ПРОБЛЕМА ФОРМАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУТОВ: граница между формальным и неформальным в институциональном развитии

Р.М. Нижегородцев

Инвестиции в приобретение любого ресурса (создание или покупку) подчиняются «золотому правилу» инвестирования: они продолжаются до тех пор, пока предельная полезность MC от приобретения очередной единицы этого ресурса еще превышает предельные издержки MU на ее приобретение. В точке Q_{eq}, где MC и MU уравниваются, покупка или создание данного ресурса прекращаются (рис. 1), поскольку в дальнейшем (справа от точки Q_{eq}) предельная полезность каждой следующей единицы ресурса (приращение функции полезности инвестора от обладания данной единицей ресурса) может разве лишь убывать, тогда как предельные издержки инвестора на получение следующих единиц ресурса возрастают, что снижает функцию полезности агента.

Именно поэтому точку Q_{eq} называют точкой равновесия: она соответствует *равновесному* (с точки зрения инвестора) объему блага, т.е. такому, при котором у этого инвестора отсутствуют стимулы для совершения трансакций.

Этому «золотому правилу» подчиняется, в частности, снижение риска и обеспечение безопасности. Инвестиции в этот ресурс завершаются, когда польза от дальнейшего снижения риска сравняется с предельными издержками, необходимыми для его дальнейшего снижения. В данном случае безопасность можно рассматривать как некий ресурс, наращивание которого требует инвестиций. Рано или поздно наступает момент Q_{eq}, когда выгоднее принимать существующие риски, нежели бороться с ними. Эта точка соответствует *рационально рискованной* стратегии, направленной на минимизацию не риска, а связанных с ним совокупных издержек.

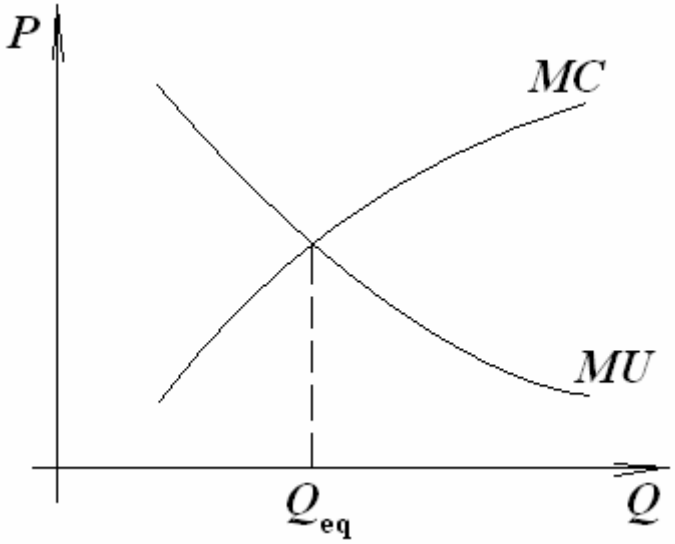


Рис. 1. «Золотое правило» инвестирования

Этому же правилу подчиняется и поиск информации. Существует равновесный объем информации Q_{eq}, уравнивающий предельные издержки на приобретение следующей единицы этого ресурса и предельную полезность от облада-

ния ею. «Недопроизводство» информации (точки, лежащие левее Q_{eq} на рис. 1) предполагает упущенную выгоду инвестора, «перепроизводство» (точки, лежащие правее Q_{eq}) — снижение функции полезности вследствие растущих издержек. Равновесный объем информации соответствует стратегии рационального невежества и означает, что выгоднее не заниматься получением дополнительной информации в тех случаях, когда предельные издержки ее получения превысят предельную полезность от ее использования.

Этому же правилу подчиняется и логика формализации институтов (в частности, контрактных обязательств).

Напомним о том, что представления о предельных издержках, необходимых для получения ресурса (в частности, для формализации института), равно как и о предельной полезности от его получения, индивидуальны для каждого агента и определяются его представлениями о его функции полезности и о благах, обладание которыми ее увеличивает.

Для различных агентов, таким образом, представления о равновесном объеме формализации институтов будут существенно различаться. В этом заключается основная причина того, что контракт о трудоустройстве обычного артиста занимает лишь несколько страниц, тогда как аналогичный контракт для «звезды» иногда занимает более сотни страниц и включает в себя подробное описание распорядка дня, меню, оборудования в номере гостиницы, марки и даже цвета автомобиля, который должен быть подан к определенному часу, и т.д. «Звезде» кажется, что предельная полезность от формализации подобных деталей контракта намного выше, чем это представляется большинству обычных людей, с точки зрения которых затраты на формализацию подобных деталей неоправданно высоки по сравнению с приращением полезности, которое эта формализация обеспечит. Иначе говоря, обычным людям просто невыгодно заниматься формализацией многих институтов, регламентирующих их жизнь и деятельность.

Относительное безразличие к формализации деталей подобных контрактов (например, касающихся трудоустройства) оборачивается расхождением представлений работодателя и работника о круге служебных обязанностей работника и об обязанности работодателя обеспечить необходимые условия для выполнения работником своих обязанностей. Разумеется, трудно представить себе случай, когда, скажем, токарь приходит на рабочее место и не обнаруживает станка, на котором он должен работать (к слову заметим, что такое положение вещей противоречит трудовому законодательству Российской Федерации). Тем не менее, в качестве примера укажем на реальный случай, когда завуч школы, побывав на открытом уроке одного из педагогов, сделал замечание, касающееся не содержательной стороны урока, а плохо политых цветов на подоконнике классной комнаты.

Точка равновесия Q_{eq} на рис. 1 отделяет формальные институты, лежащие слева от нее, от неформальных, лежащих справа. Наличие значительного объема неформальных институтов порождает проблему исполнения обязательств, не формализованных в контракте. Недооценка полезности формализации институтов увеличивает совокупные трансакционные издержки агентов, связанные с отсутствием формализации взаимных обязательств.

Совокупные издержки формализации институтов состоят из следующих основных частей:

1 — издержки регламентации формального института;

2 — издержки его реализации (в том числе адаптации агентов к наличию этого формального института);

3 — издержки контроля за функционированием этого формального института;

4 — издержки, связанные с нарушением этого института.

Например, для того, чтобы обеспечить функционирование автоматической системы контроля пассажиров на пассажирском городском транспорте (АСКП), необходимо нести издержки на разработку соответствующей системы (пункт 1), на установку турникетов, их обслуживание и ремонт (пункт 2), на обеспечение работы контролеров, включая, разумеется, их зарплату (пункт 3), а также на издержки, связанные с наказанием безбилетника (пункт 4).

В свою очередь, издержки пункта 4 подразделяются на следующие категории:

4.1 – выявление нарушения формального института;

4.2 – наказание нарушителя;

4.3 – ликвидация последствий нарушения.

Заметим, что MU и MC на рис. 1 (а значит, и точка равновесия) определяются субъективными оценками *инвестора*, т.е. агента, который несет издержки на формализацию института и рассчитывает получить пользу от этой формализации. Издержки и выгоды других агентов, участвующих в этом процессе, для него, вообще говоря, безразличны, если их наличие не влечет для него никаких экономических эффектов (последствий) – прямых или внешних. Например, в примере с установкой турникетов основные издержки на адаптацию агентов к их наличию несут сами агенты, а не автотранспортное предприятие, внедряющее соответствующее нововведение.

В связи с этим, возникает проблема недопроизводства или перепроизводства формальных институтов с точки зрения общества, а не частного агента, проблема соотношения спроса на формализацию институтов и ее предложения. Эта проблема непроста уже тем, что ее решение упирается в агрегирование частных предпочтений, а также в частные интересы агентов, реализующих властные функции, для которых формализация тех или иных институтов облегчает или осложняет задачи управления экономической системой.

Перепроизводство формальных институтов часто свидетельствует о неспособности агента добиться эффективного решения проблем иными способами и о предположении, что формализация институтов облегчает достижение целей управления. В Китае по этому поводу говорят: когда империи гибли, они создавали много законов. Упование на то, что формализация институтов обеспечит надлежащий уровень управляемости экономической системы, не всегда оправдывает ожидания.

Существует распространенное мнение (и оно не лишено оснований), что наиболее эффективное управление осуществляется на основе неформальных институтов. Данная проблема касается не только *общественной* нормы, но и пове-

дения частных агентов, находящегося под воздействием сложной и разветвленной системы формальных и неформальных институтов.

В качестве примера приведем эксперимент, поставленный Эрнстом Фейном из Университета Цюриха и Беттиной Рокенбах из Университета Эрфурта. Исследователи-психологи разделили испытуемых на пары, в которых один участник брал деньги в долг у другого. Игра происходила по трем сценариям: в первом случае заимодавцы грозили должникам наказанием в случае невозврата оговоренной суммы (пункт о наказании был составной частью долговой расписки), во втором случае наказание никак не оговаривалось, хотя подразумевалось, что оно существует, а в третьем сценарии имела место чисто игровая ситуация, в которой ни одна из сторон не обсуждала возможность невозврата денег. Организаторы эксперимента обещали всем участникам компенсацию убытков, поэтому участники не были материально заинтересованы в обмане.

При этих условиях оказалось, что в случае, когда наказание было четко оговорено, деньги возвращались кредиторам реже всего. При полном отсутствии наказания деньги возвращались чаще. Но в том случае, когда наказание подразумевалось, но не было оговорено, деньги возвращались наиболее честно.

Один из выводов, сделанных швейцарскими психологами, заключается в том, что формальные институты, направленные на защиту частных агентов от обмана, на самом деле его поощряют. С точки зрения предпосылки о рациональном поведении результат эксперимента трудно объяснить. Выясняется, что неформальные институты в случае взаимодействия частных агентов функционируют наиболее надежно.

Давно известно, что неформальные сигналы о качестве экономических благ пользуются гораздо более высоким доверием у потребителя, нежели формальные. Большинство предпочтет посмотреть фильм, который порекомендует знакомый, а не фильм, получивший награду престижного кинофестиваля, выбрать продукт, о котором хорошо отзывается сосед или коллега по работе, а не продукт, удостоенный той или иной премии качества, причем не имеет значения, о каком продукте идет речь — о шампуне для волос или о марке мобильного телефона.

С точки зрения институциональной экономической теории, модель человека, известная под названием homo economicus (человек экономический, целью которого является максимизация своей функции полезности), не отражает реального положения вещей, и ее применение лишено перспективы. В конечном счете любое действие экономического агента можно объяснить тем, что в тот момент, когда он совершил это действие, так была устроена его функция полезности. Однако подобный подход лишен эвристической значимости, поскольку он снимает саму проблему оптимизации экономического выбора: оптимальность любого решения «доказывается» одним лишь тем фактом, что оно было принято.

Институциональная экономика противопоставляет данной модели человека иную модель — homo institutius, для которого нормой (и основным инструментом достижения целей) является следование институтам, как формальным, так и неформальным. Система целей частного экономического агента также определяется институциональным устройством общества, в котором он живет и систему ценностей и мотиваций которого он, таким образом, наследует.