

ИНСТИТУТЫ-КАК-РАВНОВЕСИЯ VS ИНСТИТУТЫ-КАК-ПРАВИЛА

В. Л. Тамбовцев

В настоящее время в новой институциональной экономической теории сосуществуют и конкурируют как минимум два понимания институтов: (1) как равновесий в некоторой игре (институты-как-равновесия, ИкР) и (2) как правил с механизмами принуждения их к исполнению (институты-как-правила, ИкП). Несколько особняком стоит подход Э. Остром и коллег, разработавших в рамках второго подхода «грамматику институтов» с довольно необычной терминологией [52]. Поскольку проблематика институционального анализа весьма актуальна для отечественной экономической науки, а названные понимания предполагают разную его методологию, мы считаем важным попытаться проанализировать и оценить сильные и слабые стороны данных подходов, с тем чтобы исследователи, выбирающие один из них, более четко представляли их ограничения. Кроме того, такой сравнительный анализ будет полезен, как представляется, и в рамках изучения институциональной экономики в высшей школе.

Институты-как-равновесия

Этот подход уходит корнями в 1960-е гг., период активного освоения экономистами теории игр. «Стенфордская энциклопедия философии» называет в числе его родоначальников Т. Шеллинга, Д. Льюиса и Э. Уллман-Маргалит [13]. В более поздний период он развивался в работах А. Шоттера [61], К. Шепсла [63], П. Янга [75], Р. Калверта [15] и М. Аоки [8]. Нельзя не отметить также ряд скорее математических, чем экономических исследований, придавших подходу модельную четкость [16, 33, 34, 51]. В последние годы новый интерес к «равновесной» трактовке институтов связан с именем А. Грейфа [28], активно полемизирующего со сторонниками «правильного» их понимания (т. е. ИкП).

Основная идея ИкР заключается, как известно, в том, что институты (нормы, конвенции) суть не правила игры, а устойчивые равновесия (по Нэшу) в той или иной «социетальной» игре. Равновесие по Нэшу, как известно, — это комбинация стратегий, единая для каждого игрока, такая, что каждая индивидуальная стратегия, входящая в эту комбинацию, является наилучшим ответом на стратегии других игроков, входящие в ту же комбинацию. Соответственно, отклонение от такой индивидуальной стратегии для любого игрока будет означать снижение его полезности. Тем самым, ожидания игроков, что другие будут выбирать стратегии, входящие в названную комбинацию, оказываются самоисполняющимися (*self-fulfilling*). Сторонники ИкР подчеркивают, что институты в такой трактовке становятся эндогенными, возникающими внутри социетальной игры, а не вносимыми в социальные взаимодействия откуда-то извне, как ее (непонятно, кем введенные) правила. Иными словами, институты появляются в ответ на повто-

ряющиеся проблемы, с которыми сталкиваются игроки.

А. Грейф, один из наиболее активных пропагандистов ИкР, определяет институт как «систему „институциональных элементов”, в частности, убеждений, норм и ожиданий, которые генерируют регулярности поведения в социальных ситуациях. Эти институциональные элементы являются экзогенными для любого лица, принимающего решения, на чье поведение они влияют, но эндогенными для системы в целом. Социальные «правила» возникают в соответствии с поведением, которое внутренне мотивировано, ограничено, поддержано, направляется, самоисполняющимися убеждениями, нормами и ожиданиями. Кроме того, чтобы институт был увековечен, конституирующие его элементы должны быть: (1) подтверждены (а не отвергнуты или подвержены сомнению) наблюдаемыми результатами; (2) подкреплены этими результатами (в смысле, что их способность быть самоисполняющимися не снижается с течением времени) и (3) воспроизводиться во времени путем передачи новичкам» [28, р. 26].

С нашей точки зрения, исключение из содержания института механизма принуждения, замена его на убеждения (или верования, *beliefs*) и ожидания, фактически лишает институты нормативной окраски, что оставляет открытым вопрос о последствиях отклонения от ожиданий, например, вследствие ошибки агента. Его место в обсуждаемой концепции занимает понятие «самоисполняющихся (*self-enforcing*) ожиданий» (СИО). Для введения и объяснения этого понятия авторы предполагают наличие теоретико-игровой модели ситуации взаимодействия индивидов и ее выявленного равновесия. Если таковое известно, то под СИО предлагается понимать следующее:

«если лицо, принимающее решение, ожидает, что другие в целом будут следовать равносному поведению, то каждый из них также будет мотивирован следовать ему (критерий Нэша)» [28, р. 27].

Применение понятия СИО на практике сразу сталкивается с непреодолимой проблемой: как и откуда участники исследуемой ситуации узнали (или хотя бы могут узнать), в чем заключается равновесное поведение? В рамках предпосылки полной рациональности, т. е. всеведения индивидов, приведенный конструкт СИО вполне корректен. Однако в реальном мире ограниченной рациональности он становится не очень осмысленным: маловероятно, что кто-то из участников ситуации провел требуемое моделирование и рассчитал равновесное поведение, «заодно» доведя эту информацию до всех других. А без такого знания все последующие выводы относительно невыгодности отклонения от равновесия лишаются продуктивности. Другими словами, как концепция СИО, так и связанная с ней ИкР, суть не что иное, как интерпретация скоординированных действий индивидов в некоторых ситуациях, опирающаяся на знания исследователя, которых лишены сами изучаемые индивиды, принимающие решения, исходя из каких-то иных знаний.¹

Заметим также, что еще Э. Остром справедливо отмечала, что «правила не являются ни самоформулирующимися, ни самоопределяющимися, ни самоисполняющимися. Все, что с ними происходит, делают люди, движимые теми или иными мотивами и стимулами, и принимающие соответствующие решения при определенных ресурсных ограничениях» [53, р. 14].

По мнению А. Грейфа и К. Кингстона, основной задачей для ИкП является создание теории селекции институтов, в то время как для ИкР теории мотивации следования институтам [28, р. 14]. С такой оценкой актуальности исследовательских задач трудно согласиться: во-первых, прежде чем изучать селекцию институтов (например, в рамках концепции рынка для институтов, выдвинутой С. Пейовичем [54]), необходимо решить проблему их возникновения. Во-вторых, проблематика стимулов следования правилам равно важна для любых трактов

вок институтов, в том числе не только в рамках экономической науки.

Точно так же трудно согласиться и со следующим утверждением этих авторов: «Внутри подхода институты-как-правила принуждение правил к исполнению рассматривается как вопрос, отличный от вопросов формирования и содержания правил как таковых. Принуждение правил к исполнению включает «издержки принуждения». Формальные и неформальные правила, вместе с их «характеристиками принуждения», определяют институциональную структуру, внутри которой происходит взаимодействие. Следовательно, подход институты-как-правила использует для изучения формирования институтов идеи рационального выбора, но теория мотивации, объясняющая, почему люди следуют определенным правилам поведения, не интегрирована в анализ» [28, р. 14].

Во-первых, в большинстве институтов входящие в них правила «снабжены» несколькими механизмами принуждения, поэтому раздельное рассмотрение правил и таких механизмов нельзя считать недостатком подхода. Во-вторых, люди следуют правилам именно потому, что существует тот или иной механизм мотивации поступать в соответствии с ними. Таким механизмом, в частности, может быть и механизм принуждения. «Эндогенизация» механизма принуждения, присущая ИкР, т. е. демонстрация того, как взаимодействие между целенаправленными агентами создает структуру, дающую каждому из них мотивы действовать способом, соответствующим этой структуре, иллюстрируется Грейфом и Кингстоном следующим примером: в США почти всегда люди ездят по правой стороне дороги, и регулярность именно такого порядка движения порождает ожидания, «которые мотивируют поведение сами по себе: люди ездят по правой стороне, поскольку ожидают, что и другие делают так же, и хотят избежать аварии (выделено мной. — В. Т.). Конечно, это также и «правило», что каждый должен ездить по правой стороне. Однако многие технологически осуществимые правила (например, женщины ездят справа, а мужчины слева) будут порождать ожидания, которые не будут мотивировать паттерны поведения, совместимые с такими правилами: другими словами, такие паттерны неравновесны, и даже если они будут формально специфицированы как „правила“, мы не можем ожидать, что на их основе возникнет институт, поскольку такие правила не будут самоисполняющимися» [28, р. 14].

¹ Похожая ситуация возникает, когда движение планет по орбитам описывается, исходя из принципа наименьшего действия, как если бы планеты «выбирали» траектории, минимизирующие некоторый функционал. Понятно, однако, что планеты ничего не выбирают и не минимизируют.

По мнению наших авторов, критическим моментом, разграничивающим ИкП и ИкР, выступает то обстоятельство, «что хотя „правило“ может служить координирующим устройством, фундаментально важно, что ожидаемое поведение других, а не правило само по себе, мотивирует поведение людей» [28, р. 15]. Здесь опять налицо логическая неувязка: ожидания *per se* не могут кого-либо в чем-либо мотивировать; мотивирующим фактором служит стремление (или желание) избежать ущерба. Разумеется, правила как таковые лишены мотивирующего момента: мы следуем им, чтобы получить ту или иную пользу (например, правильно провести вычисления), либо избежать некоторого ущерба (включая, в частности, негативные эмоции). Однако в рамках подхода ИкП правила *per se* и не трактуются как институты: таковыми являются лишь правила в единстве с некоторым механизмом принуждения (с нашей точки зрения — только с внешним механизмом принуждения, см. далее).

Поэтому, если в рамках ИкР именно ожидания (т. е. прогнозы) актора относительно поведения других акторов выступают «конечными» объясняющими факторами как возникновения институтов, так и следования им [28, р. 15], весь этот подход оказывается логически несостоятельным: как хорошо известно еще со времен Д. Юма, из модально слабых или нейтральных утверждений (содержащих оценки «возможно» или «фактически») модально сильные утверждения (содержащие оценки «необходимо», «желательно» и т. п.) не выводятся (см., например [3]).

Согласно А. Грейфу и К. Кингстону, «ключевая идея подхода институты-как-равновесия состоит в том, что не предписываемые правила, а прежде всего поведение и ожидаемое поведение других побуждают людей вести (или не вести) себя определенным образом. Совокупное ожидаемое поведение всех индивидов в обществе, находящееся вне сферы контроля любого индивида, конституирует и создает структуру, которая влияет на поведение каждого индивида. Социальная ситуация „институционализована“, когда эта структура мотивирует каждого индивида следовать регулярности поведения в такой социальной ситуации и действовать так, чтобы вносить вклад в увековечение этой структуры» [28, р. 25]. Другими словами, «ответственность» за возникновение институтов здесь возлагается на способности индивидов предвидеть поведение других индивидов. Однако такие возможности — если мы принимаем принцип ограниченной рациональности,

— отнюдь не безграничны. Таким образом, создание «структуры, которая влияет на поведение каждого индивида», не может не быть процессом обучения (скорее всего, посредством проб и ошибок), включающего конфликты в связи с выбором одними игроками стратегий, наносящих ущерб другим игрокам и т. п., без каких-либо гарантий того, что результаты обучения будут совпадать у всех игроков.

Значимость ожиданий для формирования и функционирования институтов подчеркивает Р. Калверт: «...Строго говоря, нет такого отдельного зверя, которого мы можем идентифицировать как институт. Есть только рациональное поведение, обусловленное ожиданиями относительно поведения и реакций других. Когда такие ожидания о поведении других становятся ясными и конкретными для индивидов, когда они применяются к систематически повторяющимся в течение длительного времени ситуациям, и особенно когда они включают сильно различающиеся и специфичные ожидания относительно разных ролей различных акторов при определении того, какие действия предпримут другие, мы часто объединяем эти ожидания и стратегии под рубрикой института...» [15, р.73-74]. Однако неопределенное «когда», повторяемое в приведенном рассуждении, не раскрывает механизмы выработки требуемых ожиданий (прогнозов).

То же относится и к положениям К. Шепсла: «Внутри традиции рационального выбора имеются два ныне стандартных способа думать об институтах. Первый принимает институты как экзогенные ограничения, или как экзогенно данную форму игры... Вторая интерпретация институтов глубже и тоньше. Она не воспринимает институты как экзогенно заданные. Вместо введения извне правила игры в этом подходе создаются самими игроками; они являются просто теми способами, которыми игроки хотят играть» [65, р. 24-25].

Однако с нашей точки зрения, тонкость второго подхода оказывается чрезмерной и весьма опасной для него. Он «рвется» от соприкосновения с простым «житейским» вопросом: посредством какого процесса или механизма сами игроки устанавливают себе правила? Здесь возможен веер вариантов, не рассматриваемых автором: от прямой договоренности или имплицитного контракта в малой группе до ситуации, когда небольшая подгруппа, обладающая большим потенциалом насилия, заставляет большую группу играть по ее правилам. Поэтому ссылки на то, что, в отличие от ИкП, в рамках ИкР институты не задаются

извне, а являются эндогенными, фактически основаны на игре слов: подгруппа, заставляющая остальную ее часть принять некие правила игры, она действует извне или изнутри? В политологических терминах: диктатор (и его клика) — часть общества или нет? Очевидно, эти тонкости являются чистой схоластикой и к вопросу о понимании институтов имеют косвенное отношение.

Недооценка вопросов механизмов выработки ожиданий ясно видна и в другом рассуждении К. Шепсла: «Институты суть просто равновесные способы ведения дел. Если значимые игроки хотят играть по разным правилам, — как дети, которые грозятся забрать игрушки и уйти домой, если другие не удовлетворят их требования, — то правила оказываются не в состоянии равновесия, и „институт” становится хрупким» [65, р. 26]. Здесь совершенно непонятно, почему такие правила будут хрупкими и «неравновесными»: ведь если остальным игрокам очень хочется играть, т. е. ожидаемые ими выгоды высоки, они вполне могут принять навязанные им правила, которые будут действовать (исполняться) настолько долго, насколько остальные будут заинтересованы в игре. В этом смысле такие правила столь же «равновесны», как и правила, выработанные консенсуально: в любом случае игроки, принимая решение о следовании правилам, будут сопоставлять свои издержки и выгоды.

Проведенный анализ показывает, что интерпретация институтов как некоторого равновесия мало что добавляет к их пониманию по сравнению с концепцией ИкП. Во всяком случае, в ней остаются те же самые исследовательские вопросы, что и в последней, в то время как альтернативные ответы отнюдь не отличаются ясностью.

И еще один момент, связанный с эвристической ценностью ИкП. Как представляется, в этом плане он чрезмерно широк, поскольку каждый реально существующий социальный феномен отражает то или иное равновесие — сил, интересов, намерений и т. п. Сам факт его существования свидетельствует о том, что на какой-то период времени индивиды, так или иначе затрагиваемые его существованием, не стали предпринимать действия, которые воспрепятствовали бы его возникновению. Соответственно, любое явление оказывается под «подозрением на институциональность».

Последнее замечание к ИкР связано с информационной осуществимостью описываемых в нем процессов. Как справедливо отмечает Г. Кармона, при теоретико-игровом под-

ходе «первый шаг состоит в описании общества, которым мы интересуемся. Общество будет описано перечислением всех его членов, всех действий, которые может предпринять каждый член общества, и, наконец, предпочтений каждого члена относительно комбинаций действий. Тем самым мы естественно опишем любое общество как игру в нормальной форме. ...Мы рассматриваем пространство результатов как естественное пространство, относительно которого у каждого члена общества есть свои предпочтения. Следовательно, мы добавляем функцию физических результатов, связывающую эти результаты с любой комбинацией действий, и функцию полезности каждого участника; платежная функция каждого участника есть, тем самым, композиция функции физических результатов и его функции полезности» [16, р. 2]. Легко видеть, что как абстрактное такое описание вполне возможно, но для любого реального индивида, — будь то рядовой член общества, сталкивающийся с повторяющейся координационной проблемой, или исследователь, решивший понять, какие именно «равновесия» сложатся в связи с такой проблемой, — издержки наполнения такой модели конкретной информацией будут запредельно высоки, уже не говоря о том, что за время сбора данных могут появиться (быть придуманы) новые способы действий, могут измениться предпочтения, и т. п. Тем самым, эмпирический анализ на основе таких моделей (за исключением искусственных экспериментальных ситуаций) представляется очень затруднительным.

Институты-как-правила

Наиболее известным в рамках этого подхода является определение Д. Норта: «Институты — это созданные людьми ограничения, которые структурируют человеческие взаимодействия. Они состоят из формальных ограничений (например, правил, законов, конституций), неформальных ограничений (например, норм поведения, конвенций, самовозложенных на себя кодексов поведения), и их механизмов принуждения (*enforcement characteristics*)» [49, р. 360]. Детали этого определения варьируют, причем даже у непосредственных соавторов Д. Норта [43, 44], однако суть при этом не меняется: институты суть правила в единстве с тем или иным механизмом принуждения их к исполнению.¹

¹ По мнению Грейфа и Кингстона, в рамках отвергаемого ими ИкП подхода «правила суть институты, и институты суть правила. Правила предписывают поведение» [28, р.

Центральное место в характеристике ИкП занимает понятие правила. Оно обсуждается и применяется в различных научных дисциплинах, начиная от математической логики [27] и философии [74, 37, 68, 12] и кончая поведенческими [59] и нейронауками [14, 48]. Практически во всех из них этот термин имеет разные значения, что отмечается многими авторами [30, 52, 58].

В науках о поведении, к числу которых относится и экономика, бытуют два основных понимания термина «правило»: алгоритмическое («в ситуации X (всегда) делай Y ») [32, р. 185] и телеологическое, дополняющее алгоритм указанием на цель, к которой стремится индивид («если (хочешь, нуждаешься, требуется) X , делай Y в условиях Z »).¹ У экономистов, обсуждающих эти вопросы, встречаются оба понимания². Вместе с тем, с точки зрения И. Аль-Амуди, правила — не алгоритмы, а императивы, «обобщаемые, хотя и контекстно-зависимые», причем эта императивность обусловлена желаниями индивидов [6, р. 292-293]. Иначе говоря, он отождествляет правила с гипотетическими императивами И. Канта [4].

В психологии проблематика правил стала острой в связи с так называемым поведением, руководимым правилами (*rule-governed behavior*, далее для краткости ПРП). Понятие ПРП было введено известным психологом-бихевиористом Б. Скиннером [66]³ для объяснения сложного поведения, выходящего за рамки действий, укладывающихся в его схему «стимул — реакция» (отдергивание руки от горячего, уклонение от движущегося автомобиля и т. п.).⁴ С его точки зрения, в ряде случаев роль стимула могли играть формулируемые кем-то правила, и именно ПРП отличает человеческое поведение от действий животных.

Последующие исследования показали, однако, что животные могут не только вырабатывать для себя аналоги правил⁵, но и исполь-

28]. Очевидно, это неверное утверждение, либо случайно, либо сознательно искажающее действительное положение дел.

¹ Или «если x , делай y в условиях z » [39, р. 162].

² Особую позицию в отношении содержания термина правило занимают Э. Остром и ее последователи [52], фактически называющие правилом то, что другие называют институтом.

³ Дальнейшее развитие этой трактовки правил см., например, в [10].

⁴ Часто называемое «поведением, обусловливаемым обстоятельствами», *contingency-shaped behavior*.

⁵ Что вполне естественно, поскольку они способны к запоминанию, обучению, обобщению и другим ментальным операциям.

зовать их в новых условиях, т. е. переносить опыт, приобретенный в одних ситуациях, на другие [47]. Тем самым трактовка ПРП как сугубо человеческого не выдержала проверку опытом, более того, само это понятие, с нашей точки зрения, является неконструктивным, поскольку относит в одну категорию как сугубо личные правила, т. е. привычки (например, как правило, не пить кофе), так и «внешние» правила, используемые многими индивидами (например, правила умножения). Тем не менее иницированное понятием ПРП внимание к правилам породило ряд дискуссий, важных для нашего анализа.⁶

С нашей точки зрения, правило существует только тогда и такое, когда и как его формулирует некоторый субъект (индивид). Такая формулировка может как разделяться, так и не разделяться другими индивидами, схожим образом действующими в схожих ситуациях⁷. Важно, что следование правилу возможно, если только оно как-то сформулировано. Соответственно, представления о существовании несформулированных, или имплицитных, правил некорректны, ибо в таком случае возникают противоречия. Это четко выразил Н. Плезан: «Идея неявного следования правилу, или следования неявному (*tacit*) правилу, более чем неуместна. Как кто-то может неявно следовать некоторому правилу? Что это значит — ни сознательно, ни бессознательно следовать правилу? Что это за загадочный промежуточный способ действий? Поэтому я могу заключить, что неявное следование правилам — это оксюморон» [55].

Важность явного разграничения между поведением, описываемым правилом(ами), и поведением, руководимым правилом(ами), подчеркивает Д. Ноэль, опираясь на исследования работы мозга. «Для поведения, руководимого правилом, последнее должно быть представлено или закодировано в нейронной сети, и такая физическая репрезентация должна иметь соответствующую причинную силу для производства действия. ...Поведение может хорошо описываться простым правилом, без того, чтобы правило было действительно отображено в мозге. Это ставит вопрос: как мы можем осознать, что правило явно представлено

⁶ Проблематика и терминология ПРП вошли и в экономическую теорию, см., например [18, 35, 36, 71].

⁷ Прекрасный пример — в рассказе А. Азимова про роботов, которые уверовали в некое божество, и свои действия по удержанию энергетического луча в определенной точке поверхности Земли объясняли тем, что такова воля этого божества [1].

в мозге... Для эксплицитных правил, руководящих поведением, должны иметься соответствующие нейронные репрезентации, которые могут становиться „активными” в рабочей памяти» [48, р. 454]. «Данные как электрофизиологии, так и нейровизуализации дают основание предположить, что активная информация в рабочей памяти закодирована в регионах префронтальной коры...» [48, р. 456], — заключает Д. Ноэль, ссылаясь на ряд эмпирических работ (см, например [72]).

Таким образом, «имплицитные правила» — правила в форме неявного знания, не представленные в нейронах префронтальной коры, являются, в сущности, не правилами, а условными рефлексам, которым можно придать форму правил (наблюдатель может их вербализовать), но которые прекрасно действуют и без такой трансформации. Таковы, например, алгоритмы езды на велосипеде или плавания: однажды научившись, человек воспроизводит соответствующие действия без участия сознания. Более того, поскольку алгоритм оказался переведен на внутренний язык электрохимических сигналов, его «обратный» перевод в словесную форму оказывается практически невозможным, поскольку (1) индивид не воспринимает, что происходит в его нервных и мускульных тканях, и (2) в языке нет терминов, которые обозначали бы те или иные микросостояния последних¹.

Механизмы принуждения правил к исполнению

Перейдем теперь к обсуждению второго «строительного блока» ИкП — механизмов принуждения правил к исполнению (МППИ). В отличие от понятия правила, трактовки которого вкратце очерчены выше, внимание исследователей к нему значительно меньше, хотя его роль в функционировании (и изучении) институтов трудно переоценить.

МППИ будет далее пониматься как совокупность индивидов (в частности, состоящая только из одного индивида) и их действий, обеспечивающая следование правилу другого (других) индивида I в некоторой ситуации, входящей в описание соответствующего правила. В свою очередь, действия в рамках МППИ, приводящие к исполнению правила, могут поро-

ждаться различными причинами, от следования какому-то другому правилу до дискреционных решений, обусловленных максимизацией функции полезности индивида².

Круг действий, обеспечивающих следование некоторого индивида I правилу R , также может быть весьма широк, от его собственного ментального действия (решения поступить в S в соответствии с R) до принуждения со стороны других индивидов следовать R . Под принуждением мы будем понимать здесь целенаправленные действия (или угрозу их осуществить) последних, направленные на снижение уровня благосостояния I в случае, если он не последует R в S . Реализованное принуждение принято называть наказанием, или санкцией. Угроза принуждения призвана не допустить отступления I от R , в то время как наказание (санкция) применяется, если нарушение R уже произошло. Принято считать, что наказания служат для того, чтобы сдерживать подобные нарушения в будущем. Однако такое объяснение является чисто функциональным, и непосредственные причины наказаний за нарушения правил, если они не повлекли за собой ущерба кому-либо, в действительности могут быть совсем иными; мы обсудим их несколько позже. Заметим, что в случае принуждения следование I правилу R в конечном счете также опосредуется его решением, однако это решение будет вынужденным, а не дискреционным.

Будем далее называть индивида I в ситуации S адресатом правила R , а участников МППИ — гарантами R .

В целом разнообразие МППИ можно охарактеризовать следующим образом³:

А. Адресат совпадает с гарантом. Такая ситуация возникает во многих случаях, когда I следует каким-то правилам (практически проверенным или теоретически доказанным) как алгоритмам действенного или эффективного достижения желательных для него результатов, например, при использовании правил сложения: отступление от этих правил приведет к ошибкам в расчетах и, следовательно, к ущербу

¹ М. Дэвис [19] предлагает различать даже три уровня описания: персональный (эксплицитно-знаковый), субперсональный, на уровне механизмов обработки информации, и нейробиологический уровень, причем знаки последних двух самому индивиду, внутри организма которого осуществляются эти описания, просто непонятны.

² Заметим, что МППИ, где входящие в них индивиды действуют по правилам, сталкиваются с очевидной проблемой функционирования МППИ для этих «вторичных» правил: если он также включает в себя правила, возникает риск ухода в дурную бесконечность, если же не включает, возникает проблема стимулов для следования правилам МППИ входящих в него индивидов.

³ Приводимая далее классификация МППИ по соотношению института и принуждающего субъекта является общепринятой для таких институтов, как контракты, см., например [20, 42, 50] и многие другие.

для *I*. Аналогична ситуация с привычками как индивидуальными правилами: *I* принимает дискреционное решение следовать им (или действует вообще бессознательно), поскольку это уже опробованные, проверенные способы выполнять какое-то действие. При этом отклонение от привычки не сопровождается обычно какими-либо ущербами для *I*. Во всех подобных случаях такой механизм следования правилу лишь из соображений единства терминологии может быть назван механизмом принуждения к их исполнению: фактически принуждение, как оно было определено выше, здесь отсутствует. Соответствующие МППИ будем далее называть внутренними. В литературе их называют также односторонними (*first-person*) [67], а соответствующие правила самоисполняющимися (*self-enforcement*).

В. Адресат не совпадает с гарантом. Если люди пытаются заставить кого-то изменить его поведение, т. е. принуждают *I* следовать *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 материальный¹);

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

Случай *B1* можно назвать реактивным принуждением (а также *second-party enforcement* [17]), случай *B2* — активным, или принуждением третьей стороной (*third-party enforcement* [17]).

Причины реактивного наказания (и, соответственно, принуждения изменить поведение) обсуждаются в литературе менее интенсивно, чем причины активного наказания. Это легко объясняется ясностью первых: причиненный ущерб вызывает боль и гнев, а последний запускает реакцию возмездия (реванша). «Исследователи часто рассматривают гнев как результат физических или психологических ограничений или воздействий на целе-ориентированную деятельность. Такой, ориентированный на действия, подход к пониманию причин гнева совместим с постулатами, развиваемыми другими основными теоретическими подходами», — отмечают Э. и С. Хармон-Джонсы [29, р. 105–106], ссылаясь на М. Льюиса [41].

¹ Ущерб может быть связан с тем, что наблюдаемое действие не соответствует ценностям наблюдателя. В этих случаях возникают ментальные экстерналии, см. [57].

К числу таких ограничений, безусловно, относится и причиняемый индивиду ущерб, как физического, так и иного характера. Ущерб, кроме эмоции гнева, зачастую порождает также и боль, опять-таки как физическую, так и психологическую (моральную, социальную и т. п.), которая, в свою очередь, также активизирует агрессию против ее источника [11]. Важно подчеркнуть, что для индивида физические и нефизические страдания, с точки зрения действующих нейронных механизмов, достаточно слабо различимы: и в том, и в другом случае работают одни и те же области мозга [21].

Что касается активного принуждения, то здесь необходимо разграничить две его разновидности. Во-первых, это ситуации, в которых индивид, заметивший нарушение той или иной нормы (института), но непосредственно не получивший от этого физического ущерба себе или своему имуществу, и при этом не обязанный делать это в соответствии со своим служебным долгом, берет на себя роль гаранта. Его действия по наказанию нарушителя фигурируют в англоязычной литературе как минимум под тремя именами: *moralistic punishment*, *costly punishment*, *altruistic punishment*. Далее мы будем для определенности говорить об альтруистическом принуждении (АП).

Во-вторых, это ситуации, в которых гарант должен обнаруживать нарушения и (непосредственно или через систему улаживания конфликтов) наказывать нарушителя в силу своих служебных обязанностей, за определенную плату. В таких ситуациях мы будем говорить о специализированном принуждении (СП). Заметим, что АП можно назвать также неспециализированным принуждением.

Для АП преобладающим, как показывает анализ, является функциональное объяснение, согласно которому люди наказывают нарушителей норм, поскольку это ведет к повышению благосостояния группы, к которой принадлежат и адресат, и гарант [22]. Такое повышение обеспечивает группе эволюционные преимущества и является средством адаптации к меняющимся условиям. Тем самым, и активное наказание «некооператоров» объясняется его ролью в такой адаптации.

Обстоятельный критический разбор этого подхода проведен Р. Курцбаном и Р. Десциоли [38]. Прежде всего, они подчеркивают, что если некоторое поведение приносит пользу другим, это 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» [23, р. 137]. Проблема с таким определением заключается в том, что ему полностью отвечает и так называемое «анти-социальное» наказание [31], когда наказывают тех, кто дает 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 так классифицируемое поведение может быть вызвано другими механизмами, чем системы создания выгод. 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», — подчеркивают Курцбан и Сциоли [38, р. 5]. Сопоставляя экспериментальные данные, они приходят к заключению, что четких свидетельств «альтруистичности» наказаний нет, «возмездие остается вполне возможной (*viable*) альтернативой» [38, р. 9].

Специализированное принуждение — вероятно, наиболее хорошо исследованный вариант МППИ. На практике его реализуют различные правоохранительные органы, работники которых самостоятельно или на основе информации, полученной от жертв нарушения различных норм, устанавливают факты нарушения, выявляют нарушителей и либо самостоятельно применяют различные санкции, либо — в случае возникновения конфликта с нарушителем — обращаются в суды для принятия последними решений о санкциях для нарушителей.

Общепринятым объяснением СП является его действенность, т. е. способность обеспечивать принуждение исполнения правил в тех случаях, когда не срабатывают частные механизмы [56]. Кроме того, со времен Адама Смита специализация традиционно считается также одним из основных источников эффективности. Однако поиск и наказание нарушителей наемными гарантами порождает проблему подкупа последних нарушителями, для которых любая взятка, меньшая по размеру, чем их денежная оценка ожидаемого наказания, становится выгодным вложением средств [7, 25, 45, 46, 69, 70].

Это обстоятельство, как легко видеть, потенциально подрывает действенность СП, либо предъявляя особые требования к мотивациям наемных гарантов, либо требуя введения следующего слоя гарантов, так сказать, «наблюдающих за наблюдающими» [2], что, естественно, связано с издержками и воспроизведением проблемы на следующем уровне¹. При этом постоянная оплата, не зависящая от результатов труда, учитывая рискованный характер деятельности по выявлению нарушителей, трудности такого выявления и невысокую верифицируемость отрицательных результатов, может не обеспечить нужную действенность СП, не говоря уже о том, что работников с внутренними мотивациями к контролю нарушений может просто не найтись в необходимом количестве. Отсюда вытекает неизбежность найма работников без таких мотиваций и введения стимулирующих выплат по результатам. Последние, однако, генерируют эффект работы на показатель (в англоязычной литературе — *gaming effect* [9]), подавление которого вновь приводит к необходимости введения второго слоя контроля, — во избежание ошибок как первого, так и второго рода². Если организация, реализующая СП, не разграничивает работников с внешними и внутренними мотивациями и для «повышения эффективности» вводит оплату по результатам для всех, то наём в гаранта работников, обладающих внутренними мотивациями к обнаружению нарушителей норм, приводит к другой проблеме — вытеснению таких мотивов фактом стимулирующей оплаты их труда (*crowding-out effect*). Как отмечают А. Вайбель и др., «исследования в экономической психологии... показали, что вознаграждение по результатам может вести к снижению усилий, особенно если они были изначально внутренне мотивированы. Этот эффект, введенный в экономическую литературу Б. Фрейем (1997) [24] как эффект вытеснения... или как скрытые издержки вознаграждения (Леппер и Грин, 1978) [40], работает в направлении, противоположном эффекту цены (т. е. росту усилий в ответ на рост оплаты)» [73, р. 2]. Собственные экспериментальные исследования А. Вайбель и др., основанные на усовершенствованной методике по сравнению с исходным экспериментальным анализом У. Гнизи и А. Рустичини [26], подтвердили, что наблюдаемые усилия всегда являются резуль-

¹ Кроме того, контроль честных гарантов разрушает их внутренние мотивации [62].

² Обвинение невиновного и оставление без внимания виновного, соответственно.

татом как уровня оплаты, так и эффекта вытеснения, если у работников существовали внутренние мотивации.

Таким образом, СП, решая такую проблему АП, как превышение потенциала насилия нарушителя потенциала насилия гаранта, характеризуется своими ограничениями. Очевидно, наилучшим решением было соединение АП и СП для различных правил, что, однако, далеко не всегда возможно.

Итак, обобщая сказанное, МППИ можно разделить на две группы — внутренние, существующие в сознании (и подсознании) адресата, и внешние, реализуемые действиями гарантов, не совпадающих с адресатом. Внутри второй группы, кроме того, мы будем разделять два типа механизмов: неспециализированные, где функции гаранта выполняет любой индивид, применяющий санкции к нарушителям правила, и специализированные, где гаранты выполняют свои функции как обязательства в рамках некоторого контракта, в обмен на вознаграждение со стороны какого-либо поручителя (принципала).

Исходя из обсужденных выше понятий, мы можем теперь дать простое и одновременно строгое определение понятия ИкП: это правило с внешним МППИ. В развернутой форме его можно представить в виде «формулы института»:

— ситуация S , определяющая условия, в которых действует правило R , индивид I , к которому относится правило R , или адресат правила, действие A , предписываемое, запрещаемое или разрешаемое R (содержание правила);

— санкции S за неисполнение A , применяемые к I , и гарант правила G , т. е. субъект, применяющий эти санкции к нарушителю.¹

¹ Определение института на языке математической логики представлено в [5].

Выводы для исследователя

Проведенное сравнение альтернативных трактовок институтов — как равновесий и как правил, — показывает, с нашей точки зрения, что последняя обладает более широкими аналитическими возможностями (по крайней мере для прикладных разработок). Изучить какой-либо экономический институт, опираясь на концепцию ИкП — значит, наполнить детальным содержанием его «формулу», выявить стимулы, движущие как адресатами, так и гарантами, оценить последствия функционирования исследуемого института — прямые и косвенные выгоды и издержки, включая разнообразные внешние эффекты. Такая оценка, в свою очередь, дает основания для разнообразных прикладных выводов. Так, если адресаты преимущественно несут издержки, а гаранты получают выгоды — налицо социально неэффективный (если не сказать — социально вредный) институт, препятствующий росту общественного благосостояния, перераспределяющий создаваемую стоимость в пользу узкого круга лиц; для таких институтов имеет смысл разрабатывать программы коллективных действий по их преобразованию или устранению из хозяйственной жизни; напротив, если адресаты института получают выгоды от его функционирования, институт социально эффективен, оплата действий гарантов вполне оправдана, и т. п.

Разумеется, проведение подобных исследований весьма трудоемко, однако их вклад в дальнейшее развитие новой институциональной экономической теории трудно будет переоценить, поскольку такой анализ позволит расширить ее эмпирическую базу, о недостатке которой достаточно часто говорят ее «отцы-основатели».

Список источников

1. Азимов А. Логика // Азимов А. Я, работ. — М.: Знание, 1964. — С. 53-73.
2. Дюрренматт Ф. Поручение, или о наблюдении за наблюдающим за наблюдателями. — М.: Молодая гвардия, 1990.
3. Ивин А. А. Основы теории аргументации: учебник. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997.
4. Кант И. Основы метафизики нравственности [электронный ресурс]. URL: <http://philosophy.ru/library/kant/omn.html>.
5. Тамбовцев В. Л. О разнообразии форм описания институтов // Общественные науки и современность. — 2004. — № 2. — С. 107-118.
6. Al-Amoudi I. Immanent non-algorithmic rules: an ontological study of social rules // Journal for the Theory of Social Behaviour. — 2010. — Vol. 40. — No. 3. — P. 289-313.
7. Andreozzi L. Rewarding policemen increases crime. Another surprising result from the inspection game // Public Choice. — 2004. — Vol. 121. — No. 1-2. — P. 69-82.
8. Aoki M. Toward a Comparative Institutional Analysis. — Cambridge, Mas.: MIT Press, 2001.

9. Baker G.P. Distortion and Risk in Optimal Incentive Contracts // *Journal of Human Resources*. — 2002. — Vol. 37. — Is. 4. — P. 728-751.
10. Baum W.M. Rules, Culture, and Fitness // *Behavior Analyst*. — 1995. — Vol. 18. — No. 1. — P.1-21
11. Berkowitz L. Pain and aggression: some findings and implications // *Motivation and Emotion*. — 1993. — Vol. 17. — Is. 3. — P. 277-293.
12. Bernasconi-Kohn L. How Not to Think about Rules and Rule Following : A Response to Stueber // *Philosophy of the Social Sciences*. — 2006. — Vol. 36. — No. 1. — P. 86-94.
13. Bicchieri C., Muldoon R. Social Norms // *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2011 Edition) / Edward N. Zalta (ed.) [electronic resource]. URL: <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/social-norms/>>.
14. Bunge S.A., Wallis J.D., Parker A., Brass M., Crone E.A., Hoshi E., and Sakai K. Neural Circuitry Underlying Rule Use in Humans and Nonhuman Primates // *Journal of Neuroscience*. 2005. Vol. 25. Is.45. P.10347-10350.
15. Calvert R. Rational Actors, Equilibrium, and Social Institutions // Knight J., Sened I. (Eds.) *Explaining Social Institutions*. — Ann Arbor: University of Michigan Press, 1995. — P. 57-95.
16. Carmona G. On the Notion of Social Institutions // *New University of Lisbon.*, 2002. FEUNL Working Paper. — 2002. — No. 421 (October 15).
17. Carpenter J.P., Matthews P.H. Norm Enforcement: Anger, Indignation, or Reciprocity? // *Journal of the European Economic Association*. — 2012. — Vol. 10. — Is. 3. — P. 555-572.
18. Clague C. Rule obedience, organizational loyalty, and economic development // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. — 1993. — Vol. 149. — No. 2. — P. 393-414.
19. Davies M. Interaction without Reduction: The Relationship between Personal and Sub-personal Levels of Description // *Mind & Society*. — 2000. — Vol. 1. — Is. 2. — P. 87-105.
20. Dixit A. Governance Institutions and Economic Activity // *American Economic Review*. — 2009. — Vol. 99. — No. 1. — P. 5-24.
21. Eisenberger N.I. The Neural Bases of Social Pain. Evidence for Shared Representations with Physical Pain // *Psychosomatic Medicine*. — 2012. — Vol. 74. — No. 2. — P. 126-135.
22. Ellickson R. C. *Order without Law. How Neighbors Settle Disputes*. — Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.
23. Fehr E., Gächter S. Altruistic punishment in humans // *Nature*. — 2002. — Vol. 415. — P. 137-140.
24. Frey B. S. *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*. — Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1997.
25. Friehe T. Correlated payoffs in the inspection game: some theory and an application to corruption // *Public Choice*. — 2008. — Vol. 137. — No. 1-2. — P. 127-143.
26. Gneezy U., Rustichini A. A fine is a price // *Journal of Legal Studies*. — 2000. — Vol.29. — Is. 1. — P. 1-17.
27. Gomolińska A. Derivability of rules from rule complexes // *Logic and Logical Philosophy*. — 2002. — Vol. 10. — P. 21-44.
28. Greif A. and Kingston C. Institutions. Rules or Equilibria? // *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting / Schofield N., Caballero G. (eds.)*. — Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag, 2011. — P.13-43.
29. Harmon-Jones E. and Harmon-Jones C. Anger: Causes and Components. — In: Cavell T. A. and Malcolm K. T. (eds.) *Anger, Aggression, and Interventions for Interpersonal Violence*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2006. P.99-117.
30. Hayes S. C., Hayes L. J. The verbal action of the listener as a basis for rule-governance // *Rule-governed behavior. Cognition, contingencies, and instructional control / Hayes S. C. (Ed.)*. — New York: Plenum Press, 1989. — P. 153-190.
31. Hermann B., Thöni C., Gächter S. Antisocial punishment across societies // *Science*. — 2008. — Vol. 319. — P. 1362-1367.
32. Hodgson G.M. *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. — Cambridge: Polity, 1988.
33. Hurwicz L. Institutional Change and the Theory of Mechanism Design // *Academia Economic Papers*. — 1994. — Vol. 22. — No. 2. — P. 1-27.
34. Hurwicz L. Institutions as Families of Game Forms // *Japanese Economic Review*. — 1996. — Vol. 47. — Is. 2. — P. 113-132.
35. Kaisla J. Market Process and the Firm. Some Indications of Rule-following and Entrepreneurship under Genuine Uncertainty // *DRUID Working Paper (Copenhagen)*. — 1998. — No. 98(17).
36. Kapur B.K. A Communitarian Utility Function and its Social and Economic Implications // *Economics and Philosophy*. — 1999. — Vol. 15. — Is. 1. — P.43-62.
37. Kripke S. *Wittgenstein on Rules and Private Language*. — Cambridge MA: Harvard University Press. 1982.
38. Kurzban R., DeScioli P. Adaptationist punishment in humans // *Journal of Bioeconomics*. — 2013. — February DOI 10.1007/s10818-013-9153-9.
39. Lawson T. *Reorienting economics*. — London: Routledge, 2003.
40. Lepper M. R., Greene D. The hidden costs of reward: new perspectives on the psychology of human motivation. — New York: L. Erlbaum Associates, 1978.
41. Lewis M. The development of anger and rage // *Rage, power, and aggression / R. A. Glick & S. P. Roose (Eds.)*, — New Haven, CT: Yale University Press. — 1993. — P. 148-168.

42. Mahoney P. G., Sanchirico C. W. Norms, Repeated Games, and the Role of Law // California Law Review. — 2003. — Vol. 91. — P. 1281-1329.
43. Mantzavinos C. Institutions / Jarvie I.C. and Zamora-Bonilla J. (eds.) // The SAGE Handbook of Philosophy of Social Science. SAGE Publications, 2011. — P. 399-412.
44. Mantzavinos C., North D. C., Shariq S. Learning, Institutions and Economic Performance // Perspectives on Politics. — 2004. — Vol. 2. — Is. 1. — P. 75-84.
45. Marjit S., Heling S. On controlling crime with corrupt officials // Journal of Economic Behavior and Organization. — 1998. — Vol. 34. — No. 1. — P. 163-172.
46. Mookherjee D., Png I. P. L. Corruptible Law Enforcers: How Should They Be Compensated? // The Economic Journal. — 1995. — Vol. 105. — Is. 428. — P. 145-159.
47. Murphy R. A., Mondragón E., Murphy V. A. Rule learning by rats // Science. — 2008. — Vol. 319 (5871). — P. 1849-1851.
48. Noelle D. C. On the neural basis of rule-guided behavior // Journal of Integrative Neuroscience. 2012. — Vol. 11. — No. 4. — P. 453-475
49. North D. C. Economic Performance Through Time // American Economic Review. 1994. Vol. 84. No.3. P. 359-368. P.360
50. North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.1990. (Ch.7 Enforcement);
51. Okuno-Fujiwara M., Postlewaite A. Social Norms and Random Matching Games // Games and Economic Behavior. — 1995. — Vol. 9. — Is. 1. — P. 79-109.
52. Ostrom E. An agenda for the study of institutions // Public Choice.— 1986. — Vol. 48. — Is. 1. — P. 3-25.
53. Ostrom V. Artisanry and Artifact // Public Administration Review. — 1980. — Vol. 40. — No. 4. — P. 309-317.
54. Pejovich S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe // Kyklos. — 1994. — Vol. 47. — Is. 4. — P. 519-529.
55. Pleasants N. Nothing is Concealed: De-centering Tacit Knowledge and Rules from Social Theory // Journal for the Theory of Social Behaviour. — 1996. — Vol. 26. — No. 3. — P. 233-255.
56. Polinsky A. M., Shavell S. The Theory of Public Enforcement of Law // Handbook of Law and Economics / Polinsky A. M. Shavell S. (Eds.). — Vol. 1. — New York: Elsevier, 2007. — P. 403-454.
57. Rasmussen E. Of Sex and Drugs and Rock'n'Roll: Law and Economics and Social Regulation // Harvard Journal of Law and Public Policy. — 1997. — Vol. 21. — Is. 1. — P. 71-81.
58. Reese H. W. Rules and rule-governance: cognitive and behavioristic views // Rule-governed behavior. Cognition, contingencies, and instructional control / S. C. Hayes (Ed.). — New York: Plenum Press, 1989. — P. 3-84.
59. Ribes-Iñesta E. Instructions, Rules, and Abstraction. A Misconstrued Relation // Behavior and Philosophy. — 2000. — Vol. 28. — Is. 1. — P. 41-55.
60. Ryan R. M., Deci E. L. Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions // Contemporary Educational Psychology. — 2000. — Vol. 25. — Is. 1. — P. 54-67.
61. Schotter A. A. The Economic Theory of Social Institutions. — New York: Cambridge University Press, 1981.
62. Schulze G. G., Frank B. Deterrence versus intrinsic motivation. Experimental evidence on the determinants of corruptibility // Economics of Governance. 2003. — Vol. 4. — Is. 1. — P. 143-160.
63. Shepsle K. A. Institutional Arrangements and Equilibrium in Multidimensional Voting Models // American Journal of Political Science. — 1979. — Vol. 23. — No.1. — P. 23-57.
64. Shepsle K. A. Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions // Political Science: The Science of Politics / Weisberg H.F., ed. — New York: Agathon, 1986. — P. 51-82.
65. Shepsle K. A. Rational Choice Institutionalism // Rhodes R. A. W., Binder Sarah A. and Rockman Bert A. (eds.); The Oxford Handbook of Political Institutions. — Oxford: Oxford University Press, 2008. — P. 23-38.
66. Skinner B. F. An operant analysis of problem solving // Problem solving: Research, method and theory / Kleinmuntz B. (Ed.). — New York: John Wiley & Sons, 1966. — P. 133-171.
67. Strobel A., Zimmermann J., Schmitz A., Reuter M., Lis S., Windmann S., Kirsch P. Beyond revenge. Neural and genetic bases of altruistic punishment // Neuroimage. — 2011. — Vol. 54. — Is.1. — P. 671-80.
68. Stueber K. How to think about rules and rule following // Philosophy of the Social Sciences. — 2005. — Vol. 35. — No. 3. — P. 307-23.
69. Tsebelis G. Are Sanctions Effective?: A Game-Theoretic Analysis // Journal of Conflict Resolution. — 1990. — Vol. 34. — Is. 1. — P. 3-28
70. Tsebelis G. The Abuse of Probability in Political Analysis. The Robinson Crusoe Fallacy // Political Science. — 1989. — Vol. 83. — Is. 1. — P. 77-91
71. Vanberg V. J. Rational Choice, Preferences over Actions and Rule-Following Behavior // Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics. Walter Eucken Institut. Freiburg. 2007. — No 6-7.
72. Wallis J. D., Anderson K. C., Miller E. K. Single neurons in prefrontal cortex encode abstract rules // Nature. — 2001. — Vol. 411. — P. 953-956.
73. Weibel A., Rost K., Osterloh M. Crowding-out of Intrinsic. — Motivation: Opening the Black Box, 2007 [electronic resource]. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=957770

74. *Wittgenstein L.* Philosophical Investigations. — New York: Macmillan, 1953.

75. *Young H. P.* The Evolution of Conventions // *Econometrica*. — 1993. — Vol. 61. — No.1 — P. 57–84

УДК 330.837

Ключевые слова: институт, равновесие, правило, механизм принуждения к исполнению