинстве случаев судебное решение, которое создает правовую норму, сочетает различные элементы: заключение о правовых принципах надлежащего бухгалтерского учета, прецеденты, показания экспертов и ссылки на литературу.

Почему суды в данном случае не придерживаются «структуралистского подхода», в соответствии с которым достаточно выявить социальную норму и показать, что она эффективна в рамках того сообщества, в котором она возникла, и тогда эту социальную норму можно было бы закрепить в качестве нормы права? Основная причина того, что реально существующая практика бухгалтерского учета не может быть просто принята в качестве правовой нормы, заключается в том, что она может оказывать неблагоприятное воздействие на тех лиц, которые не входят в данное профессиональное сообщество и не участвуют в ее создании. Практика бухгалтерского учета в профессиональном сообществе не отражает компромисса между инсайдерами, т.е. лицами, входящими в данное профессиональное сообщество, и аутсайдерами — лицами за его пределами.

Чтобы показать возможное неблагоприятное воздействие норм профессионального сообщества на тех лиц, которые не являются частью этого сообщества, воспользуемся еще одним примером из истории Германии [Ott, Schaeffer, 1993, p. 297]. Картели, возникшие в Германии в период, предшествовавший Первой миро-

вой войне, — это негативный пример принятия судебной системой самопроизвольно возникшего порядка. В этот период Германия стала «классической страной картелей». В 1895 году там насчитывалось 385 картелей, охватывавших 12 тыс. компаний. Германский правовой порядок относился к ним терпимо и даже санкционировал их создание. В некоторых случаях, еще до 1933 года, картели поддерживались силой закона. В 1897 году было принято знаменитое решение имперского Верховного суда о том, что создание картеля не противоречит закону, которое аргументировалось тем, что картели позволяют избежать социальной катастрофы, возможной в результате перепроизводства. Это решение стимулировало экспансию картелей, но позже подверглось серьезной критике. В настоящее время принятие самопроизвольного порядка, который возникает в рамках картеля, в Германии считается фундаментальной ошибкой германского гражданского права, которое не смогло правильно оценить неблагоприятные последствия сотрудничества компаний в рамках картеля.

Основные понятия главы

Институт
Механизм принуждения к соблюдению правил
Неформальные институты
Организация
Формальные институты

Вопросы для самопроверки

1. Как определяет понятие «институт» неoinституциональная экономическая теория?
2. В чем отличие института от организации?
3. Какие функции выполняет институт, возникающий в ситуации «дилемма заключенных»?
4. В чем отличие ситуации «невидимая рука» от ситуации «дилемма заключенных»?
5. Какие функции выполняет институт в ситуации координации?
6. Какие функции выполняет институт, возникающий в ситуации неравенства?

7. Чем ситуация «дилемма заключенных» отличается от ситуации неравенства?

8. В чем отличие неформальных правил от правил формальных?

9. Какие функции выполняет информационная санкция и в чем заключается ее отличие от других видов санкций за несоблюдение неформальных правил?

10. Чем автоматическая санкция отличается от внутренней санкции — вины?

11. В чем отличие двусторонних санкций от санкций многосторонних?

12. Как государство может влиять на изменение неформальных правил?

13. Назовите основные элементы системы общественного контроля и выделите основные типы контролеров.

Вопросы к размышлению

1. Можно ли сказать, что абсолютный диктатор — это лучший вариант третьей стороны, осуществляющей принуждение?

2. Существование формального правила легче доказать, чем существование социальной нормы. Чем можно объяснить сложности, связанные с выявлением социальной нормы, и что может свидетельствовать о том, что она существует?

3. Существуют так называемые спящие нормы права, которые малоизвестны и редко применяются на практике. Как вы думаете, является ли «спящая норма» институтом?

4. В обыденной жизни потенциальные «дилеммы заключенных» регулируются не столько нормами закона, сколько неформальными социальными нормами. Приведите несколько примеров подобного института, который заставляет людей выбирать те стратегии, которые могут быть непривлекательными для них. Какие ситуации, по вашему мнению, встречаются чаще: ситуации координации или ситуации «дилемма заключенных»?

5. Какие правила, на ваш взгляд, более гибкие — формальные или неформальные?

6. Приведите примеры, иллюстрирующие различные типы взаимодействия между формальными и неформальными правилами.

7. Сравните следующие ситуации:

а) Вы пытаетесь заключить сделку с иностранным контрагентом, однако не знаете языка, на котором говорит ваш контрагент, он не говорит на вашем языке, а найти переводчика вы не смогли. Сделку заключить не удастся.

б) Вы пытаетесь заключить сделку и обсуждаете ее условия с контрагентом, при этом ваша речь грамматически правильная, в то время как речь вашего партнера выдает в нем человека, относящегося к другому, более низкому социальному кругу. По непонятным вам причинам контрагент отказывается заключать с вами сделку, и вам кажется, что именно различие в речи сыграло в этом отказе определенную роль.

В каждой из этих ситуаций вы понесли определенные потери — вам не удалось заключить сделку, которая была выгодна для вас, и это можно рассматривать как определенного рода санкцию. Какие типы санкций действуют в этих ситуациях? Объясните различие между этими типами санкций.

Приложение к главе 1

Основные понятия теории игр

Право регулирует поведение людей в сложных ситуациях, когда в процессе их взаимодействия возникает конфликт. Его можно представить в виде математической модели, которая называется *игрой*. В зависимости от возможности предварительных переговоров между игроками различают кооперативные и некооперативные игры. Игра называется *кооперативной*, если до ее начала игроки образуют коалиции и договариваются о стратегиях. Примером кооперативной игры может служить образование коалиций в парламенте при голосовании. Мы будем иметь дело с играми, в которых игроки не могут координировать свои стратегии подобным образом. Действительно, если бы они могли договариваться, то необходимости в институте не возникало бы, а между тем цель нашего использования игр в главе 1 — объяснить, почему в определенных ситуациях возникает потребность в институте.

Игры, в которых каждый участник действует независимо от других и заинтересован в достижении наиболее благоприятного результата для себя при заданных правилах игры и существующих ограничениях, называются *некооперативными*. В некооператив-

ных играх, даже если все участники взаимодействия выбирают такие варианты поведения, при которых достигается кооперация, они делают это только потому, что каждому из них это становится выгодным.

Каждая игра, описывающая конфликт при взаимодействии людей, должна содержать следующие составляющие:

- 1) множество участников взаимодействия, или *игроков*; игрокам можно присваивать номера или имена;
- 2) описание возможных действий каждого из игроков, которые называются *стратегиями*;
- 3) набор *выигрышей*, которые получают игроки при каждом возможном исходе.

В теории игр предполагается, что выигрыши, которые получает каждый игрок, и стратегии, доступные им, известны всем игрокам, т.е. каждый игрок знает свои возможные стратегии и выигрыши и ему также известны стратегии и выигрыши другого игрока. На основе этой информации каждый игрок решает, какую стратегию выбрать. Цель каждого игрока — добиться максимального выигрыша (или минимального проигрыша), т.е. каждый игрок обнаруживает признаки *человека экономического*, который действует в собственных эгоистических интересах и максимизирует собственное благосостояние.

Выигрыш каждого из игроков зависит от того, какую стратегию выбрал этот игрок, а также от стратегии другого игрока. Зависимость выигрышей игроков от выбранных ими стратегий описывается *матрицей выигрышей*. Строки этой матрицы — это возможные стратегии первого игрока, а столбцы — возможные стратегии второго игрока. В каждой клетке матрицы располагаются пары выигрышей, которые определяются соответствующими стратегиями игроков. Напомним, что выигрыш первого игрока зависит не только от того, какую стратегию выбрал он сам (т.е. от номера строки), но и от того, какую стратегию выбрал второй игрок (т.е. от номера столбца). До того момента, когда взаимодействие действительно произойдет, игроки не знают точную величину своего выигрыша, т.е. осуществляют выбор в условиях *неопределенности*.

Мы будем иметь дело с играми, в которых принимают участие два игрока. На протяжении всего взаимодействия они будут выбирать только один вариант поведения, в этом случае стратегия

игрока называется *чистой* в отличие от другой стратегии, которая называется *смешанной*, потому что игрок чередует варианты своего поведения в соответствии с определенной частотой выбора (вероятностью) каждой из стратегий.

Математические игры часто иллюстрируются с помощью обычных игр, в которые играют люди. Проиллюстрируем эти понятия на примере детской игры «камень — ножницы — бумага», правила которой всем хорошо известны [Крерс, 1997, р. 9—36]. В эту игру обычно играют вдвоем. Игроки — ребенок *A* и ребенок *B* — одновременно выбирают один из трех возможных вариантов — камень, ножницы, или бумага. Это и будут возможные *стратегии* участников игры. В зависимости от того, какой выбор сделал каждый ребенок, игру выигрывает или ребенок *A*, или ребенок *B*, возможна также ничья. Предположим, что в случае выигрыша ребенок получает 1, в случае проигрыша — теряет 1, а в случае ничьей — 0. Тогда эту игру можно представить в следующей форме:

		Ребенок <i>B</i>		
		Камень	Ножницы	Бумага
Ребенок <i>A</i>	Камень	0; 0	+1; -1	-1; +1
	Ножницы	-1; +1	0; 0	+1; -1
	Бумага	+1; -1	-1; +1	0; 0

В этой игре есть все необходимые составляющие:

два *игрока* — ребенок *A* и ребенок *B*, у каждого игрока есть три доступные *стратегии* — сказать «камень», «ножницы» или «бумага». Стратегии ребенка *A* представлены в строках, а стратегии ребенка *B* — в столбцах матрицы. Каждая клетка матрицы задает платежи, которые получит каждый участник при выборе соответствующих стратегий. Первая цифра в ячейке — это выигрыш ребенка *A*, вторая цифра в ячейке — выигрыш ребенка *B*. Например, если ребенок *A* выберет камень (верхняя строка), а ребенок *B* — бумагу (правый столбец), то ребенок *A* проиграет 1, а ребенок *B* — выиграет 1 (результатом игры будет пересечение верхней строки и правого столбца).

Игры, представленные в подобной форме, называются *матричными*.

Одним из решений игры может быть нахождение *равновесия по Нэшу*, т.е. такого набора стратегий (по одной для каждого игрока), при котором ни один из игроков не имеет стимула в одностороннем порядке поменять свою стратегию. Или, выражаясь более просто, можно сказать, что игроки будут находиться в равновесии по Нэшу, если, узнав о выборе другого игрока, каждый из них остается довольным своим выбором.

Рассмотрим следующую игру:

		<i>Б</i>	
		1	2
<i>А</i>	1	5;5	-1;6
	2	6;-1	0;0

Равновесием по Нэшу в этой игре является пара стратегий {2;2}. Если бы игроки *А* и *Б* одновременно изменили свой выбор в пользу стратегии «1», каждый из них увеличил бы свой выигрыш с 0 до 5. Однако это вряд ли возможно в ситуации, когда они выбирают стратегию одновременно и не могут повлиять друг на друга. У каждого игрока есть стимул отклониться от стратегии «1» в одиночку, так как тем самым он может увеличить свой выигрыш с 5 до 6. И даже если бы игроки могли заранее договориться о том, что каждый выберет стратегию «1» в ситуации, когда не существует гарантии выполнения обязательства не отклоняться от стратегии «1» или когда нет возможности наказать провинившуюся сторону, результат, скорее всего, не изменился бы.

Одинцова, М. И. Институциональная экономика [Текст] :
О-42 учеб. пособие / М. И. Одинцова ; Гос. ун-т — Высшая школа эконо-
номики. — 3-е изд. — М. : Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы
экономики, 2009 — 397, [1] с. — Глоссарий: с. 375—386. — Библиогр.:
с. 387—397. — 2000 экз. — ISBN 978-5-7598-0712-4 (в обл.).

Настоящее пособие представляет собой введение в курс институцио-
нальной экономики. В соответствии со сложившейся традицией преподава-
ния этой дисциплины в нем рассматриваются основные понятия институцио-
нальной теории — формальные и неформальные институты, трансакционные
издержки, права собственности, контракты; предлагается институциональное
объяснение фирмы, государства; освещаются проблемы развития институтов.
Пособие подготовлено с учетом многолетнего опыта автора в преподавании
данного курса для студентов факультета права, при этом учтена специфика
подготовки юристов, а также их мышления и восприятия.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специ-
альностей.

УДК 330.341.2(075)
ББК 65.01

Учебное издание

Одинцова Марина Игоревна

Институциональная экономика

Третье издание

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *М.К. Петросян*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *О.А. Иванова*

Корректор *Ф.Н. Морозова*

Отпечатано при содействии ООО «МАКС Пресс»

Подписано в печать 07.10.2009. Формат 60×88 1/16. Бумага офсетная № 1
Гарнитура NewtonС. Печать офсетная. Усл. печ. л. 24,25. Уч.-изд. л. 24,14
Тираж 2000 экз. Изд. № 1065

Государственный университет — Высшая школа экономики.

125319, Москва, Кочновский проезд, д. 3

Тел./факс: (495) 772-95-71

ISBN 978-5-7598-0712-4



9 785759 807124