

Глава 1. Нормы, правила и институты

В данной главе будет рассмотрено одно из основных понятий новой институциональной экономической теории — понятие института. Первый, вводный, параграф главы посвящен обсуждению роли информации в процессе принятия экономических решений и значимости образцов поведения для сокращения издержек принятия решений, во втором параграфе вводится и детально анализируется понятие института, а третий параграф содержит общее описание институциональной структуры экономики.

1.1. Экономическое поведение и информация

Экономическое поведение как принятие решений. В рамках экономической теории поведение экономических агентов — действия, нацеленные на рациональное использование ограниченных ресурсов, — рассматривается как последовательность актов принятия решений. Экономический агент, исходя из своей целевой функции, — функции полезности для потребителя, функции прибыли для предпринимателя и т.п., — и имеющихся ресурсных ограничений, выбирает такое распределение ресурсов между возможными направлениями их использования, которое обеспечивает экстремальное значение его целевой функции.

Такая трактовка экономического поведения базируется на ряде явных и неявных предпосылок (которые подробно рассматриваются в заключительной главе учебника), среди которых здесь важно выделить одну: упомянутый *выбор* варианта использования ресурсов имеет сознательный характер, т.е. предполагает *знание* агентом как цели своих действий, так и возможностей использования ресурсов. Такое знание может иметь как достоверный, детерминированный характер, так и включать знание лишь некоторых вероятностей, но в любом случае *без наличия информации* о цели действия и ресурсных ограничениях выбор варианта действия (использования ресурсов) невозможен.

Информация, необходимая для принятия решения, может как уже иметься в памяти экономического агента (индивида), так и специально собираться им для выбора варианта действий. В первом случае принятие решения может быть осуществлено незамедлительно, во втором — между возникновением необходимости в распределении ограниченных ресурсов и самим актом их распределения должно пройти определенное *время*, необходимое для получения (сбора, покупки и т.п.) необходимых данных. Кроме того, получение нужной информации (помимо той, что уже имеется в памяти индивида) неизбежно требует расходования ресурсов, т.е. несения агентом определенных издержек.

Ограничения при принятии решений. Это означает, что ограничения, возникающие в рамках задачи принятия решений, опосредующей экономическое действие, включают не только «стандартные» ограничения на доступные материально-вещественные, трудовые, природные и т.п. ресурсы. Они включают также и ограничения на доступную *информацию*, а так-

же *временное ограничение* — на величину того отрезка времени, в течение которого необходимо оптимально (с точки зрения той или иной целевой функции) распределить ресурсы.

Если время сбора необходимой информации в условиях существования других ограничений (например, на денежные средства для ее приобретения) превышает максимально допустимое, индивид вынужден принимать решение *при неполной информации*, заведомо *теряя в эффективности* использования имеющихся у него ресурсов.

Предположим, что правительство объявило конкурс на исполнителя весьма выгодного контракта, установив ограниченные сроки подачи предложений, и объявив, что победитель устанавливается не только по критерию цены, но и по критерию качества проработки проекта по исполнению контракта. В таких условиях фирма, не способная в течение установленного срока разработать детальный план исполнения контракта, может оказаться в проигрыше, несмотря на адекватные возможности выполнения контракта по существу.

Очевидно, в данном примере временное ограничение определяет повышенные расходы других ресурсов на его выполнение. Если бы фирма, например, не стремилась разработать бизнес-план только собственными (ограниченными) силами, а наняла для его разработки сторонних специалистов (естественно, понеся большие издержки), она вышла бы на конкурс с более качественной документацией и смогла бы стать его победителем. Иначе говоря, данный пример демонстрирует некоторую «взаимозаменяемость» временного и ресурсных ограничений.

Рассмотрим, однако, другой пример: пусть рабочий получил задание выточить некоторую деталь на токарном станке. Очевидно, это задание предполагает выполнение целой серии отдельных действий, каждое из которых, в принципе, может осуществлять многими разными способами: заготовку от места их хранения до станка можно нести быстро или медленно, по прямой или по иной линии, заготовку можно крепить, закручивая гайки с большей или меньшей силой, резать можно разными резцами, скорость резания тоже можно выбирать в довольно широком диапазоне, и т.д. Если бы наш работник решил оптимизировать все свои действия, в явном виде ставя и решая соответствующие задачи распределения ресурсов, нетрудно догадаться, что, получив задание в прошлом году, он все еще решал бы такие задачи в году нынешнем. Дело в том, что, скажем, только оптимизация режимов резания требует постановки сотен экспериментов для получения необходимых данных, а формулирование, например, критерия оптимизации траектории движения индивида вообще представляет собой задачу, которую не ясно как решать. Этот пример подчеркивает также важность такого типа ограничений, как *ограниченные калькулятивные способности людей*, невозможность проведения ими без соответствующего инструментария длительных и масштабных вычислений.

Разберем еще один пример. Пусть группа граждан, желающая совместно заняться предпринимательством на территории России, стремится зарегистрироваться в качестве юридического лица. Она может подготовить некоторый набор документов, который, *как ей кажется*, вполне достаточен для этого, затратив на это свои усилия, время и средства, и прийти с ним в регистрационные органы. Если этот набор не соответствует требованиям закона, эти органы, естественно, не регистрируют такое юридическое лицо. Наша группа граждан может в течение неопределенного срока повторять свои безуспешные попытки, используя, в сущности, метод проб и ошибок, однако не добиться успеха. Ведь упомянутые

выше *ограниченные калькулятивные и предсказательные способности* не позволяют им угадать, какие именно документы и в какой форме необходимо представить в регистрирующие органы для получения желаемого статуса.

Приведенные положения, примеры и рассуждения ясно показывают, что реальные экономические агенты, — хозяйствующие субъекты, — принимают решения не только на основе *неполной, ограниченной информации* о ресурсах и способах их использования, но и ограничены в *возможностях обработки* и переработки этой информации для выбора наилучшего варианта действий. Тем самым, реальные экономические агенты, согласно терминологии, предложенной Гербертом Саймоном, являются *ограниченно рациональными субъектами*.

Ограниченная рациональность — это характеристика экономических агентов, решающих задачу выбора в условиях неполной информации и ограниченных возможностей по ее переработки.

Между тем, разумеется, никакой нормальный человек в очерченных выше ситуациях с обработкой детали на токарном станке или подготовкой документов для регистрации предприятия не ставит и не решает задач последовательной оптимизации каждого из своих действий, или предсказания набора требований к документам. Вместо этого люди используют *образцы* (шаблоны, модели) *поведения*.

Так, применительно к примеру с принятием технологического решения, вместо расчетов оптимальной траектории и скорости движения от склада заготовок к станку рабочий идет так, как *привык* ходить: *привычка* — это типичный и массовый *образец* поведения. Вместо того, чтобы экспериментально обнаруживать наилучший режим резания для материала, с которым он еще не работал (если опыт работы уже есть, то действует привычка), рабочий воспользуется *справочником*, в котором записаны оптимальные режимы обработки различных материалов.

Для примера с подготовкой документов для регистрации предприятия, вместо «экспериментального» выявления требований к этому набору люди используют *нормативно-правовые документы*, например, текст Гражданского кодекса РФ (ч. 1, гл. 4) и других нормативных актов.

Легко видеть, что такая запись в справочнике или положение нормативного акта (а также и привычка, если попытаться ее логически реконструировать) представляет собой *готовую модель* рационального (оптимального) действия:

если текущая ситуация есть S, действуй способом A(S). (1.1)

При этом подразумевается, что способ A(S) таков, что получающийся результат является наилучшим из возможных с точки зрения типичных для ситуации S критериев принятия решений.

Независимо от того, имеется ли готовый шаблон поведения непосредственно в памяти индивида (выработан он на основе собственного опыта, серии проб и ошибок, или же получен в процессе обучения, также не имеет значения), или обнаруживается во внешних источниках информации, его применение происходит по вполне стандартной схеме:

- идентификация ситуации;
- подбор шаблона вида (1.1), включающего идентифицированную ситуацию;

- действие способом, соответствующим шаблону.

Если сравнить приведенные этапы с этапами процесса принятия решений, налицо очевидная *экономия усилий* (а стало быть, экономия ресурсов и времени) при определении того, какое действие осуществлять. Прибавив к этому то обстоятельство, что перечисленные действия зачастую выполняются неосознанно, в «автоматическом режиме», легко прийти к выводу о том, что

Шаблоны и образцы поведения представляют собой средства экономии ресурсов в рамках задач определения наилучших способов действий.

Выделенная характеристика моделей поведения, используемых экономическими агентами в ходе рационализации использования своих ограниченных ресурсов для определения того, каким способом их использовать, неявно предполагает, что индивиды либо пользуются внутренними образцами (привычками), либо сами выбирают какие-то внешние образцы для подражания (для следования им). При этом они, следуя образцам и шаблонам, в полном соответствии с положениями экономической теории, ведут себя рационально, максимизируют свою полезность (ценность, стоимость и т.п.).

Однако непосредственное наблюдение показывает, что в жизни есть и другие шаблоны и образцы поведения, следование которым *мешает* человеку максимизировать свою функцию полезности.

Рассмотрим еще один пример, имеющий на этот раз не условный, а вполне конкретный характер. В западных университетах при проведении письменных экзаменов зачастую в аудиториях нет преподавателей или других сотрудников факультета. Казалось бы (с точки зрения типичного отечественного студента), созданы идеальные условия для списывания, пользования шпаргалками и т.п. Однако никто из экзаменуемых не ведет себя так. Объяснение (точнее, его первый, поверхностный слой) очень просто: если кто-то из сдающих экзамен решится на такое, его коллеги немедленно сообщат об этом преподавателю («донесут» или «настучат», как принято говорить), и нечестный студент получит заслуженный нулевой балл (если вообще не будет изгнан).

Со стороны студентов, честно пишущих свои работы, такое поведение («доносительство») будет простым следованием привычке, которая, как многие другие привычки, имеет вполне рациональное основание. Ведь в зависимости от результатов экзаменов студенты получают соответствующий рейтинг, а в зависимости от рейтинга формируется спрос на выпускников со стороны работодателей. Следовательно, студент, пользующийся шпаргалкой или списывающий на экзамене, получает необоснованное конкурентное преимущество при приеме на работу и определении его оклада. Сообщив о его неправильном поведении, другие студенты устраняют, тем самым, недобросовестного конкурента, что является вполне рациональным действием.

В то же время для того из экзаменующихся, кто обладает недостаточными знаниями для успешной сдачи экзамена, упомянутая привычка других явно *мешает* совершить действие, способное принести *ему* пользу. Вместе с тем, будучи уверенным в том, что обман обязательно раскроется (что грозит значительной утратой полезности), такой студент, несмотря на искушение, все же воздержится от попытки получить неадекватно высокий балл.

В этой ситуации можно сказать, что он также *следует образцу* или шаблону поведения, — однако *вопреки своему желанию*, рационально сопоставляя выгоды и издержки отклонения от этого, фактически навязанного ему другими образцами.

Модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации, принято называть правилами или нормами.

Обобщая сказанное, мы можем заключить, что в реальной жизни, кроме известных из экономической теории ресурсных, временных и информационных ограничений на выбор направлений действий и способов использования ресурсов, существуют и другие типы ограничений, связанные с существованием норм или правил¹.

1.2. Институты и их функции в экономике

Норма (правило). Исследованием норм, прежде всего социальных, т.е. действующих в обществе и отдельных его группах, а не являющихся индивидуальными привычками, традиционно занимались (и занимаются) философы, социологи, социальные психологи. В неоклассической экономической теории, составляющей ядро всей современной экономической науки, эта категория отсутствует. Объяснение этому, в свете приведенного выше *информационного объяснения* возникновения правил, вполне прозрачно: если информация о ситуации принятия решений полна, бесплатна и мгновенна, никакой необходимости в возникновении правил и, тем более, во введении их в экономическую теорию, не возникает.

Поскольку в реальности правила, тем не менее, есть, и они ощутимо влияют на поведение экономических агентов, на их издержки и выгоды, этот феномен заслуживает достаточно детального и пристального изучения.

Наиболее общей категорией в рамках обсуждаемого круга понятий выступает понятие *социальной нормы*. «Социальные нормы — важнейшие средства социальной регуляции поведения. С их помощью общество в целом и различные социальные группы, вырабатывающие эти нормы, предъявляют своим членам требования, которым должно удовлетворять их поведение, направляют, регулируют, контролируют и оценивают это поведение. В самом общем смысле слова нормативная регуляция означает, что индивиду или группе в целом предписывается, «задается» определенный — должный — вид поведения, его форма, тот или иной способ достижения цели, реализации намерений и т.д., «задаются» должная форма и характер отношений и взаимодействий людей в обществе, а реальное поведение людей и отношения членов общества и различных социальных групп программируются и оцениваются в соответствии с этими предписанными, «заданными» стандартами — нормами», — писала отечественный философ М.И. Бобнева².

Наличие в обществе норм как образцов поведения, отклонение от которых порождает наказание нарушителя со стороны других членов общества, ограничивает, как отмечалось, возможности выбора для индивида, препятствуя реализа-

¹ В принципе понятие нормы и понятие правила могут быть разграничены, однако такое разграничение имеет чисто «вкусовой» характер, поэтому мы не будем здесь этого делать, принимая предпосылку о том, что соответствующие термины представляют собой синонимы. Использование того или иного из них будет далее регулироваться только стилистическими соображениями.

² Бобнева М.И. (1978), *Социальные нормы и регуляция поведения*, М.: Наука, с.3.

ции его стремления к рациональности. «Рациональное действие ориентировано на результат. Рациональность подсказывает: «Если вы хотите достичь цели Y, предпринимайте действие X». Напротив, социальные нормы, как я их понимаю, *не ориентированы на результат*. Простейшие социальные нормы имеют формулу «Предпринимайте действие X» или «Не предпринимайте действие X». Более сложные нормы гласят: «Если вы предпринимаете действие Y, тогда предпринимайте действие X», или: «Если другие предпринимают действие Y, тогда предпринимайте действие X». Еще более сложные нормы могут предписывать: «Предпринимайте действие X, потому что было бы хорошо, если бы вы так поступали». Рациональность по сути своей обусловлена и ориентирована на будущее. Социальные нормы или безусловны или, если обусловлены, то не ориентированы на будущее. Чтобы быть *социальными*, нормы должны разделяться другими людьми и в какой-то мере опираться на одобрение или неодобрение ими того или иного типа поведения», — отмечал Ю. Эльстер³.

Необходимо заметить, что приведенные Ю. Эльстером «формулы» социальных норм являются их *сокращенными* выражениями, не отражающими *логической структуры* соответствующего типа высказываний. Последняя включает:

- описание условий (ситуации), в которых индивид обязан следовать образцу;
- описание образца действий;
- описание санкций (наказаний, которые будут применены к индивиду, поведшему себя не в соответствии с образцом, и/или поощрений, которые получит индивид, последовавший образцу, оказавшись в соответствующей ситуации) и их субъектов; субъекты санкций называются также *гарантами* нормы.

Здесь важно подчеркнуть, что термин «описание», использованный при характеристике структуры любой нормы, понимается достаточно широко: это может быть любая знаковая конструкция, от произнесенных или подуманных слов до записей на бумаге, камне или магнитном носителе. Иными словами, приведенная структура свойственна всякой норме — как существующей (как знаковая модель должного поведения) лишь в сознании группы людей или в виде записи исследователя их поведения, так и записанной в виде определенного официального текста и санкционируемой властью государства или руководства какой-либо организации.

В *логических исследованиях* рассматривается обычно более сложная характеристика норм. При их анализе выделяют: *содержание, условия приложения, субъекта и характер* нормы. «Содержанием нормы является действие, которое может, должно или не должно быть выполнено; условия приложения — это указанная в норме ситуация, с наступлением которой следует или допустимо реализовать предусмотренное данной нормой действие; субъект — это лицо или группа лиц, которым адресована норма. Характер нормы определяется тем, обязывает она, разрешает или запрещает выполнить некоторое действие», — писал отечественный логик А.А. Ивин⁴.

Такая характеристика норм не противоречит введенной выше их полной логической структуре. Дело в том, что с точки зрения экономического анализа ха-

³ Эльстер Ю. (1993), Социальные нормы и экономическая теория // *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.73.

⁴ Ивин А.А. (1973), *Логика норм*, М.: Издательство МГУ, с.23.

рактер нормы — обязывающий, запрещающий или разрешающий — не является ее существенным признаком. Ведь любая норма, независимо от ее характера, при осуществлении экономического действия выступает в роли некоторого *ограничителя выбора*. Даже норма, явно предоставляющая новые возможности, делает это лишь относительно ограниченного круга последних, пополняя множество допустимых альтернатив, но отнюдь не делая его универсальным, всеобъемлющим.

Ограничивающий характер любой нормы очень важен для понимания многих наблюдаемых на практике форм экономического поведения. Если агент видит, что его действие А способно принести ему значительную выгоду, но запрещено некоторой нормой N, у него вполне может возникнуть *стимул к нарушению* этой нормы. Как в этом случае обычно принимается решение? Если ожидаемая выгода от нарушения, В, *превышает* ожидаемые издержки нарушения, С, то рациональным оказывается *нарушить* N. Ожидаемые издержки нарушения зависят от того, будет ли нарушитель выявлен и наказан, поэтому снижению вероятности наказания будут способствовать такие формы поведения нарушителя, как обман, дезинформация, хитрость и т.п.

Поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства, в экономической теории принято называть оппортунистическим поведением.

Однако нарушение того или иного правила, будучи индивидуально выгодным, способно привести к отрицательным внешним эффектам, т.е. возложить на других индивидов дополнительные издержки, которые в сумме могут превысить индивидуальную выгоду нарушителя (например, издержки, связанные с ростом неопределенности, который порождается отступлениями индивидов от ожидавшихся способов действий в «нормируемой» ситуации). Следовательно, с точки зрения максимизации стоимости, подобные нарушения нежелательны. Средством их предотвращения выступают санкции — те или иные наказания за нарушение нормы, т.е. действия, направленные на снижение полезности для их объекта, например, путем возложения на него некоторых дополнительных издержек. Субъектом санкций выступает гарант нормы — индивид, выявляющий нарушение и применяющий санкции к нарушителю.

Достаточно часто нарушение правила может вести, однако, к максимизации стоимости. Предположим, некий торговец договорился с оптовиком о покупке у него партии из 100 чайников по цене 200 руб. Эта договоренность обусловила возникновение некоторого временного правила их взаимного поведения. Наняв грузовик за 1000 руб., он приезжает к оптовику, и обнаруживает, что чайники уже проданы тем другому торговцу, например, по цене 220 руб. за штуку. Это нарушение договоренности (временного правила, сформированного двумя частными лицами) создало прирост стоимости в 2000 руб., однако возложило на первого торговца издержки в 1000 руб. Совокупный баланс все равно остается положительным, но налицо негативные экстерналии — прямые потери одного из субъектов правила. Эти потери будут, очевидно, устранены, если оптовик возместит обманутому покупателю его издержки, но есть ли у оптовика стимулы сделать это? Такие стимулы возникнут, если первоначальное правило будет защищенным, т.е. если существует некоторый гарант, который принудит оптовика либо исполнить первую договоренность (что экономически нерационально), либо компенсировать издержки первому торговцу. В последнем случае нарушение правила приведет к возрастанию стоимости, и отрицательных внешних эффектов не возникнет, т.е. произойдет Парето-улучшение исходной ситуации.

Таким образом, с учетом сказанного выше,

В составе нормы выделяются: *ситуация Е* (условия приложения нормы), *индивид I* (адресат нормы), *предписываемое действие А* (содержание нормы), *санкции S* за неисполнение предписания А, а также субъект, применяющий эти санкции к нарушителю, или *гарант нормы G*.

Очевидно, что эта *полная* структура (или формула) нормы в реальности может часто не существовать. Иными словами, она есть лишь *логическая реконструкция, модель* сложной совокупности поведенческих актов, подсознательных представлений, образов, чувств и т.п.

Институт как единица анализа. Приведенная выше формула нормы описывает широкое разнообразие различных правил, — от часто меняющихся под влиянием обстоятельств индивидуальных привычек до переживающих века традиций, от правил поведения в школе, подписанных ее директором, до конституций государств, принятых на референдумах большинством населения страны.

В рамках этого разнообразия правил важно разграничить, на данном этапе анализа, два больших класса, различающихся механизмами принуждения их к исполнению. В общем случае *механизмом принуждения правила к исполнению* мы будем называть совокупность, состоящую из его гаранта (или гарантов) и правил его действий, регулирующих применение санкций к выявленным нарушителям «базового» правила. По данному признаку множество всевозможных правил разделяется на:

1. Правила, в которых гарант нормы **G совпадает с ее адресатом I**; такие правила выше были охарактеризованы как *привычки*; их можно назвать также *стереотипами поведения* или *ментальными моделями поведения*; для привычек свойствен **внутренний** механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за их нарушения налагает на себя сам адресат правила;
2. Правила, в которых гарант нормы **G не совпадает с ее адресатом I**; для таких правил характерен **внешний** механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за нарушение таких правил налагаются на нарушителя извне, другими людьми.

Соответственно, понятию института можно дать следующее определение:

Институт — это совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила

Это определение отличается от других определений, широко используемых в экономической литературе. Например, лауреат премии имени Нобеля по экономике Дуглас Норт дает следующие варианты определений:

«институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»⁵, это «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся

⁵ Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.17.

взаимодействия между людьми»⁶, «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений», или же «придуманные людьми ограничения, которые структурируют взаимодействия людей. Их составляют формальные ограничения (правила, законы, конституции), неформальные ограничения (социальные нормы, условности и принятые для себя кодексы поведения) и механизмы принуждения к их исполнению. В совокупности они определяют структуру стимулов в обществах и их экономиках»⁸.

Обобщая эти определения, А.Е. Шаститко трактует институт как

«ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил»⁹.

На практике можно пользоваться любым из этих определений, если четко помнить то обстоятельство, что механизм принуждения к исполнению «базового» правила в рамках института, — это внешний механизм, специально созданный людьми для этой цели.

Внимание к определению понятия института важно по той причине, что институты представляют собой базовую единицу анализа институциональной экономической теории, а их совокупность составляет предмет этой теории. Очевидно, четкое определение предмета исследования необходимо для систематического изложения любой научной теории. Одновременно, отделение содержания одного понятия от схожих с ним важно и с чисто практической точки зрения, поскольку гарантирует от ошибочного перенесения выводов, сделанных применительно к одним объектам и ситуациям, на другие, отличные от них, объекты и ситуации.

Чтобы пояснить важность этой роли строгого определения понятия института, обратим внимание на следующие моменты. Поведение экономических агентов, следующих тому или иному правилу, демонстрирует определенную *регулярность*, т.е. является *повторяющимся*. Однако к повторяющемуся поведению индивидов приводят не только действующие институты, но и *другие механизмы*, имеющие естественное происхождение, т.е. *вовсе не созданные людьми*.

Существование института говорит о том, что действия людей *зависят* друг от друга и *влияют* друг на друга, что они вызывают последствия (экстерналии, или иными словами, внешние эффекты), учитываемые другими людьми и самим действующим экономическим агентом. Естественные механизмы в результате их объективного существования приводят к схожим результатам, однако повторяющиеся действия оказываются следствиями решений, принимаемых отдельными экономическими агентами *независимо друг от друга* и без учета возможных санкций, которые к ним может применить гарант той или иной нормы.

⁶ Норт Д. (1993а), Институты и экономический рост: историческое введение// *THESIS*, т. 1, вып. 2, с.73.

⁷ Норт Д. (1993б), Институты, идеология и эффективность экономики// *От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик*, Л.И. Пяшева, Дж.А. Дорн (ред.), М.: Catallaxy, с. 307.

⁸ North, Douglass C. (1996), Epilogue: Economic Performance Through Time, in *Empirical Studies in Institutional Change*, Lee J. Alston, Thrainn Eggertsson, and Douglass C. North (eds.), Cambridge: Cambridge University Press, 344.

⁹ Шаститко А.Е. (2002), *Новая институциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, с.554.

Рассмотрим несколько условных примеров. Люди, живущие на верхних этажах высоких домов, желая выйти на улицу, пользуются лифтами (в случае их поломки – спускаются по лестнице), демонстрируя, тем самым, безусловную повторяемость своего поведения. Никто из них (за исключением самоубийц) не выпрыгивает в окна: человек понимает, что такой его поступок будет «наказан» законом тяготения. Можно ли говорить об отмеченной регулярности как об институте? Нет, поскольку механизм «наказания» отклонения от общего порядка действий не имеет никакого отношения к созданию его людьми.

На конкурентном рынке цены на однородную продукцию, демонстрируя определенную дисперсию, тем не менее, имеют одинаковый уровень. Продавец, установивший на таком рынке вдвое большую цену, определенно будет «наказан» разорением. Можно ли здесь говорить о существовании института установления равновесной цены? Нет, поскольку покупатели, избегающие приобретать товар по завышенной цене, вовсе не ставят перед собой цели наказать соответствующего торговца, — они просто принимают (независимо друг от друга) рациональные решения, не планировавшимися результатом которых и оказывается «наказание» такого продавца.

Людам свойственно регулярно питаться: человек, отступающий от этой регулярности, рискует поступиться своим здоровьем. Является ли регулярное питание институтом? Читатель, ознакомившись с приведенными выше примерами, уверенно ответит «нет», однако будет прав лишь частично: в жизни существуют ситуации, в которых регулярный прием пищи является институтом! Например, регулярность питания детей в семье поддерживается различными наказаниями уклоняющихся со стороны старших; регулярность питания солдат в армии поддерживается формальными нормами уставов; регулярность питания пациентов в больницах обеспечивается санкциями со стороны персонала. Таким образом, одно и то же наблюдаемое поведение может быть как следствием рационального выбора (скажем, творческий работник в процессе создания художественного произведения заставляет себя оторваться от работы для того, чтобы поесть) или привычки (основная масса регулярно питающихся людей), так и следствием действия социального института.

Важность разграничения закономерностей поведения на обусловленные институтами и определяемые другими причинами связана с правильным пониманием *значения институтов* в экономике и других сферах жизни общества, с решением практических задач повышения благосостояния и эффективности использования ресурсов. Если анализ показывает, что некоторые массовые действия нерациональны, источник этого можно (и нужно) искать как в сфере объективных причин, так и в сфере институтов, регулирующих поведение.

Значение институтов. Из наблюдений за экономической жизнью легко убедиться, что принимаемые государственной властью законы, определяющие те или иные правила осуществления различных хозяйственных операций, — заключения договоров, ведения бухгалтерского учета, проведения рекламных кампаний и т.п., — самым непосредственным образом сказываются как на структуре и уровнях издержек, так и эффективности и результатах хозяйственной деятельности предприятий.

Так, налоговые льготы венчурному капиталу стимулируют рискованные инвестиции в инновационный процесс – важнейший ресурс экономического роста в современной экономике. Запрет на использование в странах Европейского Сообщества авиадвигателей с чрезмерным уровнем шума может обусловить ощутимые негативные последствия для отечественного самолетостроения и туризма. Различные варианты разрешения конфликтов между работодателями и наемными работниками, в частности, связанные с участием или не участием в них профсоюзов, могут значительно изменить ситуацию на рынке труда. Правила тарифного и нетарифного регулирования экспорта и импорта, наряду с соотношением цен на внутреннем и мировом рынках, непосредственно влияют на стимулы к осуществлению соответствующих операций, и т.д.

Упомянутые (и другие схожие с ними) правила представляют собой, как легко видеть, формы осуществления государственного регулирования экономики, т.е. сознательных действий государства и его отдельных органов, нацеленных на изменение поведения экономических агентов. Очевидно, какого-либо специаль-

ного доказательства влияния институтов, формируемых и обусловливаемых такими действиями, не требуется. Более актуальным чаще бывает другой вопрос: почему вводимые правила *не влияют* на реальное поведение экономических агентов и экономики в целом, или влияют совсем *не так*, как задумывалось их авторами?

С точки зрения экономической теории, законодательно установленные правила хозяйственной деятельности представляют собой не что иное, как особый тип ограничений на возможности использования ресурсов, или ресурсных ограничений, а последние, конечно же, влияют на экономические результаты.

Однако те же прямые наблюдения за экономическими процессами не дают ясного ответа на другой вопрос: а воздействуют ли на экономику правила (как вводимые посредством законов, так и сформировавшиеся в прошлом какими-то другими путями), *не являющиеся* формами государственного регулирования, способами проведения экономической политики? Иными словами, все ли институты имеют значение для функционирования и развития экономики, или только те, которые непосредственно предписывают или ограничивают действия агентов по распределению и использованию ресурсов?

Вопрос о значении институтов, их воздействии на экономический рост и эффективность экономики, неоднократно затрагивается в классических работах исследователей, заложивших основы новой институциональной экономической теории.

Так, в упоминавшейся уже книге Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» приводится множество исторических примеров, наглядно демонстрирующих разнообразный характер и масштабы такого воздействия.

Один из наиболее ярких примеров такого рода – объяснение Д. Нортом резкого расхождения в экономическом могуществе Англии и Испании, произошедшего в Новое время, после длительного состояния примерного равенства их сил в XVI-XVII вв. По его мнению, причиной роста экономики Англии и стагнации экономики Испании были не ресурсы как таковые (Испания получила их из американских колоний больше, чем Англия), а характер взаимоотношений королевской власти и экономически активного дворянства. В Англии возможности короны в сфере изъятия доходов и другого имущества были существенно ограничены парламентом, представлявшим дворянство. Последнее, располагая тем самым надежной защитой своей собственности от властных посягательств, могло осуществлять долгосрочные и выгодные капиталовложения, результаты которых и выразились во впечатляющем экономическом росте. В Испании же власть короны была ограничена кортесами чисто формально, так что экспроприация имущества у потенциально экономически активных субъектов была вполне возможной. Соответственно, значимые и долгосрочные капиталовложения делать было весьма рискованно, и получаемые из колоний ресурсы использовались для потребления, а не для накопления¹⁰. Как долгосрочное следствие принятых в этих странах базовых политико-экономических (конституционных) правил, Великобритания стала мировой державой, а Испания трансформировалась во второразрядную европейскую страну.

Институты, отнюдь не являвшиеся способами государственного регулирования экономики, в этом примере проявили себя в Испании как мощные *ограничения* на деловую активность, фактически подавлявшие экономическую инициативу. В новейшей российской истории период 1917-1991 гг. в этом плане можно охарактеризовать как десятилетия, в течение которых экономическая инициатива по-

¹⁰ Подробнее проблематика влияния уровня защищенности собственности на экономические решения и экономическое развитие будет рассмотрена в главе 3 учебника.

давлилась не только косвенно, но и формально-юридически: в Уголовном кодексе СССР частнопредпринимательская деятельность трактовалась как *уголовное преступление*. Вместе с тем, политические институты Великобритании выступили мощными ускорителями экономического роста.

Приведенные примеры, демонстрирующие экономическое значение на первый взгляд не экономических институтов, обладают одной особенностью: все они фактически являются лишь *возможными интерпретациями* наблюдаемых общественных процессов.

В этой связи особую важность для убедительного доказательства экономического значения различных групп институтов имеют свидетельства, полученные в исследованиях второй половины 90-х годов XX века, использовавших технику эконометрического анализа для проведения межстрановых сопоставлений и выявления воздействий различных факторов на экономический рост. К настоящему времени выполнено около десятка подобных масштабных и дорогостоящих проектов, которые, различаясь деталями, показывают статистически достоверную позитивную связь между показателями экономического роста стран и «качеством» функционирующих в них институтов: чем выше индикаторы последнего, тем выше и устойчивее, в общем случае, демонстрируемые показатели экономического роста.

Приведем вкратце результаты одного из таких исследований, проведенного сотрудниками Мирового банка¹¹. В нем были сопоставлены данные по 84 странам за период 1982-1994 гг., характеризующие, с одной стороны, их экономический рост, а с другой — качество проводившейся экономической политики и степень защищенности прав собственности и контрактов. В роли измерителя экономического роста использовался показатель роста реального ВВП на душу населения. Качество экономической политики оценивалось по трем показателям: уровень инфляции, собираемость налогов и открытость для внешней торговли. Степень защищенности прав собственности и контрактов как выражение качества институциональной среды в стране измерялась индикатором, разработанным в Международном руководстве по оценке страновых рисков. Этот индикатор включает многочисленные оценки защищенности прав собственности и контрактов, объединяемые в пять групп: власть закона, риск экспроприации собственности, отказ от исполнения контрактов со стороны правительства, уровень коррупции во властных структурах и качество бюрократии в стране.

На первом этапе проведенного исследования Ф. Кифер и М. Ширли построили типологию стран по значениям названных качественных индикаторов, выделив для каждого из них по две градации — высокий уровень и низкий уровень, определив затем для каждой из сформировавшихся четырех групп стран средние значения показателя экономического роста. Оказалось, что в странах с высоким качеством экономической политики и высоким качеством институтов темпы экономического роста составили около 2,4%; в странах с низким качеством экономической политики и высоким качеством институтов — 1,8%; в странах с высоким качеством политики и низким качеством институтов — 0,9%; в странах с низким качеством обоих факторов — -0,4%. Иными словами, страны с неадекватной экономической политикой, но качественной институциональной средой росли в среднем вдвое быстрее, чем страны с обратной комбинацией уровней качества соответствующих факторов.

На втором этапе данного исследования было построено эконометрическое уравнение, связывающее темпы роста реальных доходов на душу населения с показателями, характеризующими политические и институциональные индикаторы, инвестиционную активность и уровень качества рабочей силы в стране. Этот более тонкий анализ показал, что качественные выводы, полученные на основе типологического сопоставления, вполне подтверждаются количественно: степень влияния институционального индикатора на темпы роста реальных душе-

¹¹ Keefer, Philip and Shirley, Mary M. (1998), *From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Making Institutions Matter for Development Policy*, World Bank (mimeo).

вых доходов оказалась почти вдвое выше, чем степень влияния политических индикаторов.

Итак, исходя из теоретических положений и эмпирических подтверждений, мы можем заключить:

«Институты имеют значение»

Дуглас Норт

Координационная и распределительная функции институтов. Посредством каких механизмов приобретают и реализуют институты свое экономическое значение? Для ответа на этот вопрос необходимо охарактеризовать те функции, которые они выполняют в хозяйственной жизни, в деятельности экономических агентов.

Прежде всего, как отмечалось ранее, институты ограничивают доступ к ресурсам и разнообразие вариантов их использования, т.е. выполняют функцию *ограничений* в задачах принятия экономических решений.

Ограничивая возможные способы действий и линии поведения, или даже предписывая только один допустимый способ действия, институты также *координируют* поведение экономических агентов, оказавшихся в ситуации, описываемой условиями приложения соответствующей нормы.

Действительно, описание содержания института, действующего в некоторой ситуации, дает каждому из экономических агентов, находящихся в ней, *знание* о том, как должен (и, скорее всего, будет) вести себя его контрагент. Исходя из него, агенты могут и, скорее всего, будут формировать собственную линию поведения, учитывая ожидаемые действия другой стороны, что и означает *возникновение координации* в их поступках.

Подчеркнем, что условием такой координации является *информированность агентов о содержании института*, регулирующего поведение в той или иной ситуации. Если один из субъектов знает, как должно вести себя при определенных обстоятельствах, а другой нет, координация может быть нарушена, вследствие чего участники взаимодействия могут понести непроизводительные издержки. Типичный пример — правила дорожного движения: водитель, не знающий их, при пересечении его пути с главной дорогой, может попытаться проехать, не пропустив поперечно идущий транспорт, что, в свою очередь, может привести к столкновению автомобилей.

Выполнение институтами функции координации действий экономических агентов порождает и обуславливает возникновение *координационного эффекта*. Суть его заключается в обеспечении *экономии* для экономических агентов *на издержках изучения и прогнозирования поведения* других экономических агентов, с которыми они сталкиваются в различных ситуациях.

Действительно, если правила строго выполняются, нет нужды специально затрачивать усилия на то, чтобы предугадать, как поведут себя партнеры: круг их возможных поступков прямо очерчен действующим институтом.

Тем самым,

координационный эффект институтов реализуется через *снижение уровня неопределенности среды, в которой действуют экономические агенты*

Снижение уровня неопределенности внешней среды, обеспечиваемое существованием институтов, позволяет планировать и осуществлять долгосрочные инвестиции, добиваясь создания большей стоимости. Кроме того, средства, сэкономленные на исследовании и предсказании поведения контрагентов, также могут быть использованы в производительных целях, усиливая координационный эффект. Напротив, в условиях неопределенной среды, при отсутствии действующих институтов, экономические агенты не только сталкиваются с низкой ожидаемой выгодой от намечаемых инвестиций (что, очевидно, может привести к отказу от их осуществления), но и вынуждены расходовать средства на различные меры предосторожности при осуществлении хозяйственных мероприятий, например — на страхование сделок или отдельных их компонентов. Тем самым, координационный эффект выступает одним из тех механизмов, посредством которых институты оказывают воздействие на эффективность функционирования экономики.

Здесь необходимо отметить, что координационный эффект институтов *возникает* и проявляет себя как фактор, *позитивно* влияющий на экономику, лишь в том случае, если институты *согласованы* между собой по предписываемым направлениям действий экономических агентов. Если разные правила, совпадающие по условиям их применения, определяют несовпадающие типы поведения, неопределенность внешней среды для экономических агентов *возрастает*, если в совокупности институтов отсутствует некоторое «мета-правило», упорядочивающее действия противоречащих друг другу правил.

Например, в системах национальных законодательств подобное мета-правило обычно присутствует в форме положения о том, что в случае противоречия национального и международного права применяются нормы международного права; в случае принятия органом государственного управления двух противоречащих друг другу подзаконных нормативных актов принято считать, что применяться должен тот, который принят позже, и т.п.

Поэтому координационный эффект, присущий любому отдельно взятому институту, при рассмотрении совокупности последних может и не наблюдаться, если институты не согласованы между собой (см. также раздел этой главы «Варианты соотношения формальных и неформальных правил»).

Любой институт, ограничивая множество возможных способов действий, в силу этого влияет на *распределение ресурсов* экономическими агентами, *выполняя распределительную функцию*. Важно подчеркнуть, что на распределение ресурсов, выгод и издержек воздействуют не только те правила, содержанием которых непосредственно является передача благ от одного агента другому (например, налоговое законодательство или правила определения таможенных сборов), но и те, которые прямо не касаются этих вопросов.

Например, введение зонирования городских земель, в соответствии с которым в определенных районах допустимо только жилищное строительство и возведение предприятий торговли и сервиса, в то время как в других возможно промышленное строительство, в зависимости от емкости соответствующих территорий, может ощутимо повлиять на направления инвестиционной активности. Установление сложных правил выдачи лицензий на занятие определенными видами предпринимательской деятельности может существенно сократить приток в нее начинающих предпринимателей, снизить уровень конкурентности соответствующего рынка, повысить цены на торгуемое на нем благо и в конечном счете перераспределить денежные средства покупателей.

Кроме разнообразных специфических распределительных последствий, любой институт характеризуется и некоторым общим, «типовым» распределительным эффектом: ограничивая множество возможных способов действий, он либо непосредственно переключает ресурсы на их разрешенное подмножество, либо как минимум увеличивает издержки осуществления запрещенных способов действий, за счет включения в их состав ожидаемого ущерба от применения наказания (санкций) к нарушителю правила.

Масштабы распределительных последствий действия института могут варьировать в очень широких пределах, причем связь этих масштабов с содержанием нормы, с ее «близостью» к процессам функционирования экономики, далеко не прямая.

Например, обсуждавшиеся зимой 2001-2002 гг. изменения правил русского языка, могли, в случае их принятия, принести серьезный экономический ущерб, породив значительные дополнительные издержки у практически всех экономических агентов, отвлекая их ресурсы на изучение новых правил, перепечатку сводов законов, официальных бланков, текстов инструкций и т.п., обрекая выпускников средних школ на переучивание выученных правил, отвлекая их внимание от других предметов, требуя перепечатки всех учебников, изданий классиков литературы и др. Упомянутый выше запрет на предпринимательскую деятельность, существовавший в СССР, с одной стороны, перераспределял предпринимательскую инициативу в теневую составляющую экономики, с другой стороны, переключал ее в сферу управленческой деятельности, существенно видоизменив всю структуру предпочтений на рынке труда. С отдаленными последствиями этих перераспределений сталкивается сегодня российская экономика, испытывая явную нехватку малых предприятий.

Итак, воздействие институтов на распределение ресурсов, выгод и издержек составляет второй механизм, обуславливающий их экономическое значение.

1.3. Система институтов

Формальные и неформальные правила. Описание любого действующего института с той или иной степенью полноты содержится в памяти индивидов, следующих входящим в него правилам: адресаты нормы знают, как им следует себя вести в соответствующей ситуации, гарант нормы знает, что представляют собой нарушения нормы, и как следует на них реагировать. Разумеется, все эти знания могут быть неполными, а также различаться между собой в некоторых деталях.

Кроме того, содержание института может иметь и внешнее представление — в виде текста на том или ином языке.

Например, этнолог, изучающий обычаи и нормы поведения вновь открытого племени индейцев в бассейне Амазонки может описать бытующие формы взаимодействия членов племени и опубликовать их в научном журнале. Аналогично, могут быть описаны и опубликованы правила, регулирующие поведение агентов в теневом секторе экономики. Книга Э. Де Сото «Иной путь», анализирующая функционирование теневого сектора перуанской экономики, является классический пример подобного описания.

Наряду с такого рода описаниями обычаев, которым следуют различные группы людей, содержание институтов представлено и в виде других текстов — законов, кодексов, сводов правил, инструкций и т.п.

В чем заключается принципиальное различие упомянутых двух групп текстов? Публикации, содержащие описания обычаев, являются результатом инициатив-

ной работы исследователей, они никого ни к чему *не обязывают*. Публикации, содержащие тексты законов и инструкций, являются *официальными* публикациями, осуществляемыми от имени *государства*, или зарегистрированными, т.е. признанными, государством частными организациями (например, правила внутреннего распорядка университета или торговой компании), и они *обязывают* всех, к кому они относятся, исполнять содержащиеся в них правила поведения.

Однако знания обычаев членами племени или нелегальными предпринимателями весьма жестко обязывают и тех, и других вести себя в соответствии с нормами, бытующими в этих группах: отступников ожидают серьезные санкции, применяемые к ним другими членами этих групп, — теми, кто обнаружит значимое, с его точки зрения, отклонение от «правильного» поведения. Поскольку наблюдение за поведением членов названных групп осуществляют фактически все остальные их участники, понятно, что вероятность обнаружения нарушения велика, что и обуславливает жесткость исполнения подобного типа правил.

Напротив, знание официально принятых законов и инструкций отнюдь не означает, что граждане государства или работники организации неукоснительно будут их исполнять. Ведь контроль следования подобным нормам ведут обычно вовсе не все граждане или работники, а только их часть, специализирующаяся на выполнении функций гаранта соответствующего правила, — работники правоохранительных органов или руководящие работники организации. Таким образом, вероятность обнаружения нарушения может быть ниже, чем в предыдущем случае.

Правила, существующие в памяти участников различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение, называются неформальными правилами

Правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции, называют формальными правилами

Эти определения отличаются от более широко распространенных, в соответствии с которыми формальными называют правила, утвержденные государством или любой организацией, признаваемой государством. Соответственно, неформальными называют все остальные правила. Такое понимание формального и неформального восходит к социологии, в рамках которой государство представляет собой особый феномен, резко отличающийся от остальных общественных явлений.

В рамках же новой институциональной экономической теории государство является одной из многих организаций, имеющей, конечно, существенные отличия от других организаций, однако эти различия не являются принципиальными. Поэтому в предложенных определениях формальных и неформальных правил разграничивающим их признаком выступает наличие или отсутствие специализации людей на осуществлении функции принуждения к исполнению правил.

Вместе с тем, предложенные определения не противоречат «социологическому» пониманию формальности, поскольку специализация на принуждении правил к исполнению логически вытекает из того, что соответствующие правила устанавливаются или признаются государством.

Способы принуждения к исполнению правил. Формальные и неформальные институты различаются между собой не только указанными характеристиками, но и другими признаками. Основной среди них — способы или механизмы принуждения этих типов правил к исполнению.

Независимо от типа правил, общая логика действия любого механизма принуждения правила к исполнению может быть охарактеризована следующим образом:

(А) Гарант правила наблюдает поведение его адресатов и сопоставляет их действия с моделью поведения, определяемой этим правилом;

(Б) В случае обнаружения различного отклонения фактического поведения агента **Х** от модельного, гарант определяет, какую санкцию следует применить к **Х**, чтобы добиться выполнения последним соответствующего правила;

(В) Гарант применяет санкцию к агенту, упорядочивая его текущие и будущие действия.

Эта простейшая схема действия механизма принуждения правил к исполнению может быть уточнена и усложнена в части описания этапов **А** и **Б**. Так, на этапе **А** гарант может не только непосредственно наблюдать поведение агентов, но и получать информацию от других субъектов, случайно заметивших отклоняющиеся действия **Х**; на этапе **Б** он может обнаружить не сам процесс нарушения правила, а последствия такого нарушения; в этом случае перед гарантом возникает дополнительная задача — поиск нарушителя и его идентификация.

Выше было приведена классификация механизмов принуждения правил к исполнению, делящая их на внутренние и внешние. Логика действия механизма принуждения к исполнению правил, выделяя его компоненты, дает возможность построения *теоретической типологии* возможных конкретных механизмов такого принуждения. Как и всякая теоретическая типология, она может быть построена на базе частных классификаций вариантов каждого из выделенных компонентов обсуждаемого механизма. Рассмотрим подробнее эти классификации.

Гарант правила. Эту роль может исполняться, как отмечалось выше, (1) либо любым членом группы, в которой действует институт, либо (2) индивидом (несколькими индивидами или организацией), специализирующимся на выполнении функции гаранта, либо (3) теми и другими одновременно.

Модель поведения адресатов правила. Такая модель может быть (1) формальной, зафиксированной в виде официального текста, точные знания которого имеются одновременно и в памяти адресатов, и в памяти гаранта института, либо (2) неформальной, существующей лишь в памяти людей, либо (3) существовать формально и одновременно в форме знания людьми реальной практики исполнения правила, *отличающейся* от формального предписания.

Последний случай, как показывает наблюдение, является наиболее типичным, частым случаем существования формальных институтов. Практика их бытования может отличаться от формальных предписаний по нескольким причинам, начиная от невозможности предусмотреть в формальной норме все разнообразие реально складывающихся ситуаций, и кончая сознательно неточным и неполным исполнением нормы ее адресатами, не наказываемым, однако, гарантами, — например, вследствие их подкупа со стороны нарушителей. Такую практику исполнения формальных правил можно назвать их деформализацией.

Сопоставление фактического поведения с модельным. Оно может осуществляться гарантом правила как (1) исходя из собственного усмотрения (собственного понимания того, что представляет собой наказываемое отклонение от нормы), так и (2) в соответствии с определенным формальным правилом (перечнем нарушений).

Выбор санкции. Он, как и в предыдущей классификации, может осуществляться (1) в соответствии со свободным решением гаранта, либо (2) предписываться некоторым формальным правилом, ставящим в соответствие каждому возможному нарушению нормы свою специфическую санкцию.

Совокупность санкций. Эта классификация может быть построена различными способами, например, путем деления санкций на социальные и экономические, формальные и неформальные, разовые и длительные, и т.п. Очевидно, в совокупности такие отдельные классификации определяют некоторую типологию санкций. Однако для целей описания механизмов принуждения правил к испол-

нению более продуктивным является иной, более простой путь: формирование *эмпирической* классификации санкций, непосредственно обобщающей практику их применения:

1. *общественное осуждение*, выражающееся в неодобрении поступка словом или жестом, утрате уважения или ухудшении репутации санкционируемого субъекта;
2. *официальное порицание*, в форме устного или письменного замечания, сделанного формальным гарантом правила; такое порицание, в частности, может содержать угрозу последующей более серьезной санкции, которая будет применена к нарушителю в случае повторного нарушения правила;
3. *денежный штраф*, налагаемый на нарушителя;
4. *силовое прекращение начатого действия*;
5. *силовое принуждение (или его угроза) к повторению совершенного действия, но уже по правилам*, - в тех случаях, когда совершенное нарушение не является необратимым;
6. *ограничение нарушителя в некоторых из его прав*, например, запрет под угрозой более серьезного наказания на занятие определенным видом деятельности;
7. *лишение свободы* (заключение в тюрьму);
8. *смертная казнь*.

Перечисленные виды санкций могут также в ряде случаев применяться совместно, в форме различных *комплексных* санкций.

Осуществление санкции. Выбранная санкция может либо (1) непосредственно налагаться на месте нарушения самим гарантом, либо (2) осуществляться иными субъектами или организациями, либо (3) сочетать оба названных способа (например, полицейский разнимает или удерживает дерущихся, применяя санкции типа (4), а суд впоследствии присуждает задержанным денежный штраф, т.е. применяет санкцию типа (3)).

Варианты соотношения формальных и неформальных правил. Приведенные выше характеристики формальных и неформальных правил и способов принуждения индивидов к исполнению правил позволяют обсудить вопрос о *вариантах соотношения* формальных и неформальных правил. Важность такого обсуждения связана с тем, что зачастую неформальные правила понимаются как *нежесткие*, нарушения которых вполне возможно и допустимо, в то время как формальные трактуются как *жесткие*, неукоснительно исполняемые, поскольку их нарушение обязательно сопряжено с наказанием нарушителей.

Между тем, поскольку принуждение к исполнению формальных правил предполагает *специализированную* деятельность гарантов, осуществляемую ими на основе *вознаграждения* за их трудовые усилия, успешность этой деятельности во многом определяется тем, каковы стимулы гарантов к добросовестному исполнению своих служебных обязанностей. Если такие стимулы незначительны, формальные правила фактически могут оказаться менее жесткими, чем правила неформальные. Поэтому вопрос о соотношении формальных и неформальных правил, действующих в одних и тех же ситуациях, становится важным для правильного понимания наблюдаемых фактов.

Названное соотношение мы рассмотрим сначала в статике, а затем в динамике. В *статике* возможны два варианта: (I) формальные и неформальные нормы соответствуют друг другу; (II) формальные и неформальные нормы не соответствуют (противоречат) друг другу.

Случай (I) является идеальным, в том смысле, что поведение адресатов формальных и неформальных правил регулируется всеми возможными гарантами, действующими согласованно, так что вероятность неадекватного поведения в регулируемых ситуациях может быть оценена как минимальная. Можно сказать, что формальные и неформальные правила в этом случае *взаимно поддерживают* друг друга.

Случай (II) представляется более типичным, поскольку многие формальные нормы, вводимые либо государством, либо руководителями различных организаций, зачастую нацелены на реализацию их узких интересов, в то время как неформальные правила, разделяемые различными социальными группами, отвечают интересам их участников. Разумеется, противоречие между такими интересами вовсе не неизбежно, однако достаточно вероятно.

В соответствующих ситуациях фактический выбор адресатами не согласованных норм одной из них (и, следовательно, выбор в пользу нарушения другой) обуславливается *соотношением балансов выгод и издержек* следования каждой из сопоставляемых норм. При этом наряду с прямыми выгодами и издержками каждого из действий, в состав таких балансов входят и ожидаемые издержки применения санкций за нарушение альтернативного правила.

Соотношение формальных и неформальных правил в *динамике* имеет более сложный характер. Здесь выделяются следующие ситуации:

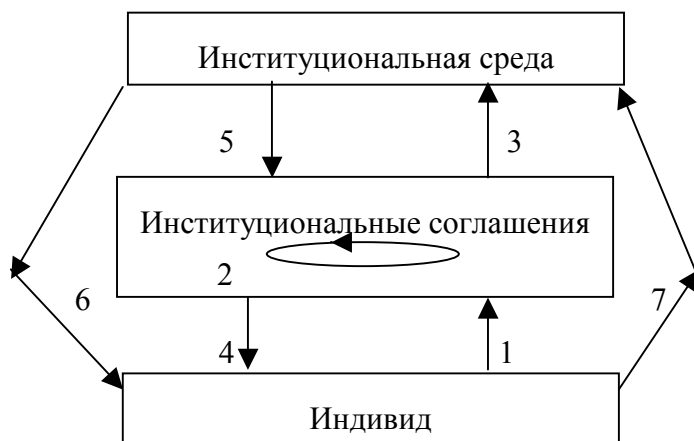
9. формальное правило вводится *на базе* позитивно проявившего себя неформального правила; иначе говоря, последнее *формализуется*, что позволяет дополнить действовавшие механизмы принуждения его к исполнению также и формальными механизмами; примером такого соотношения могут служить средневековые кодексы, в которых записывались и приобретали силу норм, защищаемых государством, нормы обычного права, которыми руководствовались горожане при разрешении конфликтных ситуаций;
10. формальное правило вводится для *противодействия* сложившимся неформальным нормам; если последние оцениваются государством негативно, создание механизма принуждения к поведению, отличающемуся от того, которое предполагают неформальные правила, является одним из вариантов действий государства в соответствующей сфере; типичный пример — введение запретов на дуэли, практиковавшиеся в дворянской среде вплоть до первой половины XIX века;
11. неформальные правила *вытесняют* формальные, если последние порождают неоправданные издержки у их субъектов, не принося ощутимых выгод ни государству, ни непосредственно гарантам таких правил; в этом случае формальное правило как бы «засыпает»: не будучи формально отмененным, оно перестает быть объектом мониторинга со стороны гарантов и, в силу своей вредности для адресатов, перестает ими исполняться; примерами могут служить многочисленные прецедентные судебные решения в штатах США, принимавшиеся по отдельным конфликтным случаям и впоследствии забытые, вроде запрета чистить овощи после 11 часов вечера;

12. возникающие неформальные правила *способствуют реализации* введенных формальных правил; такие ситуации возникают тогда, когда последние вводятся в форме, недостаточно ясно и полно характеризующей действия либо адресатов, либо гарантов правила; в этом случае практика реализации «духа» введенного формального правила (если, разумеется, его выполнение в целом выгодно для его адресатов) вырабатывает и отбирает такие неформальные модели поведения, которые способствуют достижению цели исходного формального правила, — *деформализация правил*; примеров могут служить нормы взаимоотношений в организациях, фактически складывающиеся «вокруг» формальных инструкций, направленные на то, чтобы более эффективно достигать поставленные цели.

В целом, как видно из разобранных ситуаций, формальные и неформальные правила могут как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга.

Схема Уильямсона. Обсуждение понятия института, его соотношения с понятием нормы (правила), а также других общих вопросов, связанных с ролью институтов в детерминации экономического поведения, позволяет перейти к характеристике всей *совокупности* институтов в рамках экономической системы в целом. Для решения этой задачи представляется полезным взять за основу трехуровневую схему анализа, предложенную О. Уильямсоном, некоторым образом модифицировав ее трактовку (см. рис. 1.1). Эта схема в наглядной форме представляет взаимодействие индивидов (первый уровень) и институтов разных типов: тех, которые представляют собой *институциональные соглашения* (второй уровень), и тех, которые являются составляющими *институциональной среды* (третий уровень).

Рисунок 1.1. Взаимодействия индивидов и институтов



В соответствии с терминологией, предложенной Д. Нормом и Л. Дэвисом,

Институциональные соглашения — это договоренности между хозяйственными единицами, определяющие способы кооперации и конкуренции

Примерами институциональных соглашений выступают прежде всего контракты — добровольно установленные экономическими агентами правила обмена, правила функционирования рынков, правила взаимодействия внутри иерархических структур (организаций), а также различные гибридные формы институциональных соглашений, сочетающие в себе признаки рыночных и иерархических взаимодействий (подробнее они будут рассмотрены в последующих разделах учебника).

Институциональная среда — совокупность основополагающих социальных, политических и юридических правил, определяющих рамки для установления институциональных соглашений

Составляющими институциональной среды выступают нормы и правила социальной жизни общества, функционирования его политической сферы, базовые правовые нормы — Конституция, конституционные и иные законы и т.п. Более подробно характеристика составляющих институциональной среды будет представлена в последующих разделах данной главы. В принципе, можно было бы включить компоненты институциональной среды непосредственно в приведенную схему, однако это существенно усложнило бы все изложение, не принеся ощутимой пользы в плане уточнения содержания взаимодействий.

Рассмотрим основные связи между блоками схемы, обозначенные на упомянутом рисунке цифрами.

В качестве общего замечания ко всем характеризваемым далее типам воздействий следует подчеркнуть, что все влияния, воздействия и т.п. в экономике, строго говоря, осуществляют, согласно принципу методологического индивидуализма (см. подробнее заключительную главу), *только индивиды*. Это означает, что, когда мы говорим, например, о *влиянии институциональных соглашений друг на друга* (ниже, п. 2), это выражение имеет по существу *метафорический* характер и используется просто для краткости. Используя строгий язык, здесь следовало бы говорить о воздействии индивидов, заключивших одно институциональное соглашение, на других индивидов, при формировании между ними какого-то иного институционального соглашения. Однако подобное переусложнение изложения, с учетом сделанного замечания, конечно же, было бы излишним.

1. Воздействие индивидов на институциональные соглашения. Поскольку институциональные соглашения, по определению, представляют собой *добровольные договоренности, предпочтения и интересы индивидов играют решающую роль в возникновении (создании) тех или иных институциональных соглашений* (разумеется, в рамках, определяемых институциональной средой).

В зависимости от того, какие поведенческие предпосылки принимает исследователь, — т.е. в зависимости от того, как трактуется исследователем экономический агент, — различными будут и объяснения наблюдаемых институциональных соглашений. Например, если полагать, что индивиды обладают полнотой всей информации, необходимой для принятия решений, включая совершенное предвидение будущих событий, а также совершенной способностью осуществлять логический вывод и проводить оптимизационные расчеты, невозможным становится объяснить существование многих видов контрактов. Непонятным становится, зачем индивиды расходуют время и ресурсы на их подготовку, если упомянутое полное знание должно изначально дать им ответ, — стоит осущест-

влять некоторый длительный обмен или не стоит. Если же полагать, что знание не полно, а вычислительные возможности не совершенны, роль контрактов становится вполне понятной — подобные (временно устанавливаемые) правила вносят определенность в неизвестное будущее, упорядочивают будущие взаимодействия экономических агентов. Подробнее затронутые вопросы будут обсуждены в заключительной главе учебника.

2. Влияние институциональных соглашений друг на друга. Содержание данного типа взаимоотношений достаточно разнообразно: поведение отдельных организаций влияет на характер изменяющегося рынка (скажем, выстраивание барьеров входа может приблизить рынок к монополистическому), объемлющие договоренности предопределяют типы более частных контрактов, правила действий гарантов контрактов влияет на выбор экономическими агентами типов заключаемых договоров, а характер рынка (например, его сегментация) — на структуру фирмы, и т.д.

3. Влияние институциональной среды на институциональные соглашения. Содержание данной связи непосредственно вытекает из определений институциональной среды и институциональных соглашений: правила, входящие в состав институциональной среды, определяют несовпадающие издержки заключения различных институциональных соглашений. Если какой-то их тип запрещен общими правилами, то издержки индивидов, решивших, несмотря на запрет, все же заключить такое соглашение, возрастают (добавляются, например, затраты на сокрытие информации); сокращаются также ожидаемые выгоды от такого соглашения, поскольку уменьшается вероятность достижения успеха, и т.д.

4. Влияние институциональных соглашений на индивидуальное поведение. Хотя институциональные соглашения и заключаются экономическими агентами добровольно, непредвиденные обстоятельства могут так поменять ситуацию принятия решений, что следование, например, ранее заключенному контракту, может оказаться для индивида невыгодным. Однако разрыв контракта одной стороной может принести убытки другой стороне, причем в размерах, превышающих выгоды первого (например, если вторая сторона осуществила уже непереключаемые инвестиции). В этих условиях существование механизма принуждения контракта к исполнению (например, судебного) явно воздействует на решение первой стороны, предотвращая, тем самым, возникновение неоправданных социальных потерь.

5. Влияние институциональных соглашений на институциональную среду. Наиболее типичный способ такого воздействия тесно связан с распределительными эффектами институтов: институциональное соглашение, обеспечивающее ощутимые выгоды своим участникам, может сформировать так называемую группу специальных интересов — совокупность индивидов, заинтересованных в сохранении и увеличении получаемых выгод. Для этой цели при определенных обстоятельствах такая группа способна повлиять, например, на законодательный процесс с тем, чтобы добиться принятия закона, закрепляющего получаемые преимущества путем формализации предшествующего частного соглашения.

В экономической теории такой способ действий относится к рентоориентированному поведению, анализу которого большое внимание уделяли такие известные экономисты как Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и Р. Аккерман.

6. Влияние институциональной среды на индивидуальное поведение. Такое воздействие оказывается основополагающими правилами как непосредственно (например, Конституция Российской Федерации — закон прямого действия, т.е. гражданин может непосредственно обратиться в суд, если будет полагать, что кто-то нарушает его гарантированные Конституцией права), так и через институциональные соглашения, также формирующиеся, как отмечалось выше, под влиянием институциональной среды.

7. Влияние индивида на институциональную среду. Индивиды воздействуют на институциональную среду двумя основными способами: во-первых, через участие в выборах законодательных органов государства, принимающих законы, а во-вторых, — через заключение институциональных соглашений, содержание которых, как было отмечено выше, также способно воздействовать на институциональную среду.

Не все из рассмотренных взаимодействий изучены в настоящее время в экономической теории в одинаковой степени. Вместе с тем, описанная схема представляет собой полезное средство для системного представления институтов и их взаимодействий через индивидуальное поведение. Фактически, мы будем сталкиваться с намеченными в ней соотношениями на протяжении всего изложения содержания основ новой институциональной экономической теории в этом учебнике.

Иерархия правил. Трехуровневая структура, представленная на рис. 1.1, в наглядной форме отражает иерархический характер взаимоотношений социально защищенных правил, действующих в обществе и экономике. Вместе с тем, деление всей совокупности институтов на институциональную среду и институциональные соглашения является лишь первым приближением к действительному соотношению упомянутых правил по соподчиненности, степени влияния друг на друга и жесткости детерминации поведения экономических агентов.

Представление о соподчиненности (субординации) правил дает соотношение любого закона и нормативных актов, принимаемых на его основе органами исполнительной власти, или подзаконных актов: закон определяет принципы, стратегии поведения, в то время как подзаконные акты конкретизируют эти принципы в алгоритмы действий. Например, законодательство о налогообложении определяет ставку налога на прибыль, а инструкция фиксирует правила расчета величины налогооблагаемой прибыли, увязанные с конкретными бухгалтерскими формами, счетами и т.п. Долгосрочный контракт, заключенный двумя фирмами относительно их взаимодействия в области научно-исследовательских разработок, фиксирует, что фирмы будут проводить совместно исследования, в которых они заинтересованы; в то же время для каждого конкретного исследовательского проекта заключается специальное соглашение, фиксирующее такие моменты, как предмет и цель проекта, формы участия сторон, объемы финансирования, распределение авторских прав и т.д.

Соподчиненность правил представляет собой, как следует из приведенных примеров, широко распространенное явление, имеющее место как внутри институциональной среды, так и в совокупности институциональных соглашений. Приведенные примеры демонстрируют также общий принцип *содержательной упорядоченности* правил: норма более низкого порядка уточняет и раскрывает содержание нормы более высокого порядка. Последние, более общие, очерчивают те рамки, детали внутри которых регулируют более частные нормы.

Разумеется, далеко не все правила связаны между собой подобными содержательно-логическими соотношениями. Значительная их часть в этом плане вообще никак не соотносится друг с другом, т.е. относительно их пар нельзя сказать, что одно правило имеет более или менее общий характер, чем другое. Скажем, правила дорожного движения и правила расчета подоходного налога не сопоставимы в рамках принципа содержательно-логической упорядоченности.

Однако любые правила становятся сравнимыми, если в качестве основы для сопоставления выбрать такую их характеристику, как *издержки введения (или изменения) правила*, понимая под издержками не только денежные затраты, но и всю совокупность усилий экономических агентов, включающую и психологические издержки, а также необходимые для введения или изменения института затраты времени¹².

При таком подходе более общими, стоящими выше по иерархической лестнице, являются правила, издержки изменения или введения которых больше, чем у сравниваемых с ними правил.

«Экономическая» иерархия правил сильно коррелирует с их содержательной иерархией (разумеется, если последняя существует). Так, очевидно, что издержки разработки и принятия Конституции через референдум выше, чем соответствующие издержки для законов, которые, в свою очередь, выше, чем аналогичные издержки для подзаконных актов. Поэтому удобство экономической иерархии правил состоит прежде всего в том, что она позволяет сравнивать и упорядочивать такие правила, между содержанием которых нет смысловой связи.

Теперь, исходя из деления всей совокупности правил на те, которые образуют институциональную среду, и те, которые представляют собой институциональные соглашения, а также из введенных представлений о иерархии правил, рассмотрим более подробно содержание институциональной среды и институциональных соглашений

Надконституционные правила. Все компоненты институциональной среды представляют собой правила, определяющие порядок и содержание «нижестоящих» правил. Подобные «мета-правила» могут иметь как формальный, так и неформальный характер. Наиболее общие и трудно изменяемые неформальные правила, имеющие глубокие исторические корни в жизни различных народов, тесно связанные с преобладающими стереотипами поведения, религиозными представлениями и т.п., и зачастую не осознающиеся индивидами, т.е. перешедшие в разряд стереотипов поведения больших групп населения, называются *надконтитуционными правилами*. Они определяют иерархию ценностей, разделяемых широкими слоями общества, отношение людей к власти, массовые психологические установки на кооперацию или противостояние, и т.д.

Надконституционные правила относятся к числу наименее изученных, как в теоретическом, так и в эмпирическом отношении. Фактически, относительно них имеются только отдельные умозрительные конструкции и разрозненные

¹² В данном случае затраты времени не обязательно коррелируют с денежными издержками, поскольку на изменения правил поведения влияет и *естественное забывание информации*, не сопряженное со специально осуществляемыми для этого издержками.

фактические наблюдения исследователей (преимущественно философов и социологов), не позволяющие осуществить строгую логическую реконструкцию данного слоя институциональной среды.

Вероятно, первой (во всяком случае, наиболее известной) работой, посвященной по существу изучению надконституционных правил, была книга Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма», в которой этот немецкий социолог убедительно показал влияние религиозных поведенческих установок и моральных ценностей, присущих протестантизму, на взаимоотношения и правила взаимодействия экономических агентов и их отношение к труду, т.е. правила трудового поведения.

Конституционные правила. В экономической теории *конституционными* принято называть правила общего характера, структурирующие взаимоотношения между индивидами и государством, а также индивидов между собой. Выполняя эти функции, конституционные правила, во-первых, устанавливают иерархическую структуру государства; во-вторых, определяют правила принятия решений по формированию государственных органов власти (министерств, ведомств, агентств и т.п.), например, правила голосования в демократических государствах, правила наследования — в монархиях, и т.п.; в-третьих, определяют формы и правила контроля действий государства со стороны общества.

Конституционные правила могут иметь как формальный, так и неформальный характер. Скажем, правила наследования власти в монархиях могут иметь форму неписаного обычая или традиции, в то время как правила голосования при выборах законодательного органа государства — форму тщательного прописанного закона.

Конституционные правила как особый слой институциональной среды могут выделяться не только на уровне государства, но и на уровне других организаций, — фирм, корпораций, некоммерческих фондов и т.п. Их функцию в них выполняют, прежде всего, уставы, а также различные корпоративные кодексы, формулировки миссий и т.п. отождествление таких локальных, внутриорганизационных правил с конституционными возможно на базе *функционального* понимания последних, поскольку с юридической точки зрения соответствующие документы не имеют, разумеется, ничего общего с Конституцией как основным законом государства.

В этой связи необходимо привлечь внимание к существенному различию между экономическим и юридическим пониманием конституционных правил, препятствующему установлению взаимопонимания между представителями соответствующих отраслей науки. Если, как следует из изложенного выше, экономическое понимание конституционных правил весьма широко и никак не связано с формой представления соответствующих правил (напомним, они могут быть и неформальными), то юридическое понимание конституции имеет гораздо более строгий и узкий смысл. Например, упоминавшиеся выше правила наследования власти в монархиях, имеющие формы обычая или традиции, с точки зрения юридической не имеют отношения к конституции, равно как и внутрифирменные кодексы, формулировки миссий некоммерческих организаций и т.п. Это различие необходимо иметь в виду экономистам при чтении юридических исследований, затрагивающих вопросы конституционного права.

Экономические правила и права собственности. Экономическими называются правила, *непосредственно* определяющие формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которых экономические

агенты формируют институциональные соглашения и принимают решения об использовании ресурсов.

Например, к экономическим правилам относятся квоты на импорт или экспорт той или иной продукции, запреты на использование некоторых видов контрактов, законодательно установленные предельные сроки действия патентов на изобретения и т.п.

Экономические правила являются условиями и предпосылками возникновения *прав собственности*: последние возникают там и тогда, где и когда в обществе формируются правила, регламентирующие выбор ими способов использования ограниченных благ (в том числе, ресурсов). В этой связи можно сказать, что, изучая права собственности, мы исследуем экономические правила, и наоборот.

Вероятно, одними из первых экономических правил, регламентировавших хозяйственную деятельность, были правила, определяющие границы территорий, на которых первобытные племена вели поиск и собирательство съедобных растений и животных. Это правило определяло права собственности племени на соответствующую территорию: внутри ее границ собирательство могло осуществлять беспрепятственно, в то время как ее пределами член одного племени мог столкнуться с представителями другого, следствием чего был бы конфликт по поводу того, кому принадлежит найденное растение или пойманное животное.

Подтверждением тому, что именно «правило территории» могло быть одним из первых экономических правил, служит тот факт, что многие животные, ведущие (относительно) оседлый образ жизни, располагают подобными территориями (этологи, — специалисты, изучающие поведение животных, — называют их ревирами). Некоторые из животных (например, собаки, волки) определенным образом помечают границы своих ревов, при этом метки служат сигналами для других особей того же биологического вида, что территория «занята», «принадлежит» кому-то из других особей.

Права собственности определяют те действия по отношению к объекту, которые разрешены и защищены от препятствий их осуществления со стороны других людей. С этой точки зрения можно говорить о том, что ситуации выбора определяется правами собственности.

Права собственности представляют собой такие разрешенные и защищенные от препятствий к их осуществлению возможные способы использования ограниченных ресурсов, которые являются исключительной прерогативой отдельных индивидов или групп

Существенное значение для понимания прав собственности имеет, с одной стороны, их *спецификации*, а с другой — *размывание*.

Спецификации права собственности — это создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение.

Для понимания спецификации прав собственности важно, *кто* (какой именно гарант) ее обеспечивает и каким образом осуществляется *передача* права (если она вообще допускается).

Когда речь идет о формальных правах, то их, как правило, специфицирует *государство*. Вместе с тем, внутри предприятия, например, те или иные формальные права собственности могут специфицироваться его руководством. Наряду с формальной возможна *безличная* спецификация, в основании которой лежит повседневная практика взаимодействия экономических агентов, т.е. гарантом выступает *любой член группы*, заметивший совершенное нарушение. Она относится обычно к неформальным правам собственности, существующим как следствия существования неформальных правил.

Важнейшей функцией процесса спецификации прав собственности является придание последним свойства *исключительности*.

Правомочие собственности называется исключительным, если его субъект в состоянии эффективно исключить других экономических агентов из процесса принятия решения относительно использования данного правомочия

Исключительность того или иного права собственности не означает, что оно принадлежит *индивиду*, т.е. частному лицу. Исключительными правами может обладать группа людей, хозяйственная организация (юридическое лицо), наконец, государство. Более подробно эти вопросы рассматриваются в главе 3, посвященной анализу различных режимов собственности.

Исключительность права собственности экономически важна потому, что именно она создает стимулы к эффективному использованию ресурсов: если права собственности субъекта на результат использования его ресурсов не являются исключительными, у него нет стимулов максимизировать этот результат, поскольку весь он или его любая часть могут достаться другому.

Например, если земледельцы какого-то оседлого племени регулярно подвергается набегам кочевников, отбирающих большую часть урожая и оставляющих столько зерна, чтобы земледельцы лишь не умерли с голода, у последних нет стимулов к усилиям, нацеленным на максимизацию продуктивности земли. Они будут стремиться выращивать лишь необходимый минимум зерна, расходуя «высвободившиеся» ресурсы на иные цели, например, на спецификацию своих прав посредством найма вооруженной защиты, или просто проводя время в праздности.

В известном смысле обратным к процессу спецификации является *размывание прав собственности*. Этим термином обозначается практика нарушения исключительности прав, приводящая к снижению ценности объекта права для субъекта, так как поток ожидаемых доходов должен дисконтироваться по более высокой ставке процента (учитывающей риск экспроприации). Регулярные набеги кочевников, фигурировавшие в предыдущем примере, как раз представляют собой форму размывания прав собственности земледельцев на урожай. Таким образом, фактический уровень исключительности того или иного правомочия собственности — это функция от процессов спецификации/размывания права собственности.

Контракты. Как отмечалось выше, контракты (договоры) являются наиболее типичными разновидностями институциональных соглашений. В терминах последних контракт можно определить как правило, структурирующее во времени и/или пространстве взаимодействия между двумя (или большим числом) экономическими агентами по поводу обмена правами собственности на основе обязательств, добровольно взятых ими на себя в результате достигнутого соглашения¹³.

В принципе, любое правило можно *проинтерпретировать* как некоторый контракт. Скажем, отношения рабовладельца и раба, несмотря на их очевидное неравноправие, подчинялось (особенно в поздний период существования рабовладения) вполне определенным правилам. Соответственно, эти правила *можно трактовать* как некоторые *обмены*: хозяин предоставлял рабу жилье и еду в обмен на его работу; хозяин ограничивал свободу раба в обмен на его защиту от

¹³ Тема контрактов подробно разбирается в 5-й главе учебника.

посягательств других, возможно, более жестоких, хозяев, и т.п. Разумеется, поскольку упомянутые правила отнюдь не были результатом добровольной договоренности (за исключением сознательной продажи себя в рабство ранее свободным гражданином), выявление подобных «обменов» является именно возможной интерпретацией правил рабовладения. Расширительная трактовка контрактов, подобная приведенной, называется *контрактным подходом* к анализу экономических институтов.

Существенными моментами контракта как правила, отличающими его от других типов правил, являются:

- сознательность и целенаправленность выработки данного правила его адресатами (сторонами контракта); другие правила могут формироваться без предварительного их обдумывания или проектирования, методом проб и ошибок;
- добровольность, взаимовыгодность участия в контракте его сторон; другие виды правил могут иметь резко асимметричный характер в плане распределения издержек и выгод;
- ограниченность действия данного правила только его адресатами — сторонами контракта; другие типы правил, — например, вводимые государством законы, — распространяются не только на законодателей, но и на всех других ее граждан;
- непосредственная связанность контракта с обменом или иным перемещением прав собственности (например, договор дарения какого-либо имущества, который не предполагает «встречного» движения иного имущества от бенефициара к донатору); другие виды правил могут непосредственно не затрагивать перемещения прав собственности.

Контракты представляют собой правила, «обслуживающие» (т.е. координирующие) различные *обмены*. Наиболее распространенной формой обменов считаются рыночные обмены, однако в целом разнообразие видов обменов гораздо шире.

Обменом мы будем называть отчуждение и присвоение прав собственности на те или иные блага между двумя или большим числом агентов, обусловленное их осознанным взаимодействием.

Отчуждение и присвоение прав собственности означает их перераспределение. Обмен представляет собой такое перераспределение прав собственности, которое сопряжено с принятием решений его участниками. Результаты перераспределения прав собственности (обмена), очевидно, зависят от того, как, при каких условиях, принимают решения его участники. Эти условия, или ситуации принятия решений, важно различать по признакам *избирательности* и *симметричности*. По признаку избирательности все множество обменов можно подразделить на избирательные, — те, где субъекты имеют возможность выбрать контрагента, предмет и пропорции обмена (в частности, цену), — и неизбирательные, где такая возможность отсутствует. По признаку симметричности обмены делятся на симметричные и асимметричные. В рамках первой группы возможности выбора одинаковы для сторон, в рамках второй группы — неодинаковы.

Сочетая эти признаки, легко получить теоретическую типологию, включающую 4 разновидности обменов, из которых два — асимметрично избирательные и

асимметрично неизбирательные — фактически описывают один асимметричный тип обменов.

Дополнительное разнообразие в типологию обменов вносит признак «гарант обмена», — субъект или социальный механизм, защищающий новое распределение прав собственности на предмет(ы) обмена. Здесь выделяются следующие варианты: (1) один из участников обмена; (2) оба участника обмена; (3) третья сторона — индивид или частная организация; (4) государство в лице одной или нескольких государственных правоохранительных организаций; (5) традиция, обычай. При этом типичным случаем является защита обмена одновременно или последовательно несколькими гарантами.

Например, для рыночных контрактов, соответствующих симметрично избирательным обменам, типичным случаем является многослойная их защита, включающая все перечисленные типы гарантов, причем некоторые — в нескольких разных вариантах. Так, для предотвращения нарушения договоренности в рамках варианта (3) используются: крупные и авторитетные торговые компании, ассоциации предприятий, третейские суды, а также криминальные организации; в рамках варианта (4) — представители областной администрации, региональных законодательных собраний, а также суды¹⁴.

Поскольку контракты представляют собой сознательно выработанные правила, структурирующие взаимодействия их сторон на некоторый (конечный или неопределенный) промежуток времени, каждый контракт можно рассматривать как *план совместной деятельности* этих сторон. Если всякое правило поставляет знающим его агентам лишь некоторую *дескриптивную* информацию о *будущих возможных* действиях других экономических агентов (в ситуациях, регламентируемых соответствующим правилом), контракт, будучи совокупностью взаимных *обязательств*, несет в себе нормативную, директивную информацию о действиях, которые *должны быть совершены* сторонами в будущем.

Разумеется, как и другие правила, контракты могут не исполняться, т.е. нарушаться (разрываться) той стороной, которая сочтет, что выгоды от разрыва (т.е. от переключения ресурсов нарушителя на другой вид деятельности) превышают издержки, связанные с санкциями, налагаемыми на нее за невыполнение обязательств. Однако вероятность нарушения контракта в общем случае можно оценить как меньшую по отношению к вероятности нарушения других правил. Ведь контракт разрабатывается и заключается целенаправленно; это означает, что у его сторон есть возможность учесть в этом плане совместных действий свои собственные интересы. Напротив, многие правила ориентированы на реализацию интересов их разработчиков, в то время как исполнять такие правила должны совсем другие экономические агенты. Если подобные правила возлагают на последних чрезмерные непроизводительные (для них) издержки, а контроль исполнения не слишком жесткий, либо санкции невелики, правило не будет исполняться с большой вероятностью.

Правила и права. В разделе «Экономические правила и права собственности» мы определили права собственности как производные от экономических правил. Это соотношение сохраняется для *любых* прав и правил. Любое право индивида (или организации) — это возможность беспрепятственно осуществлять некоторые действия, в частности, — действия с тем

¹⁴ Подробнее классификация обменов изложена в книге: Тамбовцев В.Л. (1997), *Государство и переходная экономика: пределы управляемости*, М.: ТЕИС.

или иным объектом (имуществом). Такая возможность есть прямое логическое следствие правила, в соответствии с которым подобные действия не подвергаются санкциям со стороны гаранта этого правила. Действия же, наказываемые в рамках принуждения правила к исполнению, не составляют содержания чьего-либо права.

Когда индивид действует в соответствии с правилом, т.е. становится его адресатом, он автоматически приобретает права, присущие этой роли. Это означает, что, совершая разрешенные правилом действия, он не встретит какого-либо противодействия и, следовательно, не должен будет нести издержки, необходимые для защиты от такого противодействия¹⁵. Это означает, что с экономической точки зрения права являются средствами экономии ресурсов в процессе осуществления действий.

Разумеется, индивиды могут совершать действия, на которые у них нет прав. Однако при этом, как отмечалось выше, они могут подвергнуться санкциям и понести убытки. Следовательно, ожидаемые выгоды от совершения такого действия будут меньше, чем если бы индивид имел соответствующее право.

Можно, таким образом, заключить, что именно *права* являются еще одним (в дополнении к эффекту координации) конкретным социальным *механизмом*, с помощью которого *правила* обеспечивают *экономии издержек*.

Заключение. Содержание данной главы, посвященной базовым понятиям новой институциональной экономической теории, разумеется, не исчерпывает всей связанной с ними проблематики. Целый ряд важных, но более «тонких» вопросов, остался за ее рамками. К ним относятся, например, вопросы разнообразия *форм описания институтов* и их сравнительных преимуществ для решения различных теоретических и прикладных проблем, проблематика *объяснения* происхождения институтов (частично обсуждаемая в главе 6) и *предсказания* появления новых институтов, и т.д. Многие из таких проблем только обсуждаются в текущих научных исследованиях, по ним отсутствуют сколько-нибудь общепризнанные решения, что и является препятствием для включения их в учебник, другие же достаточно проработаны, однако имеют частный характер, и рассматриваются в рамках обучения на магистерском уровне.

Основные понятия главы

- Ограниченная рациональность
- Образец поведения
- Норма (правило)
- Оппортунистическое поведение
- Механизм принуждения к исполнению правила

¹⁵ Если, конечно, данное правило не противоречит какому-то другому правилу, разделяемому индивидом, также претендующим на блага, с которыми действует первый индивид. См. выше о соотношении формальных и неформальных правил.

- Институт
- Ограничительная функция института
- Координационная функция института
- Распределительная функция института
- Формальные правила
- Неформальные правила
- Институциональная среда
- Институциональное соглашение
- Иерархия правил
- Надконституционные правила
- Конституционные правила
- Экономические правила
- Контракты
- Обмен
- Права
- Права собственности
- Исключительность прав собственности
- Спецификация прав собственности
- Размывание прав собственности

Вопросы для повторения

13. Является ли информация ограничением при принятии экономических решений?
14. Как связаны ограниченность информации и возникновение привычек?
15. Всегда ли образцы поведения способствуют максимизации полезности?
16. Всегда ли нарушение правила нежелательно с экономической точки зрения?
17. Всякое ли правило является институтом?
18. Всегда ли наличие регулярности в поведении означает существование соответствующего института?
19. Верно ли, что любой институт создает распределительный эффект?
20. Чем формальные правила отличаются от неформальных?
21. Как могут соотноситься между собой формальные и неформальные правила в статике и в динамике?
22. Какова логика действия механизма принуждения правила к исполнению?
23. Что включается в состав институциональной среды?
24. Что представляют собой институциональные соглашения?
25. Какие типы правил относятся, с экономической точки зрения, к конституционным правилам?

26. Что представляют собой права?
27. Как соотносятся правила и права?
28. Что такое права собственности?
29. Какова основная функция спецификации прав собственности?
30. Верно ли, что исключительность прав собственности возможна только тогда, когда их субъектом является индивид?
31. Что такое обмен и как можно классифицировать обмены?

Вопросы для размышления

32. Как, с помощью каких исследовательских процедур, можно выделить среди различных наблюдаемых регулярностей в поведении людей те, которые обусловлены существованием институтов?
33. Являются ли институты общественными благами? Если являются, в чем для них заключается общий эффект недопроизводства общественных благ?
34. Всегда ли государство заинтересовано в четкой спецификации прав собственности?

Литература

Основная

Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, предисловие, гл. 2, 3, 5, 6, 7.

Эггертссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М.: Дело, гл. 2.

Дополнительная

Норт Д. (1993а), *Институты и экономический рост: историческое введение*// *THESIS*, т. 1, вып. 2, с.69-91.

Тамбовцев В.Л. (ред.) (2001б), *Экономический анализ нормативных актов*, М.: ТЕИС, гл. 1-3.

Шаститко А.Е. (2002), *Новая институциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, гл. 3, 4, 5.

Эльстер Ю. (1993), *Социальные нормы и экономическая теория* // *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.73-91.