

МЕТОДОЛОГИЯ *METHODOLOGY*

Выбор социализированных индивидов: операциональность (не)против реалистичности

*А.Е. ШАСТИТКО**

***ШАСТИТКО Андрей Евгеньевич** – доктор экономических наук, заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова. Адрес: 119991, Москва, Ленинские горы, 1, стр. 46; директор центра исследований конкуренции и экономического регулирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Адрес: 119571, Москва, пр. Вернадского, 82. E-mail: aes@ranepa.ru

Индивидуальный выбор – важнейший элемент фундамента экономической теории, основанной на принципе методологического индивидуализма. Исследования индивидуального выбора в части ответа на вопрос об условиях соблюдения установленных правовых норм в основном базируются на законоцентричном подходе, оставляя за пределами фокуса внимания как роль социальных норм, так и эффекты их интериоризации. В данной работе показано, каким образом меняются условия выбора и ожидаемые результаты в случае, если наряду с правовыми действуют социальные нормы, а также в ситуациях, когда часть социальных норм оказывается интериоризированной как индивидом – объектом исследования, так и индивидами, взаимодействующими с первым. На основе полученных соотношений обсуждается вопрос об эффектах ошибок первого и второго рода в правоприменении.

Ключевые слова: индивидуальный выбор, социализация, правовые и социальные нормы, интериоризация норм, экономический анализ права.

DOI: 10.31857/S086904990010796-7

JEL: D10, K42

Цитирование: Шаститко А.Е. (2020) Выбор социализированных индивидов: операциональность (не) против реалистичности // *Общественные науки и современность*. № 4. С. 127–137. DOI: 10.31857/S086904990010796-7

Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС при Президенте РФ

Choice of socialized individuals: operatinality (not)against reality

*Andrey E. SHASTITKO**

***Andrey E. Shastitko** – Doctor (Economics), Head of Department of Competition and Industrial Policy, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University. Address: 1–46, Leninskie gory, GSP-1, Moscow, 119991, Russian Federation, Director of the Center of Competition and Economic Regulation Studies in Russian Academy of National Economy and Public Administration under President of Russian Federation/ Address: 82, Vernadskogo pr., Moscow, 119571, Russian Federation). E-mail: aes@ranepa.ru

Abstract: Individual choice is the most important element in the foundation of economic theory, based on the principle of methodological individualism. Studies of individual choices regarding the answer to the question of compliance with established legal norms are mainly based on a law-centric approach, leaving both the role of social norms and the effects of their internalization out of focus. This paper shows how the conditions of choice and the expected results change if social norms act along with legal norms, as well as in situations where part of social norms turns out to be internalized both by the individual - the object of research, and by individuals interacting with the first. Based on the obtained relations, the question of the effects of errors of the first and second kind in law enforcement is discussed.

Keywords: individual choice, socialization, legal and social norms, norms interiorization, law and economics.

DOI: 10.31857/S086904990010796-7

JEL: D10, K42

Citation: Shastitko A.E. (2020) Choise of socialized individuals: operationality (not) against reality. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 127–137. DOI: 10.31857/S086904990010796-7 (In Russ.)

Известна одна из максим позитивной экономической теории – объяснять многое малым [Фридмен 1994, с. 29]. Этот тезис тесно связан с ограничением на выбор реалистичных предпосылок, которые в свою очередь обусловлены возможностями формального моделирования и жесткой структуризацией связей между существенными элементами упрощенной реальности. Однако этот вопрос, помещенный в контекст дилеммы “операциональность–реалистичность”, как оказывается, не имеет столь простого ответа, как хотелось бы. В то же время из данного тезиса не следует, что отсутствуют возможности продвинуться в реалистичности моделирования при условии сохранения достаточно высокой степени операциональности модели. В числе свойств, характеризующих операциональность модели, – однозначная определенность ее ключевых элементов, с одной стороны, и четко прописанные связи между элементами целостности – с другой.

В данной статье я рассматриваю вопрос, который очень часто буквально нависает над исследователем, но у многих экономистов вызывает дискомфорт или когнитивный диссонанс, а потому остается “за скобками” или, как минимум, не попадает в фокус внимания. Речь идет о разрыве между экономикой совершенно социализированных взрослых и эффектами поведения несовершенно социализированных индивидов, в числе которых – лица, еще являющиеся объектами воспитания как средства социализации или объектами опеки ограниченно дееспособного.

Я не буду рассматривать весь спектр вопросов, касающихся индивидуального выбора социализированного и социализирующегося/ограниченно дееспособного индивида – это вполне могло бы стать предметом серии детальных исследований. Заострю внимание на одном из них: фундаментальном для экономического анализа права вопросе о преступлении и наказании. Речь идет о факторах, учитываемых при обсуждении вопроса индивидуального выбора в контексте девиантного поведения, когда сама девиантность трактуется как отклонение от установленных правовых норм. В данной работе я покажу, как в модели индивидуального выбора может быть представлен фактор социальных норм (неформальных правил), которые имеют разное “позиционирование” относительно системы индивидуальных ценностей действующего индивида.

Данная статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС при Президенте РФ и рассчитана на то, чтобы обозначить пробелы в исследовании вопросов индивидуального выбора в свете применения установленных правил. Вот почему в последующем изложении предложенных ответов меньше, чем заданных вопросов.

Условия соблюдения правил: что принимать во внимание

Тезис о том, что в своей основе экономическая теория – теория выбора, и в первую очередь индивидуального выбора, распространена среди исследователей в не меньшей степени, чем обозначенная в начале статьи максима. Достаточно вспомнить популярное определение предмета экономической теории, которое было предложено более 80 лет назад Л. Роббинсом [Роббинс 1993, с. 18] и многократно воспроизведено в бесчисленном множестве публикаций: “Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление”. Фундаментальный принцип ограниченности ресурсов подводит к идее выбора, а сама эта идея, как оказалось, имеет существенно более широкое применение, чем первоначально предполагалось” [Коуз 1993, с. 4–5], в том числе благодаря институциональным исследованиям на основе принципа методологического индивидуализма.

Вместе с тем представление об индивидуальном выборе сильно различается в зависимости от того, как определены условия такого выбора и какие предпосылки заложены в определенность самого человека как объекта исследования, в том числе в части его информированности и мотивации (о чем более подробно см. в [Автономов 1993; Автономов 1998]). Начнем с того, что согласно традиции исследований в рамках экономического анализа права после известных работ Г. Беккера [Becker 1968] было предложено правило формирования стимулов людей, которые ожидаемо соблюдают установленные правовые нормы. Причем такое соблюдение установленных правил – результат именно индивидуального выбора, альтернативой которому становится правонарушение. Аналитическая рамка основана на принципе соотношения индивидом ожидаемых выгод и издержек от нарушения установленных норм – одном из фундаментальных в экономической анализе права:

$$B \geq \rho F \quad (1)$$

Если B – выгода от нарушения нормы, ρ – вероятность применения санкции к индивиду в случае нарушения нормы, а F – абсолютное значение штрафной санкции, то правило будет нарушено, если соблюдается неравенство (1), когда выгода выше эффективной санкции (ρF)¹. Так предсказывает (объясняет) стандартная теория преступления и наказания. Соответственно, нарушение условий неравенства (1) указывает на сдерживающие функции правовой системы. Причем, что важно для дальнейших исследований, решение индивида о соблюдении правил может быть связано со значительным превышением эффективных санкций над выигрышем. Вместе с тем тот же результат – соблюдение правил – может быть достигнут и в случае незначительного превышения.

Само по себе сдерживание правонарушений – деятельность, связанная с затратами ресурсов. Вот почему, при прочих равных условиях, сдерживание на пределе соотношения ожидаемых выгод и санкций от нарушения лучше, чем в случае значительного превышения ожидаемых санкций. Чем больше ресурсов выделяется на сдерживание, тем, при прочих равных условиях, выше вероятность выявления правонарушителя, тем выше эффективные размеры санкций, тем меньше правонарушений со стороны субъектов, на которых распространяется действие принятых правил.

Иными словами, $\rho = \rho(C)$, где $\frac{\partial \rho}{\partial C} > 0$, но $\frac{d^2 \rho}{dC^2} < 0$, что характеризует убывающую отдачу от ресурсов, направленных на сдерживание правонарушений. Соответственно, даже если $\rho_1 = \rho(C_1) \hat{B}$ и $\rho_2 = \rho(C_2) > \hat{B}$, где \hat{B} – некоторая величина выигрыша от нарушения правил, при $\rho_1 > \rho_2$ и, соответственно, $C_1 > C_2$, то есть предпочтительнее может оказаться второй вариант.

¹ Подчеркну, что в данном контексте эффективная санкция вовсе не означает, что она по умолчанию обладает сдерживающим эффектом или предполагает наибольшую отдачу (сдерживание) в расчете на единицу затраченных усилий на правоприменение (в первую очередь – предупреждение/сдерживание правонарушений).

Кроме того, в данном соотношении неявно предполагается, что лицо, принимающее решение, нейтрально по отношению к риску ввиду того, что используется прямое сопоставление гарантированного выигрыша в случае нарушения правила и вероятностного наказания, а не полезности ожидаемых выигрышей и издержек (санкций). Однако в дальнейшем не это обстоятельство имеет значение для обсуждаемых далее вопросов, хотя само по себе оно также представляет определенный интерес.

Допустим далее, что у исследователя (и у действующего лица, чьи стимулы и связанное с ними поведение предполагается объяснить) достаточно информации для оценки величины выигрыша, штрафной санкции и даже вероятности ее применения. Какими могут быть выводы, если тем не менее эмпирически мы наблюдаем одновременно соблюдение условий неравенства (1) и соблюдение установленной правовой нормы?

Во-первых, можно предположить, что мы имеем дело с неопытным или нерациональным действующим лицом. Применительно к неопытному действующему лицу можно было бы сказать: в другой раз он будет “умнее” и поступит правильно (в данном контексте – нарушит правила). Иными словами, сошлемся на эффекты обучения. Однако если и во второй, и в третий раз наблюдается то же самое? В этом случае возникает подозрение, что человек иррационален. Но в таком случае возникают сложности с последующим предсказанием его поведения и распространения данной схемы объяснения на других субъектов (идея о репрезентативном действующем лице). В данном пункте стоит обратить внимание на то, что обозначенная формула фактически предполагает использование в явном или неявном виде предпосылки о сбалансированности степени социализации индивида и меры его ответственности. Действительно, даже если применить данный принцип к недееспособным индивидам, то вполне предсказуемо мы не обнаружим главного – сдерживающего эффекта правовой нормы. Если, конечно, не найдем того (или тех), кто ответствен за поведение данного индивида и не обеспечит таким образом сдерживание [Маккай 2019, с. 428–429]. Иными словами, мы имеем дело не с аномалиями поведения по сравнению с формулой Беккера, а с ограничениями на применение самой формулы к действующему индивиду в свете его ограниченной дееспособности и, как следствие, с иными принципами принятия решения. Обратная сторона здесь — применимость указанной формулы к лицу, которое ответственно за поведение недееспособного индивида.

Возможно, и указанные выше моменты не были бы проблемой, если вероятность обнаружить такого человека была незначительной, а предпосылка об ограниченной дееспособности части индивидов не используется. В конечном счете, когда рассматривается вопрос о действенности правовых норм (сдерживающий эффект), нельзя утверждать, что критерий такого свойства норм – поголовное их соблюдение индивидами. Действительно, для одного подмножества индивидов будет соблюдаться соотношение (1), а для другого – нет. Причем это возможно как в плане различных оценок выигрыша от нарушения установленных правил, так и в части оценок вероятности применения санкций (дифференциация санкций, как, например, форма дискриминации в данном случае не принимается во внимание). Важно превышение некоторого критического порога. Однако как быть, когда наблюдаемая “аномалия” касается если не всех, то значительной части действующих лиц? Каков концептуальный ответ?

Во-вторых, в этом случае скорее всего наиболее убедительный ответ кроется в том, что нечто важное в неравенстве с точки зрения формирования стимулов и поведения, повлиявшего на результаты, не было учтено. Дальнейшее изложение как раз будет посвящено обсуждению выпадающего компонента, влияющего на поведение и не нашедшего отражения в правовых нормах – социальных нормах в широком смысле. Но обсуждать их мы будем именно в контексте индивидуального выбора.

Социальные нормы в контексте индивидуального выбора соблюдать/нарушить

Концепция социальных норм может быть использована в двух смыслах – широком и узком. В широком смысле к социальным можно отнести нормы, с помощью которых можно описать, что в том или ином обществе принято делать (или, наоборот, от каких действий следует воздерживаться) в случае возникновения соответствующих ситуаций индивидуального выбора. В узком смысле речь идет о неформальных правилах, которые так же, как и формальные (в том числе правовые нормы), с соответствующими поддерживающими механизмами выполняют функцию ограничения для лиц, принимающих решения. Далее будем пользоваться узкой трактовкой социальной нормы, что позволяет дифференцировать внешние и интериоризированные социальные нормы.

Обозначим индивидуальные выгоды от соблюдения социальных норм, дополняющих правовые (о различных вариантах соотношения правовых и социальных норм, или формальных и неформальных правил (см. [Норм 1997, с. 60; Шаститко 2010, с. 145–155]), как S . Они могут принимать как положительные, так и отрицательные значения. Рассмотрим случай с положительным значением данного параметра ($S > 0$) в виде

$$B - S \geq \rho F \quad (2)$$

А в последующем можно дать интерпретацию как нулевому значению S , так и случаю, когда $S < 0$ (см. далее табл.). В более широком плане возможно также обсуждение ситуаций, когда социальные нормы не соответствуют (не дополняют) правовым, а наоборот, противоречат им.

Таким образом, следование социальным нормам, которые дополняют правовые нормы, оказывает усиливающее сдерживающее влияние и вместе с тем позволяет объяснять поведение индивидов, не прибегая к гипотезам об иррациональности или избирательной рациональности индивида. На первый взгляд кажется, что необходимые изменения в исходное неравенство – столь же тривиальные как сама базовая идея. Действительно, можно было бы указать на то, что сначала учитывались в явном виде только правовые нормы, которые содержатся в законах и решениях судов (особенно если речь идет об общем праве), а затем добавлены социальные нормы. Однако так это представляется именно на первый взгляд. Почему?

Во-первых, социальные нормы, дополняющие правовые, характеризуются своими особыми механизмами, обеспечивающими их соблюдение, которые могут не иметь прямого отношения к механизмам административной и/или судебной защиты. В их числе – санкции (причем, как наказывающие, так и поощряющие) со стороны тех, кто охватывается действием указанных норм (здесь не рассматривается, откуда они берутся: это другой вопрос, к которому стоит обратиться после решения первоочередных исследовательских задач и которому уже посвящена обширная литература). Иными словами, социальные нормы вполне могут иметь внешние по отношению к индивиду механизмы поддержки, хотя и без обязательной специализированной организации, гарантирующей соблюдение норм. Значимость социальных норм в контексте обсуждения вариантов интернализации была подробно исследована Р. Элликсоном с одним важным выводом: порядок вне закона (но совсем не обязательно противоречащий закону) тоже вполне возможен [Ellickson 1991], но для этого должны быть задействованы персональные отношения (персонализированный обмен), какими оказываются соседские отношения в сельской местности.

Во-вторых, часть социальных норм оказывается для некоторых индивидов интериоризированными². Это означает, что в результате социализации индивида его поведение

² Разумеется, один из фундаментальных вопросов – выявление эмпирическими методами групп с интериоризированными и внешними нормами. Фундаментальный методологический вопрос можно было бы разрешить, если предположить, что интериоризированные нормы, формирующие индивидуальные предпочтения (в терминах неоклассической модели индивидуального выбора, представленной в учебниках по микроэкономике), существуют независимо от ситуаций выбора и лишь находят в них свое проявление. Ситуация действительно становится драматической, если мы допустим, что действительные, актуальные предпочтения оказываются понятными лишь в момент выбора. Но как эмпирически отделить ограничения от предпочтений?

сообразно установленным правовым нормам, строго говоря, не требует действительно механизма внешнего принуждения, который время от времени будет срабатывать (с соответствующими издержками не только для самого нарушителя, но и для налогоплательщиков). Напомню, что социализация – это процесс усвоения индивидом норм, некоторые из которых остаются ограничениями в ситуациях выбора, но тем не менее так или иначе отрефлексированными действующим лицом, а другие оказываются интериоризированными, становятся частью системы ценностей (если в неоклассической “сетке координат” изучения индивидуального выбора являются частью системы предпочтений). Подчеркну, что социализация не означает, что человек следует существующим нормам. Главное – он учитывает в своих решениях их наличие так, чтобы достигать своих целей. В одном случае он воздерживается от нарушения правил ввиду высокой оценки вероятности применения правила и значительности эффективной санкции, в другом – допускает нарушение, несмотря на значительные штрафные санкции, поскольку располагает информацией о низкой вероятности обнаружения факта нарушения и применения санкции к нарушителю. С этой точки зрения социализированность не исключает противоправности действий.

Сама по себе интериоризация индивидом социальной нормы еще не говорит о том, что механизм принуждения к ее соблюдению отсутствует. Он вполне может воспроизводиться, но так же, как и сама норма – в интериоризированном виде, через чувство вины, которого человек, например, стремится (пусть и не любой ценой) избежать. Вероятно, внутренние механизмы принуждения и контроля выглядят с позиции организации транзакций, обеспечения правил как элемент системы ценностей, в данном случае – индивидуальных. Тем не менее с позиции экономической психологии данный вопрос вполне может иметь самостоятельное значение. Это тем более так, поскольку действует ли человек согласно социальной и правовой норме в силу своих желаний или же под влиянием элемента в психике, который в психологии принято называть суперэго, он может иметь значение в том числе и с точки зрения отношения как к социальным, так и правовым нормам.

Вероятно так же, что оценить, сохранились ли интериоризированные механизмы принуждения к соблюдению социальной нормы или нет, можно не только посредством наблюдения за поведением человека, но и методами нейроэкономики воспроизводя ситуации выбора, реалистичность которого не подвергается сомнению и в рамках которого он готов заплатить определенную цену за следование установленной норме (как признаку интериоризированности). Отмечу, что именно в рамках нейроэкономики предпринимается попытка интегрировать наработки экспериментальной и поведенческой экономики, когнитивной и социальной психологии, некоторых направлений исследований в биологии [Glimcher, Fehr 2014]. Каковы результаты этих исследований и как они влияют на смежные области в рамках экономической науки – предмет отдельного обсуждения.

Однако существует и еще один способ, который к тому же указывает, что для ослабления проблемы безбилетника в части производства общественных благ, в том числе и порядка, на поддержание которого направлены правовые нормы, – не только самостоятельное следование социальным нормам, но и понуждение других людей к их соблюдению. Иными словами, обсуждение вопроса об интериоризированности нормы возможно в контексте взаимодействия между людьми, являющимися объектами применения указанных норм. В последнем случае мы получаем ответ на вопрос, сколько готов заплатить человек за соблюдение норм, полагаемых им правильными (справедливыми) в плане не только отказа от своих частных выигрышей от их нарушения, но и сдерживания других от девиантного поведения, включая применение санкций (участие в остракизме, информирование других лиц о факте нарушения, например), то есть включая дополнительные издержки соблюдения установленных правил.

Соответственно, неравенство (2) можно преобразовать в неравенство (3) с учетом двух типов механизмов, обеспечивающих соблюдение социальных норм, а также того, что следование социальным нормам отображает ту цену, которую готов заплатить индивид.

$$B - \rho F \geq S_I + S_E \quad (3)$$

где S_I – выгоды от следования социальной норме вследствие действия внутреннего механизма принуждения (возникновения чувства вины в случае нарушения) и S_E – выгоды от следования социальной норме вследствие действия внешнего механизма принуждения (поддержания), в том числе в результате ожидаемого воздействия со стороны индивидов с интериоризированными нормами. Для содержательного обсуждения неравенства важно ответить на вопрос, каковы допустимые варианты соотношения знаков S_I и S_E . Здесь можно выделить три позиции.

Интериоризированность социальной нормы ($S_I > 0$) дополняется поддержанием социальной нормы в целях извлечения из этого определенной выгоды. В данном случае психологический комфорт, обусловленный следованием предписаниям нормы, дополняется вполне зримыми выгодами от соблюдения ее, например, за счет формирования так называемого внеконтрактного доверия [Шаститко 2008, с. 41–44], которое также еще называют обобщенным доверием. Оно облегчает заключение соглашений и позволяет экономить на трансакционных издержках ввиду того, что контрагенты уже получили в качестве сигнала (постчикагская школа) подтверждение добропорядочности данного индивида [Меркуро, Медема 2019].

Социальная норма не интериоризирована ($S_I = 0$), но влияет на формирование стимулов действующих лиц. В этом случае человек может считаться вполне социализированным, хотя его убеждения совсем не обязательно будут соответствовать разделяемым ценностям, отражающим суть социальной нормы. (Этот вопрос более подробно будет рассмотрен далее применительно к ситуации, когда индивид сталкивается с двойным принуждением – со стороны механизмов, обеспечивающих соблюдение правовой нормы, и со стороны механизмов, выполняющих ту же функцию для социальной нормы.)

Социальная норма интериоризирована ($S_I > 0$), но действительность внешнего механизма принуждения минимальна, в том числе по причине обезличенности отношений в разнородной общности людей, которые не объединяются общими ценностями ($S_E = 0$).

Строго говоря, все варианты соотношения между ценностью следования нормам в силу их поддержания неспециализированными внешними механизмами принуждения (группами людей, на которых распространяется действие правовой нормы) и интериоризированности нормы можно представить в виде матрицы, представленной в таблице.

Таблица

Внеправовые факторы, влияющие на соблюдение правовых норм

		S_I		
		< 0	0	> 0
S_E	< 0	Полное неприятие правовых норм	Индивидуальная нейтральность с групповым неприятием	Неприятие на уровне группы с интериоризированностью на индивидуальном уровне
	0	Нейтральность на уровне группы с индивидуальным неприятием	Полная нейтральность к правовым нормам	Нейтральность на уровне группы с интериоризированностью на индивидуальном уровне
	> 0	Дополняемость на уровне группы с неприятием на индивидуальном уровне	Индивидуальная нейтральность с дополняемостью на уровне группы	Полная дополняемость правовым нормам

Возвращаясь к пункту 2, обратим внимание на потенциальную заменяемость социальных норм (неформальных санкций) с санкциями в случае нарушения правовой нормы, когда нарушитель несет наказание, но не в результате непосредственного применения специализированного механизма принуждения. Здесь возможны разные каналы воздействия на величину ожидаемого выигрыша через вероятность применения санкции в рамках правовой системы и через собственно неформальные санкции. Эта ситуация менее вероятна для индивида, который характеризуется $S > 0$ (хотя и такое можно представить в случае высокой нормы искушения, в данном случае соотношении ожидаемых выигрышей от нарушения правовых норм и ожидаемой величины санкций в рамках правовой системы), но вместе с тем позволяет в рамках того же соотношения показать эффекты применения социальных норм для тех индивидов, которые указанные нормы воспринимают исключительно как ограничение для достижения собственных целей. В итоге неравенство (2) можно модифицировать следующим образом:

$$B - (\rho + q)(F + M) \geq 0 \quad (4)$$

Смысл указанного неравенства состоит в том, что рациональный индивид, для которого и правовые, и социальные нормы – внешние, оказывается под дополнительным давлением в силу того, что индивиды с интериоризированными нормами могут помочь соответствующим структурам в установлении факта нарушения правовой нормы (повышая вероятность до $(\rho + q)$), а также и дополнить правовое наказание, например, отказом заключать потенциально выгодные соглашения (M). Причем этот механизм работает и от правовых норм: если станет известно, что индивид нарушил установленную правовую норму (считающуюся легитимной), то неформальные санкции также последуют. Дополнительный эффект в размере $q(F + M) + \rho M$ позволяет объяснить сдержанность в нарушении правовых норм рационального индивида с неинтериоризированными социальными нормами даже если $\frac{B}{\rho F}$ (норма искушения) значительно превышает 1. Равновесие при условии частичной интериоризированности норм на множестве индивидов рассмотрено в [Шаститко 2010, с. 199–204].

Далее, возвращаясь к неравенству (3), не будем подробно рассматривать первый компонент выгоды от следования социальной норме, а остановимся на втором, тесно связанном с отношениями между людьми по поводу нормы, но вне функционирования правовой системы. Такой мыслительный эксперимент позволяет на первый план вывести тезис о том, что люди ценят отношение к себе других людей (даже тогда, когда, как может показаться, они его демонстративно игнорируют и когда это отношение непосредственно не связано с передачей прав на какие-либо ценные объекты). Однако если мы допускаем возможность наличия такой оценки, то для рационального индивида это будет означать и готовность заплатить за то, чтобы такое отношение возникло и поддерживалось. Особенность ситуации в том, что далеко не всегда эта плата – цена – может принимать денежную форму, в частности, и даже материальную форму – вообще. Порой как раз наоборот – отношение в форме уважения, купленное материальными ресурсами на поверку вполне может оказаться фикцией. Одобрение поведения рассматриваемого индивида может иметь и вполне осязаемые материальные последствия, поскольку оно – источник так называемого внеконтрактного доверия, которое может значительно облегчить (иными словами – снизить) издержки заключения и выполнения контрактов. В таком контексте легко понять экономическое значение доброго имени (*goodwill*) не только компаний, но и отдельных индивидов.

Разумеется, здесь может срабатывать ограничение, связанное с обезличенностью обмена в отличие от его персонализированности. Вместе с тем полезно различать обезличенный обмен с детализированной информацией о его участниках и персонализированный обмен. Во втором случае большее значение имеют личные отношения между сторонами – непосредственно и (в меньшей степени) – опосредовано (личные рекомендации одного знакомого другому в отношении третьего лица, который может быть не знаком

с адресатом рекомендации, но, как правило, хорошо знаком тому, кто ее дает). В первом случае информация об индивиде вполне может быть доступна, причем в условиях современных информационно-коммуникационных технологий можно узнать о человеке достаточно много, даже не будучи знакомым с ним. Однако полнота информации не означает наличия сопоставимой информации о другом индивиде (контрагенте) и, самое главное, комплексной оценки сторонами отношений друг к другу.

Обсуждаемый аспект позволяет вполне рационально объяснить широко распространенную практику открытого доступа (по нулевой цене) к интернет-ресурсам, являющимся результатом разработок частных лиц, даже принимая во внимание факт отсутствия личных отношений между создателями результатов интеллектуальной деятельности и пользователями. Однако рациональность поведения разработчиков состоит в том, что доступность результатов делает значительно более легкими оценки со стороны равных себе (*peer review*) и тем самым способствует распространению информации о компетенциях разработчика, выполняя в том числе и функцию рыночного сигнала. А это является важным условием для последующей монетизации данной информации, но применительно к иным продуктам. Другой пример из той же области – признание профессиональных достижений, которые в свою очередь могут стать фактором, способствующим заключению выгодных контрактов [Маккай 2019, с. 351].

Есть еще одно важное измерение отношения других людей. Редко кто может похвастаться независимостью самооценки от мнения других. И если все же кто-то и заявляет о таком “достижении”, то при ближайшем рассмотрении с высокой вероятностью это может оказаться всего лишь формой психологической защиты. Вместе с тем поддержание сбалансированной самооценки – важное условие удовлетворенности жизнью (субъективной оценки благосостояния). Замечу, что в этом случае речь совсем не обязательно идет о достижениях материального плана (в смысле материального благосостояния по Э. Фромму [Фромм 1976]). Удовлетворенность жизнью – это, наверное, то, что можно было бы использовать в качестве прокси оценки счастья.

Один из фундаментальных вопросов, связанных с социальными нормами и разделяемыми ценностями, – масштаб группы, в которой указанные характеристики действительно могут иметь силу [Маккай 2019, с. 123] и, соответственно, не только охват, но и степень конкретизации норм относительно множества случаев их применимости. И здесь открывается еще один вектор исследований, касающийся сопряжения концепции мезоинститутов [Ménard 2017; Ménard, Jimenez, Tropp 2018; Шастинко 2019] и социальных норм.

Ошибки в правоприменении и социальные нормы: вопросы исследовательской программы

Как известно, ошибки первого и второго рода в правоприменении негативно влияют на сдерживающие свойства правовой системы [Gravelle, Garoupa 2002; Polinsky, Shavell 2000; Шастинко 2013]. Причем ошибки первого рода могут оказывать более негативное влияние, чем ошибки второго рода. Данный тезис хорошо коррелирует со старой рекомендацией о том, что “лучше отпустить десять виновных, чем наказать одного невиновного”. Как правило, вопрос об источниках, формах проявления и эффектах ошибок первого и второго рода обсуждается в рамках законоцентричного подхода, когда во главу угла ставятся нормы права и обеспечение их соблюдения с применением механизмов, которые сами укладываются в рамки правовой системы. Вот почему именно в рамках экономического анализа права ошибки первого и второго рода оказываются в центре внимания.

Как ошибки первого и второго рода в правоприменении влияют на человека, поведение которого опосредовано социальной нормой? Этот вопрос практически никогда не задают и тем более не моделируют. Вместе с тем предшествующее изложение указывает на то, что выбор человека, так же как и эффекты данного выбора (включая результаты взаимодействия с другими людьми), могут в значительной мере зависеть от статуса со-

циальных норм, выполняющих то ли функцию дополнительного ограничения в ситуации выбора, то ли коррелята системы ценностей индивида, которая, в свою очередь, отражает некоторые характеристики разделяемых ценностей во множестве индивидов, выступающих в качестве объектов исследования.

Ошибаются ли те, кого можно считать носителями интериоризированных норм в части установления факта соблюдения/нарушения данной нормы? Если да, то к каким последствиям это может привести? Как соотносятся ошибки двух типов для двух элементов правоприменения – со стороны правовых и социальных норм?

Отдельный вопрос, как индивид с интериоризированной нормой может оказаться нарушителем (естественный оппортунизм)? Означает ли наказание следствием недостаточности предусмотрительности нормальной практики правоприменения или это все же ошибка первого рода? И если все-таки это ошибка первого рода, то допускаем ли мы ее сознательно, предполагая, что эмпирически надежных методов установить факт естественного оппортунизма нет. На последний вопрос, строго говоря, есть обнадеживающий ответ, поскольку на практике можно обнаружить верифицируемые свидетельства, интерпретируемые в терминах естественного оппортунизма (в отличие от стратегического).

* * *

Представленные рамки моделирования индивидуального выбора индивида под воздействием правовых и социальных норм, подкрепленных механизмами принуждения, позволяют ответить на вопрос о возможных вариантах соотношения и направленности эффектов интериоризации нормы и внешнего, но неспециализированного механизма принуждения. Обсуждение практических вопросов действенности правовых норм должны затрагивать не только формальные санкции, но и санкции, обусловленные социальными нормами, а также оценки их интериоризованности.

В данной работе продемонстрирована сложность и неоднозначность действия интериоризированных норм и социальных норм (в том числе направленных на наказание нарушителя неформального правила), что подтверждается результатами полевых исследований (см., например, [Balafoutas, Nikiforakis 2012]). Это позволяет сформулировать программу дальнейшего изучения проблемы, в том числе в рамках экономического анализа права, теории регулирования и других направлений экономических исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В.С. (1998) Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа.
Автономов В.С. (1993) Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука.
Коуз Р. (1993) Фирма, рынок и право. М.: Дело.
Маккай Я. (2019) Право и экономика для континентальной правовой традиции. М.: Издательский дом “Дело” РАНХиГС.
Меркуро Н., Медема С. (2019) Экономическая теория и право: от Познера к постмодернизму и далее. М.: Издательство Института Гайдара.
Норт Д. (1997) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.
Роббинс Л. (1993). Предмет экономической науки // THESIS. № 1. С. 10–23.
Фридмен М. (1994) Методология позитивной экономической науки // THESIS. № 4. С. 20–52.
Фромм Э. (1976) Иметь или быть? М.: АСТ.
Шаститко А.Е. (2008) Достоверность обязательств в дискретных структурных альтернативах управления транзакциями. М.: Бюро экономического анализа.
Шаститко А.Е. (2019) Мезоинституты: умножение сущностей или развитие программы экономических исследований? // Вопросы экономики. №5. С. 5–25.
Шаститко А.Е. (2010) Новая институциональная экономическая теория. М.: Теис.
Шаститко А.Е. (2013) Экономические эффекты ошибок в правоприменении и правоустановлении. М.: Издательский дом “Дело” РАНХиГС.
Balafoutas L., Nikiforakis N. (2012) Norm enforcement in the city: A natural field experiment // European Economic Review. Vol. 56. No. 8. Pp. 1773–1785.

- Becker G. (1968) Crime and punishment: an economic approach // *Journal of Political Economy*. Vol. 72. No. 2. Pp. 169–217.
- Ellickson R.C. (1991) *Order without Law. How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Glimcher P.W., Fehr E. (eds.) (2014) *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain* London: Academic Press.
- Gravelle H., Garoupa N. (2002) Optimal Deterrence with Legal Defense Expenditures // *Economic Inquiry*. Vol. 40. No. 3. Pp. 366–379.
- Ménard C. (2017) Meso-institutions: The variety of regulatory arrangements in the water sector // *Utilities Policy*. No. 49. Pp. 6–19.
- Ménard C., Jimenez A., Tropp H. (2018) Addressing the policy-implementation gaps in water services: The key role of meso-institutions // *Water International*. Vol. 43. No. 1. Pp. 13–33.
- Polinsky A.M., Shavell S. (2000) The Economic Theory of Public Enforcement Law // *Journal of Economic Literature*. Vol. 38. Pp. 45–76.

REFERENCES

- Avtonomov V.S. (1993) *Chelovek v zerkale ekonomicheskoy teorii* [Man in the mirror of economics] Moscow: Nauka.
- Avtonomov V.S. (1998) *Model' cheloveka v ekonomicheskoy nauke* [Human model in economic theory]. St-Petersburg: Ekonomicheskaya shkola.
- Balafoutas L., Nikiforakis N. (2012) Norm enforcement in the city: A natural field experiment. *European Economic Review*, vol. 56, no. 8, pp. 1773–1785.
- Becker G. (1968) Crime and punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy*, vol. 72, no. 2, pp. 169–217.
- Coase R. (1993) *Firma, rynek i pravo* [The Firm, The Market and The Law]. Moscow: Delo.
- Ellickson R.C. (1991) *Order without Law. How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
- Friedman M. (1994) Metodologiya pozitivnoy ekonomicheskoy nauki [The Methodology of Positive Economics]. *THESIS*, issue 4, pp. 20–52.
- Fromm E. (1976) *Imet' ili byt'?* [To have or to be?] Moscow: AST.
- Glimcher P.W., Fehr E. (eds.) (2014) *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain*. London: Academic Press.
- Gravelle H., Garoupa N. (2002) Optimal Deterrence with Legal Defence Expenditures. *Economic Inquiry*, vol. 40, no. 3, pp. 366–379.
- Mackay E. (2019) *Pravo i ekonomika dlya kontinental'noy pravovoy traditsii* [Law and economics for Civil Law Systems]. Moscow: Delo.
- Ménard C. (2017) Meso-institutions: The variety of regulatory arrangements in the water sector. *Utilities Policy*, no. 49, pp. 6–19.
- Ménard C., Jimenez A., Tropp H. (2018) Addressing the policy-implementation gaps in water services: The key role of meso-institutions. *Water International*, no. 43 (1), pp. 13–33.
- Mercuro N., Medema S. (2019) *Ekonomicheskaya teoriya i pravo: ot Poznera k postmodernizmu u dalee* [Economics and the Law. From Posner Postmodernism and Beyond]. Moscow: Gaidar Institute.
- North D. (1997) *Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional change and economic performance]. Moscow: Nachala.
- Polinsky A.M., Shavell S. (2000) The Economic Theory of Public Enforcement Law. *Journal of Economic Literature*, vol. 38, pp. 45–76.
- Robbins L. (1993) Predmet Ekonomicheskoy Nauki [The Subject Matter of Economics]. *THESIS*, issue 1, pp. 10–23.
- Shastitko A.E. (2008) *Dostovernost' obyazatel'stv v diskretnykh strukturnykh al'ternativakh upravleniya transaktsiyami* [The credible commitments in discrete structural alternatives of governance mechanisms]. Moscow: Bureau of economic analysis.
- Shastitko A.E. (2013) *Ekonomicheskie efekty oshibok v pravoprimeneni i pravoustanovlenii* [Economic effects of law enforcement and establishment mistakes]. Moscow: Delo.
- Shastitko A.E. (2019) Mezoinstituty: umnozhenie sushchnostey ili razvitie programmy ekonomicheskikh issledovaniy? [Meso-institutions: Proliferating essences or evolving economic research programme?]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5, pp. 5–25.
- Shastitko A.E. (2010) *Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya* [New Institutional Economics. Moscow]: Moscow: Teis.