

МЕТОДОЛОГИЯ

В.Л. ТАМБОВЦЕВ

Экономические загадки неформальных институтов

Формальные и неформальные институты различаются своими механизмами принуждения к исполнению: у первых они специализированы, у вторых – не специализированы. Исходя из этого, в статье анализируются две экономические загадки неформальных институтов: почему люди наказывают их нарушителей, не получая за это прямые выплаты, и почему неформальные институты не формализуются, несмотря на то, что работники, поддерживающие формальные институты, могут получать стабильный доход.

Ключевые слова: институциональная экономика, формальные институты, неформальные институты, неформальные практики.

Различия нормальных и неформальных институтов

В современной экономической теории значимость неформальных институтов (НФИ) была подчеркнута около четверти века назад [North 1990], хотя в сферу широких исследований они вошли значительно позже, в середине 2000-х гг. (см. [De Soysa, Jütting 2006; Rodriguez-Pose, Storper 2006; Knowles, Weatherston 2006; Williamson 2009] и др.). Как представляется, такое отставание было связано как с неоднозначным пониманием отличий НФИ от формальных институтов, так и трудностями их измерения.

Традиционно преобладает социологическое понимание неформальности института как отсутствия его государственного “признания”, то есть неофициальности. Будучи легким для понимания, оно выводило на первый план юридические аспекты НФИ, отодвигая на задний план их экономические аспекты. Сам Д. Норт в своих трудах не вводил явного определения НФИ, ограничившись их “перечислительной” характеристикой: “Институты – это выработанные людьми ограничения, структурирующие политические, экономические и социальные взаимодействия. Они состоят как из неформальных ограничений (санкций, табу, обычаев, традиций и кодексов поведения), так и из формальных правил (конституций, законов, прав собственности)” [North 1991, p. 97].

С моей точки зрения, ключ к различию НФИ и формальных институтов – устройство их механизмов принуждения к исполнению (МПИ). Для формальных институтов МПИ имеет *специализированный* характер, т.е. контроль нарушений и наказание нарушителей осуществляют индивиды, получающие оплату за свои действия. Для НФИ механизм принуждения к исполнению не специализирован, в роли инспектора выступает *любой* индивид, полагающий *по какой-то причине*, что адресаты соответ-

Тамбовцев Виталий Леонидович – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Адрес: Ленинские горы, д. 1, стр. 46, Москва, 119991. E-mail: tambovtsev@econ.msu.ru.

ствующего правила *должны* ему следовать, и применяющий санкции к нарушителям в случае их выявления. В 2006 г. Дж. Ходжсон опубликовал свою переписку с Д. Норттом, связанную с обсуждением понятия института [Hodgson 2006]. В частности, в письме от 7 октября 2002 г. Норт написал: “Я полагаю неформальные нормы не правилами, а нормами поведения, которые имеют иные свойства принуждения к исполнению (*enforcement characteristics*), чем формальные правила. Формальные правила принуждаются к исполнению судами и другими похожими штуками (*things like that*). Неформальные нормы принуждаются обычно вашими партнерами (*your peers*) или другими, кто будут возлагать на вас издержки, если вы ведете себя иначе (*if you do not live up to them*)” (цит. по [Hodgson, p. 20–21]). Нетрудно убедиться в полном совпадении приведенных подходов.

Установление связи НФИ с неспециализированным характером МПИ дает возможность анализировать феномен неформальных институтов с экономических позиций. Действительно, для того чтобы некоторый формальный институт успешно функционировал, нужно, чтобы кто-то адекватно финансировал работников, включившихся в его МПИ. Для НФИ этого не нужно, он работает как бы “сам собой”, его “инспекторы” не требуют оплаты. Отсюда легко сделать вывод, что НФИ экономически эффективнее, чем формальные институты, с точки зрения того, кто получает выгоды от их функционирования, однако не тратит на это деньги.

Первая экономическая загадка неформальных институтов

При этом, однако, остается без ответа очевидный вопрос: почему “добровольные инспекторы” тратят свое время и усилия на принуждение к исполнению некоторого правила? Или, иначе говоря, почему вообще существуют неформальные институты? Эти вопросы характеризуют *первую экономическую загадку* НФИ.

Общепринятым, как представляется, стал следующий ответ: потому, что есть люди, считающие, что в определенных ситуациях надо себя вести определенным образом, и наказывающие тех, кто ведет себя иначе. Однако нельзя не подчеркнуть, наказание в таких случаях не только затратно, но и зачастую *опасно* из-за угрозы ответных действий нарушителя, то есть возможности реванша. Этот момент породил в литературе термин “альтруистическое наказание” (*altruistic punishment*).

Рассмотрим названное явление более детально. Если люди пытаются заставить кого-то *изменить* его поведение, то есть принуждают индивида I следовать правилу R, которому он *не* следует, для этого должны быть какие-то *причины*. Последние можно разделить на две группы:

1) вариант поведения I причиняет тому, кто *наблюдает* это поведение или сталкивается с его последствиями, некоторый *ущерб* (не обязательно *материальный*, наблюдаемый¹);

2) какой-либо прямой ущерб такому наблюдателю *не причиняется*; однако наблюдатель *должен* вмешиваться и изменять наблюдаемое поведение по причине *взятых на себя обязательств*.

Случай (1) можно назвать *реактивным* принуждением (а также *second-party enforcement*), случай (2) – *активным*, или принуждением третьей стороной (*third-party enforcement*) [Carpenter, Matthews 2012].

Причины реактивного наказания обсуждаются в литературе менее интенсивно, чем активного, что легко объясняется ясностью первых: причиненный ущерб вызывает *боль* и *гнев*, а последний запускает реакцию *возмездия* (реванша), от осуществления которого индивид получает *удовольствие* [Chester, Wall 2015]. Для активного наказания преобладающим выступает *функциональное* объяснение, согласно которому люди наказывают нарушителей норм кооперации, поскольку это ведет к *повышению благосостояния* группы, к которой принадлежат и нарушитель (адресат НФИ), и доб-

¹ Ущерб может быть связан с тем, что наблюдаемое действие не соответствует *ценностям* наблюдателя. В этих случаях возникают *ментальные экстерналии* (см. [Rasmussen 1997]).

ровольный инспектор (гарант НФИ) [Ellickson 1991]. Такой рост обеспечивает группе *эволюционные преимущества* и является средством адаптации к меняющимся условиям.

Обстоятельный критический разбор этого подхода проведен в [Kurzban, Scioli 2013]. Авторы подчеркивают, что некоторое поведение, приносящее пользу другим, вовсе не означает, что оно *сознательно направлено* на это его субъектом: такая польза может быть *внешним эффектом* достижения *иных* целей. Далее, они обращают внимание на то, что альтруистическое наказание в эволюционно-адаптивных построениях трактуется, с легкой руки Э. Фера и С. Гехтера, *поведенчески*: "...индивиды наказывают, хотя наказание является для них дорогостоящим и не приносит никакой материальной выгоды" [Fehr, Gächter 2002, p. 137]. Проблема с таким определением заключается в том, что ему полностью отвечает и так называемое "антисоциальное" наказание [Hermann, Thöni, Gächter 2008], когда наказывают тех, кто дают *слишком большой* вклад в благосостояние группы. «Мы хотим, чтобы было ясно, что мы не утверждаем, что наказание в игре "Общественные блага" не является "альтруистическим наказанием", как его определяют Фер и Гехтер, мы утверждаем, что классифицируемое таким образом поведение может быть вызвано другими механизмами, чем системы создания выгод (для группы. – В.Т.). В частности, мы полагаем, что "альтруистическое наказание" (опять же, как его определяют Фер и Гехтер) может вызываться системами, созданными для сдерживания (возмездия), а не альтруизмом» [Kurzban, Scioli 2013, p. 273]. Сопоставляя экспериментальные данные, они приходят к заключению, что четких свидетельств "альтруистичности" наказаний нет, "возмездие остается вполне возможной (*viable*) альтернативой" [Kurzban, Scioli 2013, p. 277].

Свидетельства того, что наказание "не-кооператоров" *не является* эволюционной адаптацией групп, собраны Н. Бомаром. Отметив, что в течение долгого времени тема эволюции кооперативного поведения была сферой конкуренции двух подходов – "взаимной выгоды" [Trivers 1971] и "альтруизма" [Fehr, Gächter 2002], – он предлагает "радикальную альтернативу этим подходам, а именно, что наказание [не-кооператоров] не является адаптацией, и что специфическое давление отбора, возглавившее издержки на нарушителей, в унаследованной среде отсутствовало" [Baumard 2011, p. 1].

Суть подхода состоит в том, что эволюция кооперации происходит путем *отбора партнера*, исходя из взаимных преимуществ "заключаемого" имплицитного контракта для совместного выживания. «Если индивиды забирали большую долю выгоды, их партнеры покидали их, уходя к более интересным партнерам. Если же они забирали меньшую долю выгоды, они оказывались эксплуатируемыми партнерами, получавшими больше, чем вкладывали в производство. Этот контекст вел к отбору по "фактору честности", путем когнитивной адаптации, обеспечивающей учет интересов других» [Baumard 2011, p. 1]. В рамках такого контрактного подхода, по мнению Бомара, не требуется применения каких-либо наказаний: "...нет никакого инстинкта наказания (нечестности. – В.Т.). Наказание – это только способ восстановить честность путем компенсации жертвы или штрафования нарушителя" [Baumard 2011, p. 1].

Очерченная концепция, безусловно, привлекательна, поскольку базируется на реальных данных о поведении сообществ охотников и собирателей [Baumard 2010] и психологии и не требует каких-либо дополнительных *ad hoc* поведенческих предпосылок. Однако необходимо отметить, что в рамках контрактных отношений их *прекращение* – само по себе *форма наказания* нарушителя обязательств, причем в разреженной конкурентной среде с высокими издержками переключения такой разрыв может быть весьма *дорогостоящим* не только для нарушителя, но и для инициатора его разрыва. С учетом этого замечания концепция достаточно ясно показывает, что позитивные эволюционные последствия могут быть *внешним эффектом* вполне эгоистического поведения индивидов, выбирающих себе наиболее выгодных партнеров.

Иное объяснение принуждения исполнения правил третьей стороной связано с предпосылкой существования нормы *более высокого порядка*, требующей вмешательства при обнаружении нарушения нормы более низкого порядка. Так, К. Хорн полага-

ет, что в случае активного принуждения существуют и действуют *мета-нормы* [Horne 2007] – особые нормы, регулирующие порядок принуждения к следованию другим нормам. Ясные экспериментальные свидетельства *против* концепции мета-норм представлены М. Крокеттом и др. Изменяя количество серотонина – передатчика нервных импульсов – в ходе игры “Ультиматум”, они установили, что его увеличение положительно коррелирует как с числом импульсивных решений, так и с частотой наказаний нарушителей. “Эти данные говорят, что альтруистическое наказание отражает скорее отсутствие, чем наличие самоконтроля, и подтверждают, что импульсивный выбор и альтруистическое наказание имеют общий нейронный механизм” [Crockett, Matthew, Lieberman, Tabibnia, Robbins 2010, p. 855].

Несмотря на очевидные *внешние* различия между реактивным и активным наказанием, исследования демонстрируют их значительное сходство в *мотивационном* плане. Убедительные свидетельства того, что именно гнев оказывается “спусковым крючком” активного (“альтруистического”) наказания, представлены в [Seip, van Dijk, Rotteveel 2009]. В ней дан не только обстоятельный обзор публикаций по данной теме, но и представлены результаты собственных экспериментов с кооперативными играми, которые показали, что “в альтруистическом наказании важно не то, насколько другие нарушают норму или насколько нечестными воспринимаются такие нарушения, а то, насколько люди испытывают гнев по поводу этих нарушений” [Seip, van Dijk, Rotteveel 2009, p. 194]. Другой важный мотив – стремление сдержать будущие нарушения. В случае малой группы это очевидно связано с будущим повышением благосостояния добровольного инспектора. Кроме того, исследования выявили также и мотив стремления покарать нарушителя, если это даже не приведет к сдерживанию будущих нарушений (если наказывающий не ожидает в будущем встреч с нарушителем) [Crockett, Özdemir, Fehr 2014], а также процесс сопоставления издержек и выгод, предшествующий принятию решения о наказании [Du, Chang 2015].

Важно подчеркнуть, что акт наказания сопровождается *положительными* эмоциями у того, кто решил его осуществить. Д. де Кервен и др. [Quervain, Fischbacher, Treyer, Schnellhammer, Schnyder, Buck, Fehr 2004] экспериментально установили, что дорсальный стриатум – область мозга, тесно связанная с ощущением удовольствия – активировался после того, как люди принимали решение наказать нарушителя социальной нормы. Иначе говоря, наказание ассоциируется с позитивными, а не с негативными эмоциями. Аналогичные результаты получены К. Карлсмитом и др. [Carlsmith, Wilson, Gilbert 2008], обнаружившими, что люди применяют наказание нарушителей *стратегически*, с целью улучшить свое плохое настроение. В то же время найдено мало подтверждений гипотезе о том, что люди стремятся использовать наказание с целью *сдерживания* нарушений норм [Carlsmith 2006].

Таким образом, в мотивационном аспекте активное, как и реактивное, наказание фактически движимо стремлением получить личную выгоду (удовольствие, удовлетворение). Это и объясняет, с моей точки зрения, факт добровольного участия (некоторых) индивидов в наказании нарушителей (некоторых) норм, а именно – НФИ.

Вторая экономическая загадка неформальных институтов

Объяснение загадки существования НФИ, связанной с добровольностью участия людей в их поддержании и защите, заключается, таким образом, в выгоды такого рода действий для добровольных инспекторов. Однако это порождает другую загадку: почему не все НФИ формализованы? Ведь формализация НФИ, с точки зрения лиц, начинающих специализироваться на функции принуждения к исполнению социальной нормы, ставшей юридическим законом, означает, что они получают *постоянный источник дохода* и могут его повышать, совершенствуя качество выполнения своих функций тем или иным способом (например, вымогая взятки за “прощение” выявленных нарушителей).

Для ответа на этот вопрос обратимся к исследованию Дж. Коулмена, который выделил для любой социальной нормы две группы индивидов: бенефициаров (Б), получающих выгоду от существования нормы, и адресатов (А) (*targets*) – индивидов, которые должны следовать норме под угрозой наказания за отступление от нее [Coleman 1990, р. 247], используя это для разделения норм на два класса – конъюнктивные и дизъюнктивные. Если

- (1) $B \equiv A$ конъюнктивные нормы (*conjoint*),
(5) $B \cap A = \emptyset$, дизъюнктивная норма (*disjoint*).

Между этими крайними случаями выделяются промежуточные типы:

- (2) $A \subset B$, (3) $B \subset A$, (4) $B \cap A \neq \emptyset$

Заметим, что если множество бенефициаров не совпадает с множеством адресатов ($A \neq B$), то существование и действие нормы порождает *экстерналии*, в том числе и *отрицательные*. Назовем индивидов, несущих *издержки* от следования норме, *пострадавшими* (П). Очевидно, $B \cap П = \emptyset$, что же касается соотношения А и П, то здесь возможны следующие варианты:

- (a) $A \subset П$,
(b) $П \subset A$,
(c) $A \cap П = \emptyset$,
(d) $П \cap A \neq \emptyset$.

В ситуации (a) все адресаты, и еще некоторые индивиды, несут издержки от выполнения нормы; в ситуации (b) издержки несут некоторые адресаты, но другие индивиды негативными последствиями не затрагиваются; в ситуации (c) пострадавшими оказываются люди, не обязанные следовать норме, и в ситуации (d) пострадавшие есть как среди адресатов, так и среди посторонних, не обязанных следовать норме. Подчеркну, что *гарантами* нормы, – то есть участниками МПИ, как специализированного, так и неспециализированного, как и указывал Коулмен, в любом случае могут быть только ее *бенефициары*.

С учетом очерченных соотношений множеств А, Б и П, можно утверждать, что для *формальных* институтов ни одно из них не является *невозможным*, поскольку их *гаранты* в любом случае *выигрывают* от их функционирования. Ведь в противном случае они просто сменили бы место работы как источник своих выгод. Что же касается НФИ, то здесь ситуация иная, поскольку их *гаранты входят в состав их адресатов*. Другими словами, для НФИ *теоретически* возможны только ситуации (1)–(4) и (b)–(d).

Поэтому утверждение Ю. Эльстера о том, что “некоторые нормы не выгодны никому” [Elster 2003, р. 299], вряд ли можно признать правильным. Приводимые им подтверждающие примеры нуждаются в более детальном анализе, поскольку фигурирующие в них возможные выгоды и издержки имеют нематериальный характер (являются *ментальными* экстерналиями) и их существование и размеры достаточно сложно точно оценить. В общем же случае *любая норма выгодна ее гарантам*, в противном случае они не выполняли бы своих функций выявления и наказания нарушителей.

Разные сочетания указанных вариантов позволяют выделить те, в которых существование НФИ как *неформальных* оказывается, как минимум, *неустойчивым*. Под неустойчивостью я понимаю здесь положение дел, в котором у части гарантов (или вообще посторонних людей, не являющихся адресатами/гарантами НФИ) имеются *стимулы к специализации* на принуждении этого НФИ к исполнению. Теоретическая типология, сформированная на основе сочетания упомянутых допустимых соотношений множеств бенефициаров, адресатов и пострадавших, представлена в таблице.

Проанализируем сформированные сочетания с точки зрения их *мотивационной структуры*, то есть соотношения стимулов адресатов, гарантов и получателей экстерналий к следованию НФИ, его *нарушению*, а также к его *ликвидации* за счет коллективного действия заинтересованных в этом индивидов.

Адресаты, бенефициары и пострадавшие для НФИ

Соотношение бенефициаров и адресатов	Соотношения пострадавших и адресатов		
	(b) ПСА	(c) АПП = \emptyset	(d) ППА $\neq \emptyset$
(1) $B \equiv A$	1.b	1.c	1.d
(2) АСБ	2.b	2.c	2.d
(3) БСА	3.b	3.c	3.d
(4) $B \cap A \neq \emptyset$	4.b	4.c	4.d

Источник: разработки автора; темным выделены логически противоречивые ситуации.

1.b. Множество бенефициаров совпадает с множеством адресатов, поэтому среди последних не может быть пострадавших. Следовательно, данная ситуация логически противоречива, *невозможна*.

1.c. Множество бенефициаров совпадает с множеством адресатов, а пострадавшие пребывают вне множества адресатов НФИ. Это означает, что действие данного института порождает негативные экстерналии для индивидов, которые *не следуют* соответствующему правилу. Тем самым у *пострадавших* могут возникнуть стимулы к ликвидации данного НФИ.

1.d. Множество бенефициаров совпадает с множеством адресатов, поэтому среди последних не может быть пострадавших. Следовательно, данная ситуация логически противоречива, *невозможна*.

2.b. Адресаты составляют только часть бенефициаров (есть индивиды не из числа адресатов, получающие позитивные экстерналии), и среди адресатов не может быть пострадавших. Следовательно, данная ситуация логически противоречива, *невозможна*.

2.c. Адресаты составляют только часть бенефициаров (есть индивиды не из числа адресатов, получающие позитивные экстерналии) и есть пострадавшие вне множества адресатов. Это означает, что НФИ амбивалентен, порождает как позитивные, так и негативные экстерналии, генерируя *противоречивые* стимулы у их получателей: одни “не-адресаты” заинтересованы в существовании НФИ, другие – в его ликвидации. Стимулов к специализации наказания при этом нет ни у кого.

2.d. Адресаты составляют только часть бенефициаров (есть индивиды не из числа адресатов, получающие позитивные экстерналии), и среди адресатов не может быть пострадавших. Следовательно, данная ситуация логически противоречива, *невозможна*.

3.b. Бенефициарами выступают *некоторые* адресаты, в то же время некоторые из них являются пострадавшими. Последние, очевидно, имеют стимулы к *нарушению* НФИ и, кроме того, не имеют *непосредственных* стимулов выступать в роли гарантов НФИ, однако “вторичное” давление бенефициаров НФИ может в принципе подталкивать их нести еще большие издержки “альтруистического” наказания нарушителей, в дополнение к издержкам, которые они уже несут, следуя данному НФИ. Тем самым у пострадавших, кроме стимулов к нарушению, то есть выходу из числа адресатов, возникают стимулы к *ликвидации* или *изменению* НФИ, в то время как у его адресатов-бенефициаров, напротив, – к его *упрочению*. Одной из стратегий последнего может стать *подавление потенциальной активности пострадавших*, в частности – наказание не только нарушителей, но и тех адресатов, кто не наказывают нарушителей (так называемое “наказание второго порядка”, *second-order punishment*). Как следует из анализа, в данной ситуации у адресатов-бенефициаров *могут* возникнуть стимулы к *специализации* своей “наказательной” деятельности. Такие же стимулы могут возникнуть и у посторонних, наблюдающих противоречивые процессы среди адресатов НФИ. Насколько действенными окажутся такие стимулы, зависит от сопоставления величин выгод и издержек бенефициаров и пострадавших среди адресатов. Если совокупные выгоды *достаточно*, чтобы оплачивать деятельность индивидов, решивших специализироваться на принуждении НФИ к исполнению (притом, что у адресатов-

бенефициаров остается ощутимая, *устраивающая* их выгода), трансформация НФИ в *фактически формальный* институт вполне может произойти. Безусловно, важную роль в такой трансформации могут сыграть *институциональные предприниматели* [Weik 2011], обнаружившие возможности создания *организации*², производящей услуги мониторинга и наказания нарушителей.

3.c. Бенефициары – *некоторые* адресаты, для остальных адресатов следование правилу не приносит ни выгод, ни убытков, в то время как все пострадавшие находятся вне тех, кто следуют НФИ. Это означает, что на адресатов может оказываться “социальное давление” со стороны посторонних с целью принудить их отказаться от следования правилу. Другими словами, пострадавшие могут *наказывать* адресатов за *следование* НФИ. Поскольку не всем адресатам оно выгодно, можно ожидать, что такой НФИ может со временем прекратить свое существование (если, конечно, выгоды от него бенефициаров не слишком велики, а ущербы пострадавших, напротив, значительны; если же и выгоды, и ущербы невелики, он может существовать сколь угодно долго, теряя при этом тех адресатов, которые вообще не получают выгод от следования такому правилу).

3.d. Бенефициары – *некоторые* адресаты, а пострадавшие есть как среди адресатов, так и среди посторонних. Ситуация близка к предыдущей, однако давление на адресатов-бенефициаров (то есть потенциальных гарантов) будет оказываться как изнутри “своих”, так и извне.

4.b. Бенефициары есть как среди адресатов, так и среди посторонних, но все пострадавшие суть адресаты НФИ. У последних есть стимулы не следовать правилу, однако, поскольку оно выгодно не только другим адресатам, но и внешним получателям позитивных экстерналий, можно ожидать “двойного” “альтруистического” давления на нарушителей, следовательно – возникновение у кого-либо стимулов к *специализации* мониторинга и наказаний маловероятно.

4.c. Бенефициары есть как среди адресатов, так и среди посторонних, а все пострадавшие не являются адресатами НФИ. Тем самым НФИ, принося выгоды некоторым из его адресатов (они же, очевидно, – его потенциальные гаранты), производит как позитивные, так и негативные экстерналии. Это означает, что у пострадавших есть стимулы к ликвидации данного НФИ, а у части адресатов – к его упрочению. Ситуация схожа с 3.b, то есть в ней *могут* возникнуть стимулы к специализации мониторинга и наказания, тем более при наличии внешнего давления (со стороны пострадавших) на адресатов-бенефициаров. Ведь последние, если получаемые выгоды велики, могут совершить коллективное действие по созданию *механизма защиты* этих выгод, например, в виде организации, предоставляющей услуги насилия как по отношению к “внутренним” нарушителям, так и к тем из пострадавших, кто будут пытаться наказывать следующие НФИ.

4.d. Бенефициары есть как среди адресатов, так и среди посторонних, и пострадавшие имеются в обеих категориях индивидов. Это означает, что при достаточной величине выгод бенефициаров вероятность возникновения (точнее, целенаправленного создания) силовой организации как наказывающей нарушителей, так и ограждающей бенефициаров от наказаний со стороны пострадавших, особенно велика. Другими словами, такой НФИ с большой вероятностью станет *фактически формальным*, хотя может и не получить внешних признаков формальности, таких как наличие письменного оформления или признания со стороны государства.

* * *

Итак, проведенный краткий анализ показывает, что привлечение к рассмотрению, наряду с понятиями адресатов и гарантов, также и категорий бенефициаров и пострадавших, позволяет значительно обогатить наше понимание как самих НФИ, так и воз-

² Как писал И. Кирцнер, “предпринимательская настороженность (*alertness*) состоит, кроме прочего, в способности замечать, без специального изыскания, возможности, которые до настоящего времени упускались из виду” [Kirzner 1979, p. 148].

можных путей их эволюции. Мы видим, что есть, как минимум, *три ситуации* (3.b, 4.c, 4.d) из восьми логически не запрещенных, в которых неформальный институт может “перерасти” в формальный без участия государства. Замечу также, что при его проведении мы не принимали каких-либо предположений о связи между числом адресатов и величиной выгоды, которую они получают от существования НФИ (например, предположения относительно наличия сетевых экстерналий или, напротив, убывания удельных выгод с ростом численности адресатов). Как представляется, такой анализ мог бы уточнить условия эндогенной формализации НФИ.

Завершая обсуждение, можно заключить, что не подвержены “риску формализации”:

– самые важные НФИ, поскольку они – предметы защиты всех (или большинства) своих бенефициаров-гарантов, вследствие чего потенциальные специализированные контролеры оказываются не востребованными, их финансирование маловероятно. Нужно отметить, однако, наличие данных, свидетельствующих о тенденции к добровольному *делегированию* функции активного наказания небольшому кругу адресатов правила [O’Gorman, Henrich, van Vugt 2009; Traulsen, Röhl, Milinski 2012];

– самые неважные НФИ, поскольку выгоды от наказания или его прощения нарушителей невелики, и затраты на специализированный мониторинг не окупаются.

Анализ экономических причин того, почему не все НФИ формализуются, был проведен, исходя из соображений *социальной* эффективности, то есть сравнения совокупных выгод и издержек, и без привлечения представлений о *потенциале насилия* той или иной группы или организации. Если отказаться от этих предпосылок и иметь в виду *частную* эффективность (выгодность для влиятельного индивида, группы или организации), то все НФИ оказываются в “группе риска”. В особенности это относится к государству – организации, обладающей сравнительными преимуществами в осуществлении легального насилия, где электоральные или иные соображения политической выгоды могут стать поводом для введения самых разных законов, так что существование какого-то НФИ может стать публичным оправданием введения соответствующего формального института.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Так как список литературы содержит исключительно зарубежные источники, он представлен в References.

Economic Enigmas of the Informal Institutions

TAMBOVTSEV V.*

* *Tambovtsev Vitaly* – doctor of sciences (Economics), chief research scientist, Faculty of Economics, Moscow Lomonosov State University. Address: 1, bld. 46, Leninskie Mount., Moscow, 119991, Russian Federation. E-mail: tambovtsev@econ.msu.ru.

Abstract

Formal and informal institutions are distinguished by their enforcement mechanisms the former are specialized the latter unspecialized. Two economic enigmas of informal institutions are analyzed: why people enforce informal institutions without direct payments, and why some informal institutions remain unformalized while those enforang formal institutions’ can gain stable income.

Keywords: institutional economics, formal institutions, informal institutions, informal practices.

REFERENCES

- Baumard N. (2010) Has punishment played a role in the evolution of cooperation? A critical review. *Mind and Society*, vol. 9, iss. 2, pp. 171–192.
- Baumard N. (2011) Punishment is not a group adaptation. *Mind and Society*, vol. 10, iss. 1, pp. 1–26.
- Carlsmith K.M. (2006) The roles of retribution and utility in determining punishment. *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 42, pp. 437–451.
- Carlsmith K.M., Wilson T.D., Gilbert D.T. (2008) The Paradoxical Consequences of Revenge. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 95, no. 6, pp. 1316–1324.
- Carpenter J.P., Matthews P.H. (2012) Norm Enforcement: Anger, Indignation, or Reciprocity? *Journal of the European Economic Association*, vol. 10, iss. 3, pp. 555–572.
- Chester D.S., Wall C.N. de (2015) The pleasure of revenge: retaliatory aggression arises from a neural imbalance toward reward. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, no. 1–10 (doi: 10.1093/scan/nsv082).
- Coleman J.S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge (MA): Harvard Univ. Press.
- Crockett M.J., Matthew L.C., Lieberman D., Tabibnia G., Robbins T.W. (2010) Impulsive Choice and Altruistic Punishment Are Correlated and Increase in Tandem With Serotonin Depletion. *Emotion*, vol. 10, no. 6, pp. 855–862.
- Crockett M.J., Özdemir Y., Fehr E. (2014) The value of vengeance and the demand for deterrence. *Journal of Experimental Psychology: General*, vol. 143, iss. 6, pp. 2279–2286 (<http://dx.doi.org/10.1037/xge0000018>).
- Du E., Chang S.W.C. (2015) Neural components of altruistic punishment. *Frontiers in Neuroscience*, vol. 9, February, article 26 (doi: 10.3389/fnins.2015.00026).
- Ellickson R.C. *Order without Law: How Neighbors Settle Disputes* (1991) Cambridge (MA): Harvard Univ. Press.
- Elster J. (2003) Coleman on social norms. *Revue française de sociologie*, vol. 44, no. 2, pp. 297–304.
- Fehr E., Gächter S. (2002) Altruistic punishment in humans. *Nature*, vol. 415, pp. 137–140.
- Hermann B., Thöni C., Gächter S. (2008) Antisocial punishment across societies. *Science*, vol. 319, pp. 1362–1367.
- Hodgson G.M. (2006) What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, vol. XL, no. 1, pp. 1–25.
- Horne C. (2007) Explaining norm enforcement. *Rationality and Society*, vol. 19, iss. 2, pp. 139–170.
- Kirzner I.M. (1979) *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: Univ. of Chicago Press.
- Knowles S., Weatherston C.R. (2006) *Informal Institutions and Cross-country Income Differences*. Discussion Paper no. 0604. Department of Economics, University of Otago, Dunedin, New Zealand.
- Kurzban R., Sciolli P. de (2013) Adaptationist punishment in humans // *Journal of Bioeconomics*, vol. 15, iss. 3, pp. 269–279.
- North D.C. (1991) Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 1, pp. 97–112.
- North D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- O’Gorman R., Henrich J., Vugt M. van (2009) Constraining free riding in public goods games: designated solitary punishers can sustain human cooperation. *Proceedings of Royal Society. B*, vol. 276, pp. 323–329.
- Quervain D.J.-F. de, Fischbacher U., Treyer V., Schellhammer M., Schnyder U., Buck A., Fehr E. (2004) The neural basis of altruistic punishment. *Science*, vol. 305, pp. 1254–1258.
- Rasmussen E. (1997) Of Sex and Drugs and Rock’n’Roll: Law and Economics and Social Regulation. *Harvard Journal of Law and Public Policy*, vol. 21, iss. 1, pp. 71–81.
- Rodríguez-Pose A., Storper M. (2006) Better Rules or Stronger Communities? On the Social Foundations of Institutional Change and Its Economic Effects. *Economic Geography*, vol. 82, no. 1, pp. 1–25.
- Seip E.C., Dijk W.W. van, Rotteveel M. (2009) On Hotheads and Dirty Harries: The Primacy of Anger in Altruistic Punishment. *Annals of the New York Academy of Sciences*, vol. 1167, pp. 190–196.
- Soysa I. de, Jütting J. (2006) *Informal Institutions and Development – What do we know and what can we do?* Informal Institutions and Development, Think local, act global? OECD (<http://www.oecd.org/dac/governanceanddevelopment/37790393.pdf>).

Traulsen A., Röhl T., Milinski M. (2012) An economic experiment reveals that humans prefer pool punishment to maintain the commons. *Proceedings of Royal Society. B*, vol. 279, pp. 3716–3721.

Trivers R. (1971) Evolution of Reciprocal Altruism. *Quarterly Review of Biology*, vol. 46, pp. 35–57.

Weik E. (2011) Institutional Entrepreneurship and Agency. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, vol. 41, iss. 4, pp. 466–481.

Williamson C.R. (2009) Informal Institutions Rule: institutional arrangements and economic performance. *Public Choice*, vol. 139, iss. 3, pp. 371–387.

© В. Тамбовцев, 2016