

СРАВНЕНИЕ ТЕОРИЙ ЗАРОЖДЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ НОРМ В ЭКОНОМИКЕ, СОЦИОЛОГИИ И ПРАВОВЕДЕНИИ***Виктор Александрович ИСТРАТОВ**

ведущий научный сотрудник, лаборатория социального моделирования,
Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, Российская Федерация;
научный сотрудник кафедры экономической кибернетики, Санкт-Петербургский государственный университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация
istratov@cemi.rssi.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 7067-7993

История статьи:

Получена 28.09.2017

Получена в доработанном
виде 27.10.2017

Одобрена 15.11.2017

Доступна онлайн 29.01.2018

УДК 330.16

JEL: C70, E02, E03

Аннотация**Предмет.** Сравнение теорий возникновения социальных норм, почерпнутых из трех общественных наук: экономики, социологии и права, которые наиболее плотно занимаются проблематикой норм среди общественных наук.**Цели.** Выявление общих черт и закономерностей формирования норм.**Методология.** Сравнение проходило по двум аспектам: во-первых, сопоставлялись интерпретации самого понятия «нормы», из которых вытекали теории зарождения норм, во-вторых, сравнивались непосредственно теории зарождения и в отдельных случаях – последующего развития нормы.**Результаты.** Анализ литературных источников показал, что взаимопроникновение теорий в перечисленных сферах знаний велико и удается выделить общие ключевые элементы и связать их между собой. Норма в общем виде понимается в большинстве теорий как набор ограничений на поведение, подкрепленных определенными мерами принуждения. Что касается формирования социальной нормы, то оно может проходить несколькими путями, но наиболее популярным объясняющим фактором является повышение индивидуальной или общественной эффективности выполнения действий, регулируемых нормой.**Выводы.** Теории, касающиеся возникновения норм, весьма разрозненны и фрагментарны, а в некоторых случаях даже противоречивы. С одной стороны, это объясняется разницей исследовательских приоритетов самих наук, а с другой стороны, можно говорить об отсутствии консенсусного понимания определяющих понятий и процессов. Поэтому важно выработать обобщающую теорию формирования социальных норм. Представленные результаты будут полезны для моделирования социально-экономических взаимоотношений, в частности, в рамках различных парадигм имитационного моделирования.**Ключевые слова:**институты, социальные
нормы, теоретико-игровое
равновесие, поведение

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

Для цитирования: Истратов В.А. Сравнение теорий зарождения социальных норм в экономике, социологии и праве // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2018. – Т. 17, № 1. – С. 82 – 98.
<https://doi.org/10.24891/ea.17.1.82>

Введение

Социальные нормы являются предметом изучения нескольких общественных наук, и прежде всего – социологии, в меньшей степени – экономики, права, психологии, политологии и др. Помимо общественных наук свое внимание на социальные нормы обратили философия,

биология и др. И, конечно, трудно себе представить, что модель человеческого поведения [1, 2] может обходиться без описания социальных норм, являющихся, по существу, краеугольным камнем социального поведения людей.

Очевидно, что степень внимания к нормам разнится от науки к науке. Безусловно, пристальней всего социальные нормы изучаются социологами, для которых норма –

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ.
Грант № 15-06-05877.

это основная область исследований. Меньшее по сравнению с социологией, но все же огромное внимание к социальным нормам проявляет экономика. Прежде всего это касается институциональной экономики. Гораздо уже, чем социологи, исследуют социальные нормы правоведы. Можно сказать, что названные три общественные науки являются важными донорами теорий, касающихся социальных норм, для других наук (в первую очередь смежных, но не только). Это и определило их выбор для авторского исследования. Цель его – составить междисциплинарное представление о механизме возникновения норм (прежде всего – социальных) на основе теорий различных общественных наук.

Тема норм в рамках каждой из упомянутых наук чрезвычайно широка. Что уж говорить о трех науках сразу. Поэтому для соблюдения подобающих для статьи объемов мы, по возможности, будем отсылать к другим обзорам, не пренебрегая при этом ссылками на наиболее знаковые оригинальные работы.

Поскольку некоторые из упоминаемых в статье авторов работают на ниве сразу двух научных областей, то для своей классификации мы относили теории к той или иной области знаний в соответствии с их содержанием, а не по тому, в какой дисциплине снискал лавры их автор.

В каждом из трех разделов, посвященных отдельным областям знаний, мы старались отразить наиболее важные и крупные направления исследований. При этом направления упоминались в соответствующей науке, даже в том случае, если другая наука имеет схожий раздел. Это было важно для окончательного сравнения. Также мы старались избежать перечисления отличительных нюансов, поскольку нас интересовала крупная картина, которая бы потерялась за обилием мелких различий, неизбежных для разных наук.

Нормы с точки зрения социологии

Сначала обратимся к науке, для которой социальная норма – первостепенный объект изучения, то есть к социологии.

Понимание нормы. Пока социология не может предложить однозначного видения социальной нормы, что снижает интерес к целостному, систематическому изучению возникновения норм [3]. Согласно самому употребительному понимаю социальной нормы, она является регулирующим поведение высказыванием, которое может выражать ожидание относительно действий или указание, побуждающее к действию. При этом исследователи в области общественных наук иногда используют понятие нормы, чтобы обозначить среднее поведение. Например, социологи иногда понимают под нормой то, что люди делают обычно в противоположность нетипичному поведению [4].

Нормы, не будучи однородны, делятся на социальные, личные, моральные, правовые [5]. О различиях между ними речь пойдет позже.

Кроме непосредственно самих норм социологи выделяют схожие понятия, такие как паттерны поведения, привычки, ценности, равновесные соглашения и даже компульсивные неврозы [5]. Однако порой эти понятия четко не разграничиваются между собой, что приводит к их смешению, как в случае, когда понятие «привычка» употребляется как синоним индивидуальной нормы, а понятие «обычай» – как синоним групповой нормы (ссылка по работе [3]).

Так, К. Эльзенбройч [6] свела резюме трактовок понятия нормы разными социологами в удобную таблицу (*табл. 1*).

При этом, когда говорят о нормах, подразумеваются не только предписания, касающиеся поведения, но и средства принуждения к подчинению этим предписаниям. К основным видам таких средств относятся санкции (представляющие собой формы внешнего принуждения) и интериоризация (являющаяся способом внутреннего принуждения). Причем, по мнению большинства социологов, санкции являются основной формой принуждения. К примеру, К. Хорн определяет нормы как правила, относительно которых существует

хотя бы некоторое согласие, усиленные общественными санкциями [3].

Что касается функции норм, то согласно наиболее распространенной точке зрения, социальные нормы призваны помогать достижению определенной цели (как правило, они способствуют решению общественных проблем). Но есть и такие исследователи, которые полагают, что социальные нормы не ориентированы на результат [5].

Формирование нормы. Далеко не всегда социологи задаются вопросом, откуда берутся нормы. Нередко они предпочитают изучать норму как некоторую данность. При этом есть и немало исследований процесса формирования норм.

Так, К. Хорн выделила три подхода, проливающих свет не только на содержание понятия нормы, но и на процесс ее зарождения. Во-первых, это подходы, выводящие объяснения из индивидуальных действий. Во-вторых, подходы, в которых в основе объяснения лежит реакция людей на поведение других людей. В-третьих, подходы, учитывающие переговорные процессы [3].

Сторонники первого подхода исходят из того, что человек склонен преследовать личные интересы. При этом разнообразие этих интересов в определенных обстоятельствах не слишком велико, что приводит к соответствующе невысокому разнообразию форм поведения. По мере того как растет количество людей, придерживающихся одного и того же поведения, такая форма поведения становится необходимой. Тем самым преследование личных целей и социальное давление вместе побуждают следовать норме.

Кроме того, существенное влияние на процессы, связанные с нормами, оказывают частота поведения (более частые формы поведения закрепляются в виде нормы), частота наблюдений поведения (в данном случае важно, как часто человек видит других людей, следующих определенной форме поведения), экстерналии поведения (чем больше негативных экстерналий порождает поведение, тем с большей вероятностью оно встретит порицание, и наоборот, чем больше

положительных экстерналий, тем больше поддержки будет выражено), неоднородность интенсивности потребностей.

В случае второго подхода принимается во внимание то, что люди учитывают результаты действий других людей, а не полностью сосредотачиваются лишь на своем поведении. Чужое поведение, создающее неудобство для человека, будет этим человеком осуждаться, а поведение, создающее благотворные эффекты, будет приветствоваться. В результате этого человеку оказываются доступны стратегии поведения, предполагающие задействование других людей при решении собственных проблем.

Другими словами, для формирования норм необходимо выполнение трех условий:

- поведение должно порождать экстерналии;
- должно быть признано право на наказание за поведение, порождающее экстерналии;
- общество должно быть способным принудить к соблюдению норм.

Центральным элементом третьего подхода являются переговоры, способные приводить к формированию норм.

В любом случае распространение нормы среди членов общества является важным этапом ее становления в качестве социальной нормы.

Согласно Хорн, нормы могут распространяться среди людей тремя путями. Во-первых, распространение может идти от человека к человеку в результате их взаимовлияния в ходе как непосредственного, так и непрямого (например, через СМИ) контакта. Во-вторых, в схожих обстоятельствах различные индивиды могут независимо прийти к необходимости схожих норм. Третий путь подразумевает естественный отбор среди норм. Будучи сосредоточены на механизмах группового уровня, данные подходы мало внимания обращают на то, по какой причине норма приживается или нет на уровне отдельного человека.

Классификация способов формирования норм по К.-Д. Оппу [7] отличается от той, что предложила Хорн. По мнению Оппа, нормы образуются спонтанно и вследствие осознанных решений.

В первом случае группа людей оказывает давление на другую группу людей (правительство или бюрократию), у которой есть полномочия устанавливать нормы. Здесь Опп переплетает понятия социальных и правовых норм и показывает, как одна может перерасти в другую.

Что касается осознанного решения, то оно предполагает взаимодействие двух групп индивидов, одна из которых обладает полномочиями для утверждения норм и на нее осуществляется давление другой группой с тем, чтобы вынудить ее принять желаемую норму. В данном случае недостаточно разделяются понятия социальной и правовой нормы, благодаря чему показывается, как одна преобразуется в другую.

Подытоживая, Опп пишет, что изначально у индивидов есть интерес к избеганию девиантного поведения в ситуациях взаимодействия. Если существует достаточно стимулов для осуществления поведения, формирующего норму, и если у индивидов есть правильная информация, то норма сформируется [7].

Кроме того, по мнению разных авторов, на процессы формирования норм влияют:

- особенности уже установившихся в обществе норм и систем ценностей, а также актуальной культуры (по мнению, например, Оппа). Благодаря этому мы получаем возможность говорить о влиянии пройденного пути развития на возникновение норм;
- необходимость других людей при решении индивидуальных задач [3];
- технологии (по мнению, например, Хорн). Новые технологии нередко снижают отдачу имеющихся в обществе норм или мешают их выполнению. Помимо этого, технологический прогресс часто создает

благоприятные условия для формирования новых социальных норм, вступающих в противоречие со старыми;

- осведомленность о результатах применения нормы (по мнению, например, Оппа). Важно, чтобы человек в полной мере осознавал, к чему приводит следование норме и ее игнорирование. Неточность или неполнота подобной информации может затруднить принятие нормы.

Как уже было отмечено, большая часть социологов полагают, что нормы, по выражению Ю. Эльстера, ориентированы на результат (outcome-oriented) или же, что соблюдается гипотеза об инструментальности (instrumentality proposition), как сказал Опп. Другими словами, нормы рождаются в целях увеличения положительной отдачи или уменьшения отрицательной отдачи от определенной формы поведения.

Юн Эльстер – один из тех, кто оспаривает подобное видение. В пользу своей точки зрения он приводит примеры норм, не дающих ни личных, ни общественных выгод [5]. Однако это оказываются разные нормы, то есть названные нормы не приносят одновременно и личных, и общественных выгод, но приносят либо те, либо другие.

Кроме того, Эльстер пишет про случайное возникновение норм [5], которое может сначала показаться тем же самым, что Опп называл незапланированным формированием норм. Но при ближайшем рассмотрении оказывается, что сходство не такое очевидное. Случайность, о которой пишет Эльстер, – это проявление непредсказуемости случая. А Опп пишет об отсутствии планирования, что не исключает проявления других закономерностей (порожденных, в частности, следованием собственной выгоде).

Что касается установившихся норм, то, по мнению большинства социологов, существуют лишь два способа их сохранения: введение санкций за их несоблюдение (сюда относятся и отрицательные санкции, то есть стимулирование за следование нормам) и интериоризация норм (о чем пишут, например,

авторы работ [5, 7, 8]). Причем в результате интериоризации человек начинает испытывать внутренний дискомфорт, когда он нарушает эту норму. Подобный дискомфорт можно считать своеобразной формой санкций.

Нормы с точки зрения экономистов

Интерес экономистов к социальным нормам не такой всеохватывающий, как у социологов, но все же нормы играют значительную роль в экономической теории.

Понимание нормы. Восприятие норм экономистами отличается от такового у социологов, поскольку у экономистов оно преломляется через одно из основополагающих для экономической теории понятий – института. Из изучения отдельных институтов выросло широкое исследовательское направление – институциональная экономика. Немало внимания институтам уделяли и представители австрийской экономической школы.

В общем случае институт оказывается шире социальной нормы в понимании социологов. Но в отдельных случаях понятие института сужается до понятия социальной нормы (как, например, Э. Шоттер и Г. Шведиауэр, смешивая понятия «соглашение о поведении» и «институт», при том что соглашения они определяют как решение «на основе системы норм» [9]). Но в силу того, что выводы, сделанные про институты, будут относиться и к нормам, как частным случаям институтов, то несоразмерность этих понятий для нас не будет иметь решающего значения, если не оговаривается иное.

Сразу можно констатировать, что в экономике не меньше сложностей с определениями, чем в социологии, поскольку само понятие институтов пока еще не является согласованным, по крайней мере не среди различных исследователей, употребляющих этот термин [10]. И хотя термин «институт» пришел в экономическую теорию гораздо позже, по словам Р. Нельсона и Б.Н. Сампата [10], институциональная проблематика встречается еще в сочинениях А. Смита.

Торстейн Веблен определял институты как распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций [11], а также как привычные способы осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество [11].

В интерпретации Ф. Хайека и австрийской школы институты – это широко распространенные и признаваемые в обществе практики, которые обычно считаются подходящими в определенных обстоятельствах [10].

По мнению Д. Норта, институты – это созданные людьми ограничения, структурирующие политические, экономические и социальные взаимоотношения. Они состоят как из неформальных ограничений (санкций, табу, обычаев, традиций и норм поведения), так и из формальных правил (конституций, законов, прав собственности) [12].

У Х.П. Янга можно найти самостоятельное определение социальной нормы – это привычные правила поведения, координирующие наши взаимодействия с другими¹.

Зыбкость понятия института отражает вывод Нельсона и Сампата о том, что некоторые исследователи используют термин «институты» в отношении стандартизованных поведенческих схем как таковых. Другие же используют термин в отношении факторов и сил, ограничивающих или поддерживающих эти схемы привычного поведения, таких как нормы и системы верований или правила игры или управляющие структуры [10].

Однако в экономике есть еще одно понятие, отчасти родственное социальным нормам, – это «норматив».

В исследованиях рыночных механизмов нормативам традиционно уделяется минимум внимания, однако в исследованиях плановой

¹ Young H.P. Social Norms. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., vol. 7. Ed. by L. Blume, S.N. Durlauf. NY, Palgrave Macmillan, 2008, pp. 647–651.

экономики нормативы играли огромную роль: нормативы определяли потребление, трудовые и производственные процессы и пр. При этом в бюджетной сфере и в крупных рыночных компаниях трудовые и производственные процессы по-прежнему заметно регламентируются различными нормативами.

Большая часть нормативов плановой экономики либо получили строгое обоснование, либо были выявлены благодаря анализу моделей оптимального планирования². Тем самым норматив трактуется как оптимальная величина с определенной точки зрения (например, по уровню потребления, расхода материальных ресурсов и т.п.). Так, норматив потребления – это научно обоснованное ограничение потребления благ [13]. Причем нормативные величины могут быть получены различными способами: решением задач межотраслевого баланса, задач линейного программирования, систем дифференциальных уравнений и пр.

Формы существования нормативов отличаются от форм существования норм. Последние существуют преимущественно в неформальной, неосязаемой форме. Тогда как нормативы всегда документально закреплены и четко сформулированы, будь то в виде продуктовых карточек, списков привилегий или ином виде.

Кроме того, в рамках плановой экономики у норматива возникает дополнительная нагрузка: он задает ориентацию для развития потребления и производства³, то есть выступает целевым показателем для всей экономической системы или ее отдельных частей, позволяя найти выход на индикативное планирование [14].

Параллельно с оптимизационным видением норматива встречалось также понимание норматива как объективно сложившейся общественной нормы, выражающей то, что стало обычным, привычным, нормальным для общества [13].

² Канторович Л.В., Макаров В.Л. Управляющие параметры в экономической системе: материалы V Всесоюзного совещания по проблемам управления. Ч. I. М.: Наука, 1971.

³ Гранберг А.Г. Моделирование социалистической экономики. М.: Экономика, 1988. 487 с.

Следовательно, правомерно заключить, что норматив – это одна из форм ограничения, накладываемого на выполнение действия, подкрепленное санкциями. В такой формулировке нормативы оказываются схожи с социальными нормами.

Если развить рассуждения в том же ключе, то нормативам оказываются близки и льготы. Действительно, смягчая прежние ограничения на поведение, они формируют новые. Недостающим элементом здесь оказывается общественное принуждение. Поэтому если реализация льгот поддерживается общественными санкционными механизмами, можно говорить об их подобию социальным нормам.

В некоторых работах отдельно оговариваются контрактные нормы (то есть ситуации, в которых один и тот же контракт одобряется всеми⁴). Опять же контрактную норму можно воспринимать как разновидность социальной нормы в том смысле, что она представляет собой ограничение, накладываемое на поведение, подкрепленное общественными санкциями.

Наконец, в экономической теории можно обнаружить еще один аспект видения норм. Своим существованием он во многом обязан теории игр. В результате применения специфического теоретико-игрового аппарата стало возможным понимать норму как равновесие в теоретико-игровой задаче. В том же ключе иногда определяются и сами игры как абстрактные наборы правил, ограничивающих поведение и определяющих выигрыши для игроков в конкретной ситуации стратегической взаимозависимости [9]. Серьезным препятствием в уравнивании таких равновесий с социальными нормами является отсутствие отсылки к желанию агента, чтобы другие подчинялись нормам [15]. Кроме того, в теории игр координационные нормы видятся по сути как соглашения, то есть поведенческие сходства, не предполагающие явных договоренностей между агентами и возникающие из их личных интересов [16].

⁴ Young H.P. Social Norms. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., vol. 7. Ed. by L. Blume, S.N. Durlauf. NY, Palgrave Macmillan, 2008, pp. 647–651.

Формирование нормы. Неоднозначное понимание норм закономерно привело к неясности в вопросе их возникновения. Возможно, этим и обусловлено высказывание Р. Макадамса о том, что проблема зарождения норм представляется экономистам чем-то загадочным, а новая литература просто отставляет проблему в сторону [17]. Как бы то ни было, на вопрос об их (институтов) возникновении до сих пор не дан ясный ответ ни в экономической теории, ни в более широком круге теорий, изучающих социальные феномены [18].

Более того, нередко авторы (как, например, представители исторической экономической школы) ограничиваются сугубо описательным перечислением институтов, не углубляясь в выяснение специфики и закономерностей их формирования.

При этом популярная в экономической теории парадигма рационального максимизатора все же предлагает свой ответ на вопрос о том, как формируются социальные нормы. В связи с этим можно вспомнить идеи австрийской экономической школы [10]. Для решения этой задачи достаточно допустить существование индивидуальной полезности в самом широком ее понимании (будь то общее благополучие, узкая выгода, некоторый доход и пр.). Тогда ограничение на поведение, повышающее полезность, будет закреплено рационально мыслящим человеком в форме некоторого института (или нормы). А при утрате своей благотворной функции институт отменяется. В рамках широкой задачи максимизации полезности человек пытается минимизировать трансакционные издержки, для чего и требуется теория институтов [12]. Тем самым получается, что нормы (как форма институтов) повышают эффективность осуществления экономической деятельности.

Этот путь порождения норм Х.П. Янг обозначил как определяемые влиянием снизу вверх. Второй путь основан на влияниях сверху вниз (например, в форме законодательного акта, чему были посвящены работы еще Дж. Коммонса). В основе третьего пути – горизонтальные влияния, при которых нормы, касающиеся взаимодействий одного

типа, распространяются на взаимодействия иного типа⁵.

Если говорить о нормативах и льготах, то они, как правило, возникают вследствие расчетов и научной аргументации. В свою очередь эти расчеты проводятся для повышения в конечном счете эффективности экономической деятельности на индивидуальном или государственном уровне, что роднит этот способ формирования норм со способом, отсылающим к рациональному максимизатору.

Как и в случае с пониманием нормы, при изучении формирования нормы теория игр предлагает свой специфический взгляд на проблему. В соответствии с ней процесс формирования нормы заключается в последовательном выборе игроками собственных стратегий поведения. Как и определение нормы, такое видение процедуры ее формирования отличается узостью и четкостью.

В дополнение к сказанному Янг сформулировал концепцию «боязливого лучшего ответа» (*trembled best response*), модифицирующую процедуру выбора стратегий игроком. Так, игрок с некоторой вероятностью выбирает наилучшую стратегию, осуществляет случайный выбор или повторяет собственный предыдущий выбор⁶.

У разных авторов можно найти мысли о разного рода эволюции норм. Так, Т. Веблен писал, что институты – это результат процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени [11]. Социальные институты не только сами есть результат процесса отбора и приспособления, формирующего преобладающие или господствующие типы отношений и духовную позицию; они в то же время являются особыми способами существования общества, которые образуют

⁵ Young H.P. Social Norms. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., vol. 7. Ed. by L. Blume, S.N. Durlauf. NY, Palgrave Macmillan, 2008, pp. 647–651.

⁶ Там же.

особую систему общественных отношений и, следовательно, в свою очередь выступают действенным фактором отбора [11].

Опять же норма должна не только изначально зародиться, но и распространиться и закрепиться в обществе, чтобы стать социальной. Янг видит три способа того, как это происходит⁷. Координационный мотив определяет первый способ: нормы сохраняются, так как соответствуют общим ожиданиям относительно наиболее подходящего решения для конкретной координационной проблемы, но нет никакой необходимости в социальном принуждении. Общественное наказание – основа второго способа. Наконец, третий способ сохранения норм – их интериоризация.

Что касается срока жизни нормы (и института), то он во многом определяется ее эффективностью, как следует из концепции рационального максимизатора. Однако практика показывает, что нормы (и институты) могут сохраняться и после потери своей эффективности⁸.

Нормы с точки зрения правоправедения

Правоведы смотрят на нормы, прежде всего, глазами государства, и потому взгляд их прикован главным образом к правовым нормам. Но часть правовых норм в своем прошлом – социальные нормы, получившие официальный статус.

Понимание нормы. Близость социальных и правовых норм невольно вынуждает правоведов обращать внимание и на социальные нормы как таковые. Так, существует целое исследовательское направление, именуемое экономическим анализом права, изучающее возникновение и развитие норм в свете их оценки при помощи анализа затрат-выгод [4].

Несмотря на то что вопросы происхождения правовых норм и социальных норм могут быть связаны между собой, в целом это два

отдельных вопроса. Разница между правовыми и социальными нормами заключена не в их природе, а в том, как они применяются [19]. Действительно, правовые нормы могут как формировать социальные нормы [17], так и оформлять юридически имеющиеся социальные нормы. О правовой норме в противовес социальной Эльстер пишет, что «принуждение к ее исполнению обеспечивают специалисты, занимающиеся этим из личного интереса: они потеряют работу, если не будут этим заниматься. Тогда как к исполнению социальных норм принуждают обычные члены сообщества и не всегда из личного интереса [5].

Например, М. Свенссон замечает, что правоведы рассматривают нормы, по существу, как нормативные высказывания [19], а не как социальные факты, что характерно для социологов.

По мнению Р. Макадамса, социальные нормы определяются во многих работах как неформальные, неправовые обязательства иногда с добавлением правил организаций [17].

В свою очередь Р. Элликсон выделяет группу «новых исследователей норм» (new norms scholars), которые определяют «социальную норму как правило, регулирующее поведение индивида, которое третьи лица, отличные от государственных агентов, всесторонне подкрепляют при помощи общественных санкций» [20].

Свенссон называет три главных свойства социальных и правовых норм:

- это императив (измерение «долженствования», это онтологическое свойство);
- это социальный факт (измерение «существования», это также онтологическое свойство);
- это представление (психологическое измерение нормы, это поведенческое свойство).

Подытоживая, Свенссон формулирует следующее определение: норма – это

⁷ Young H.P. Social Norms. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., vol. 7. Ed. by L. Blume, S.N. Durlauf. NY, Palgrave Macmillan, 2008, pp. 647–651.

⁸ Там же.

нормативное высказывание, воспроизводимое обществом и отражающее восприятие индивида ожиданий относительно поведения других индивидов [20].

Роберт Д. Кутер поднимает вопрос целесообразности применительно к нормам: везде, где есть сообщества, возникают нормы для координации взаимодействия людей [4].

Кутер также проводит черту между нормами и регулярностями (regularity). Регулярность происходит от склонности человека, тогда как норма налагает обязательство [4]. К примеру, снять головной убор, чтобы не было жарко, – это проявление регулярности, а снять тот же головной убор, подчиняясь чьему-то требованию (допустим, заходя в церковь), является выполнением нормы.

В правоведении также прибегают к теоретико-игровому анализу, который диктует собственное видение. Социальные нормы могут рассматриваться как общественное благо, к которому применима логика дилеммы заключенного. Члены сообщества вместе оказываются в выигрыше, если все они придерживаются норм, но они выигрывают поодиночке, если они их нарушают; вследствие этого нормы и возникают [4]. Таким образом, норма понимается как равновесие по Нэшу в теоретико-игровой задаче.

Формирование нормы. Как утверждает Р. Макадамс, в правоведении нет единой подходящей для объяснения формирования норм теории, а существуют лишь разные толкования, относящиеся к различным нормам [17]. При этом приложение экономических методик к праву (в рамках экономического анализа права) порождает интересные теории.

Одна из таких теорий ставит во главу угла уважение. Согласно уваженческой теории норм (esteem theory of norms) Макадамса [17], человек ищет признания, уважения (esteem). Нематериальная природа уважения дает индивиду возможность беззатратно штрафовать нарушителя нормы, просто не выражая уважения. Так появляются издержки для нарушителя, а вместе с ними и предпосылки для формирования нормы, если

осуждающих будет достаточно много. Издержки признания – это вероятность того, что нарушение консенсуса будет замечено, умноженная на значение потерянного признания. Норма возникает, когда для большинства индивидов в сообществе эти издержки признания превосходят издержки следования консенсусу [17].

В будущем особо истовые поборники норм могут согласиться понести уже не нулевые материальные издержки борьбы с нарушителями норм. По мере того как согласных на материальные издержки по обеспечению соблюдения норм будет становиться все больше, штраф за нарушение норм также перестанет быть нематериальным и начнет расти. Постепенно поборники норм будут соглашаться на все большие издержки, одновременно поднимая и штрафы.

Но не на одной лишь жажде признания держатся нормы, по мнению Макадамса. Для их возникновения должны соблюдаться следующие условия:

- необходим общественный консенсус по поводу того, что заслуживает уважения, а что нет;
- необходима ненулевая вероятность случайного (то есть без дополнительных затрат) разоблачения акта нарушения нормы; должен существовать риск обнаружения того, что кто-то был вовлечен в деятельность, регулируемую нормой;
- все члены общества должны быть осведомлены о том, что уважаемо в обществе и что их могут случайно разоблачить, если они преступят норму.

К общественному консенсусу, по мнению Макадамса, ведут:

- сходство предпочтений;
- убеждение (включая сплетни);
- исключение диссидентов из общества.

Социальные механизмы закрепления норм, по Макадамсу, базируются на относительности признания, которое проявляется в желании

людей быть ценными в большей степени, чем окружающие, а не просто высоко или низко. К таким механизмам относятся:

- обратная связь: изменение доли сторонников и противников меняет значимость поддержки и осуждения;
- появление «героя», то есть того, кто первым поддержит норму и понесет начальные затраты и риски;
- формирование вторичных усиливающих норм (enforcement norm), усугубляющих осуждение за счет требований санкций не для самих нарушителей, а для тех, кто не поддержал осуждение нарушителей.

Другая теория утверждает, что нормы формируются на правовом рынке [19], в чем-то аналогичном экономическим рынкам. По Элликсону, индивид может выступать в трех ролях: исполнитель (actor), принуждающий (enforcer) и часть аудитории (member of the audience). Исполнитель и принуждающий являются агентами перемен (change agents) и предлагают варианты поведения, тем самым формируют предложение норм. По мнению Элликсона, агенты перемен действуют первыми, к чему их подталкивают ожидания повышенной отдачи от собственной деятельности, обусловленной низкими издержками, высокими доходами или всем вместе. Принуждающие и аудитория в свою очередь оценивают предложенные образцы поведения, тем самым создавая спрос. Так Элликсон наделяет принуждающих двойным функционалом.

К типам людей, идущих в агенты перемен, Элликсон относит самомотивированных лидеров (обладающих высоким техническим интеллектом и подвижными ожиданиями большой материальной выгоды от изменения действующих норм), предпринимателей – нормотворцев (стремящихся к общественному признанию за счет изменения отдельных норм) и неформальных лидеров (обладающих высоким социальным интеллектом и стремящихся к общественному признанию за счет изменения норм в целом). Причем каждый тип появляется на рынке в свой черед.

Побудить людей играть одну из возможных ролей могут различные причины. Например, по мнению Элликсона, агентами перемен нередко становятся от чрезмерной стратегической близорукости или дальновидности. В частности, становясь принуждающими, люди далеко не всегда преследуют корыстные материальные интересы. Очень часто принуждающие высоко ценят общественное признание. Также нередко индивид стремится просто показать, что он «хороший», следуя норме.

Другими словами, по Элликсону, норма оказывается результирующей множества частных независимых решений, а не следствием общественного согласования. Нормы возникают на своеобразном рынке, где вместо денег используется уважение.

В дальнейшем интериоризация или наличие достаточного общественного принуждения [20] позволяет зародившейся норме продолжать свое существование.

В соответствии с позитивистской теорией права необходимым условием сохранения нормы выступает ее соответствие минимальному уровню эффективности по регулированию поведения [4]. Однако порой нормы образуются в неправильной форме или вовсе не образуются там, где они были бы полезны. Кутер называет подобные случаи провалами общества (community failure) по аналогии с провалами рынка.

Вообще, интериоризация нормы служит верным признаком ее эффективности. В связи с этим Кутер делится интересным наблюдением: людей, которые интериоризируют нормы, ничтожно мало по сравнению с теми, кто подчиняется нормам в силу конформности, и гораздо меньше, чем тех, кто подчиняется по принуждению [4].

Кутер замечает, что интериоризация нормы существенно меняет поведение человека. Во-первых, люди, интериоризировавшие нормы, будут подчиняться им, даже если те не служат их узким личным интересам. Во-вторых, такие люди склонны критиковать или наказывать тех, кто нарушает норму [4].

С точки зрения концепции «затраты-выгоды», интериоризация – это преобразование издержек и выигрышей из денежно-материальной формы в психологическую. Теория игр в руках правоведов так же, как и в руках экономистов и социологов, видит формирование нормы как процесс достижения равновесия по Нэшу, заключающийся в последовательном выборе стратегий [4].

К примеру, Кутер описывает торговую игру (bargaining game), представляющую собой теоретико-игровую задачу. Согласно правилам игры игроки ведут торг за долю в некоем общем продукте. Во время торговли игрок может подать сигнал другому игроку, намерен ли он торговаться мягко или жестко. Если игроки достигают соглашения за определенное время, то получают доли в соответствии с соглашением. Если же соглашения достигнуть не удастся, то доли всех игроков оказываются нулевыми. Жесткая манера торговли приносит индивидуальные выгоды, но оказывается в целом невыгодной для общества, а мягкая манера, наоборот, благоприятна для общества, но убыточна для отдельного игрока. На основании такой игры Кутер заключает, что нормы в сообществе возникнут, когда сигнал совпадет с общественным благом, тогда как их расхождение приведет к общественным разногласиям [4], то есть когда человек будет воспринимать себя производителем общественного блага.

В дальнейшем социальная норма может стать правовой, если выгода от лучшего принуждения превосходит затраты на формализацию. К дополнительным факторам формирования норм относятся конформность и технологические изменения [4].

Выводы

Обзор продемонстрировал, что несмотря на неизбежные различия в понимании норм, существует и большое сходство в подходах у трех общественных наук: экономики, социологии и правоведения. При этом сходство не является результатом счастливого совпадения, а напротив, обусловлено

взаимным влиянием выделенных областей знаний друг на друга.

Четкого и безоговорочного определения нормы не обнаружено ни в одной из рассмотренных наук. Для каждой из них характерно несколько подходов как к определению понятия нормы, так и к пониманию процесса формирования нормы. Наиболее популярные и влиятельные подходы были рассмотрены в данной работе.

Многие различия в подходах объясняются спецификой научных областей, зоной их научных интересов. Вместе с тем по ряду важных вопросов обнаруживается принципиальное согласие между разными науками. Согласие в данном случае мы понимаем как поддержку большинством исследователей, а не как отсутствие альтернативных взглядов на проблему. Выявленное согласие в свою очередь дает нам возможность выделить и систематизировать общие теоретические элементы. Как уже отмечалось, мы не пытались дать оценки существующим подходам; и того меньше мы пытались произвести каталогизацию всех имеющихся теорий, относящихся к нормам, в рамках социологии, экономики и правоведения. Именно выделение общих компонентов для последующей теоретической разработки и было нашей изначальной целью. Общие элементы могут быть объединены следующим образом.

Формирование личной нормы. Формирование социальной нормы начинается с рождения личной нормы, то есть с определенного набора осознаваемых поведенческих ограничений, актуальных для отдельного человека. Эти ограничения могут как принуждать человека действовать строго определенным образом, так и запрещать отдельные действия. Для этих целей существует множество форм выражения нормы: рекомендации, формулирование ожиданий, требования, абстрактно-математические формы и т.д.

Чаще всего, по всей видимости, личная норма образуется для того, чтобы повысить

эффективность поведения. При этом речь может идти как об эффективности действия, которое непосредственно регулируется нормой, так и об эффективности действия, на которое влияет действие, регулируемое нормой (что имеет место в случае с уваженческой теорией). Кроме того, деятельность человека, подпадающая под нормы, может создавать внешние эффекты для других людей, и подобного рода экстерналии также могут учитываться при оценке эффективности. Возникающая таким образом норма может представлять собой видоизмененную форму уже существующей нормы или образовываться с нуля.

Еще один популярный способ возникновения личной нормы – преобразование привычки или регулярности поведения в норму. Можно говорить о том, что обыкновенно привычки закрепляют полезные действия, и тогда получается, что и в этом случае речь идет о повышении эффективности действия. До некоторой степени это так, но привычки и регулярности часто формируются бессознательно и в таких случаях говорить об оценке эффективности некорректно.

Распространение личных норм. Распространение новой нормы в обществе может быть обусловлено той же причиной, что и возникновение личной нормы, а именно – повышением эффективности поведения, но теперь уже не одного человека, а множества.

Способы распространения нормы могут быть различные. Один из самых распространенных – пассивное воздействие, когда, читая или наблюдая, человек узнает об имеющихся у других людей нормах и примеряет эти нормы к себе, принимая одни и отклоняя другие. Другой способ – это одновременное возникновение схожих норм у разных людей. В отличие от первого данный способ не предполагает взаимодействия между людьми и обмена нормами. Наконец, нормы распространяются благодаря активному воздействию, которое может принимать любые формы от самых деликатных до самых агрессивных. Некоторые авторы особо выделяют такую форму активного воздействия, как переговоры.

Если норма распространяется путем воздействия, будь то активного или пассивного, то она может вытеснять существующую норму или образоваться с нуля. При этом распространению могут способствовать разнообразные посредники (предприниматели-нормотворцы, агенты влияния, общественные лидеры и др.).

Когда норма распространяется достаточно широко в дополнение к ее личной эффективности, возникает новое измерение социальной эффективности. Распространение нормы не всегда обусловлено сухой эффективностью поведения. Согласно альтернативной точке зрения соответствие культуре также способствует распространению нормы независимо от эффективности.

Формирование социальной нормы. По мере распространения нормы в обществе следование ей постепенно становится обязательным. В какой-то момент распространенность нормы становится настолько широкой, что она становится социальной нормой, то есть личной нормой, закрепляемой общественными мерами принуждения. Чем больше последователей приобретает норма, тем сильнее действуют средства принуждения к соблюдению нормы. По большому счету выделяют два таких средства: санкции и интериоризацию нормы.

По своей форме санкции могут быть материальными (штраф, увеличение цены, конфискация и т.п.) и нематериальными (осуждение, игнорирование, снижение авторитета и влияния и т.п.). Крайней мерой является исключение из общества. При этом в общем случае санкции могут быть как положительными (традиционное понимание санкций), так и отрицательными (являясь вознаграждением за подобающее поведение). Можно сказать, что при интериоризации норм также возникают санкции, но санкции особенные – внутренние, психологические (угрызения совести, чувство сожаления, стыда и т.п.).

Кроме того, в обществе могут сформироваться вторичные нормы, призванные воздействовать

уже не на непосредственных нарушителей норм, а на третьих лиц, отказывающихся принуждать к исполнению первичных норм.

Формирование правовой нормы.

Сформировавшаяся социальная норма может быть оформлена в правовую норму, то есть в норму, поддержанную официальными мерами принуждения. В этом случае следить за исполнением нормы станут наемные профессионально тренированные люди. Одной из главных причин перехода социальной нормы в правовую является все то же повышение эффективности деятельности, когда формальное принуждение является эффективней неформального. При этом надо учитывать, что закрепление нормы в качестве правовой проходит с общественными издержками, которые должны быть учтены при оценке эффективности. Переход социальной нормы в правовую может работать и в обратную сторону, когда социальная норма целиком порождается правовой нормой.

Отмирание нормы. В большинстве случаев норма исчезает, если слишком сильно снижается ее эффективность и она перестает выполнять свою изначальную функцию. Также норма может умереть вместе с обществом, где она получила распространение.

Подводя итог, можно сказать, что содержательных непримиримых различий между разными видами норм нет. Главные различия заключаются в особенностях использования норм и специфике методов принуждения: личные нормы существуют на индивидуальном уровне и подразумевают психологические санкции за их несоблюдение; социальные нормы существуют на уровне общества и подразумевают санкции от неопределенных третьих лиц за их несоблюдение; правовые нормы также существуют на уровне общества, но за принуждение уже отвечают профессионалы. Этим объясняется и большое взаимное влияние разных форм норм.

Таблица 1

Краткая ретроспектива социологических представлений о норме

Table 1

A brief retrospective of sociological views on the norm

Социолог (позиция)	Социальные нормы – это...
Огюст Конт (позитивизм)	влияние индивидов друг на друга
Карл Маркс (диалектический материализм)	следствие отношений собственности
Эмиль Дюркгейм (позитивизм)	сильный причинный фактор, задающий индивидуальное поведение
Георг Зиммель (антипозитивизм)	поведенческие паттерны, которым агент может следовать или не следовать
Макс Вебер (антипозитивизм)	причины общественных действий
Толкотт Парсонс (функционализм)	регулирующие паттерны, обеспечивающие общественный порядок
Энтони Гидденс (структурализм)	одновременно и мотивация, и последствия индивидуальных действий
Юн Эльстер (рациональный выбор)	преодоление стыда и вины, а не преследование награды и избегание наказания
Джеймс Коулман (индивидуализм)	результат повторяемых взаимодействий индивидов
Эдна Ульман-Маргалит (теория игр)	равновесия по Нэшу в координационных играх
Кристина Бикьери (теория игр)	ситуационные рамки, запускающие поведенческие сценарии

Источник: [6, с. 16]

Source: [6, p. 16]

Список литературы

1. *Истратов В.А.* Агентно-ориентированная модель поведения человека: не в деньгах счастье? // *Экономика и математические методы*. 2009. Т. 45. № 1. С. 129–140.
2. *Истратов В.А.* Моделирование повседневного планирования // *Экономика и математические методы*. 2014. Т. 50. № 3. С. 24–37.
3. *Horne C.* Sociological Perspectives on the Emergence of Social Norms. In: *Social Norms*. Ed. by M. Hechter, K.-D. Opp. NY, Russell Sage Foundation, 2001, pp. 3–35.
4. *Cooter R.D.* Decentralized Law for a Complex Economy: The Structural Approach to Adjudicating the New Law Merchant. *University of Pennsylvania Law Review*, 1996, vol. 144, iss. 5, pp. 1643–1696.
5. *Elster J.* Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 1989, vol. 3, iss. 4, pp. 99–117.
6. *Elsenbroich C., Gilbert N.* Modelling Norms. Springer, Dordrecht, 2014.
URL: https://doi.org/10.1007/978-94-007-7052-2_9
7. *Opp K.-D.* How Do Norms Emerge? An Outline of a Theory. *Mind and Society*, 2001, vol. 2, iss. 1, pp. 101–128. URL: <https://doi.org/10.1007/BF02512077>
8. *Axelrod R.* An Evolutionary Approach to Norms. *American Political Science Review*, 1986, vol. 80, iss. 4, pp. 1095–1111. URL: <https://doi.org/10.1017/S0003055400185016>
9. *Schotter A., Schwödiauer G.* Economics and the Theory of Games: A Survey. *Journal of Economic Literature*, 1980, vol. 18, iss. 2, pp. 479–527.
10. *Nelson R.R., Sampat B.N.* Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2001, vol. 44, iss. 1, pp. 31–54.
URL: [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(00\)00152-9](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(00)00152-9)
11. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Либроком, 2011. 366 с.
12. *North D.* Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 1991, vol. 5, iss. 1, pp. 97–112.
13. *Вальтух К.К.* Удовлетворение потребностей общества и моделирование народного хозяйства. Новосибирск: Наука, 1973. 380 с.
14. *Невская Н.А.* Индикативное планирование: опыт и перспективы применения в российской экономике // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2016. Т. 5. № 1. С. 31–34.
15. *Conte R., Castelfranchi C.* Norms as Mental Objects: From Normative Beliefs to Normative Goals. In: *Reasoning about mental states: formal theories & applications*. Technical Report SS-93-05. Ed. by J. Horta, Y. Shoham. Menlo Park, California, The AAAI Press, 1993, pp. 40–47.
16. *Conte R., Castelfranchi C.* Understanding the Functions of Norms in Social Groups Through Simulation. In: *Artificial societies: the computer simulation of social life*. Ed. by N. Gilbert, R. Conte, London, UCL Press, 1995, pp. 252–267.
17. *McAdams R.H.* The Origin, Development, and Regulation of Norms. *Michigan Law Review*, 1997, vol. 96, iss. 2, pp. 338–433.
18. *Тамбовцев В.Л.* Возникновение институтов: методолого-индивидуалистический подход // *Вопросы экономики*. 2010. № 11. С. 83–96.

19. *Svensson M.* Norms in Law and Society: Towards a Definition of the Socio-Legal Concept of Norms. In: *Social and Legal Norms*. Ed. by M. Baier, London, Ashgate, 2013, pp. 39–52. URL: <http://portal.research.lu.se/portal/files/5583867/4431888.pdf>
20. *Ellickson R.C.* The Market for Social Norms. *American Law and Economics Review*, 2001, vol. 3, iss. 1, pp. 1–49.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

**THEORIES OF SOCIAL NORMS ONSET IN ECONOMICS, SOCIOLOGY AND LAW:
A COMPARISON****Viktor A. ISTRATOV**Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy Sciences, Moscow, Russian Federation
istratov@cemi.rssi.ru
ORCID: not available**Article history:**Received 28 September 2017
Received in revised form
27 October 2017
Accepted 15 November 2017
Available online
29 January 2018**JEL classification:** C70, E02,
E03**Keywords:** institution, social
norm, game-theoretic
equilibrium, behavior**Abstract****Importance** The article compares theories of social norms onset in economics, sociology and law, i.e. social sciences that address the issues of norms most closely.**Objectives** I identify common features and patterns of norm development.**Methods** The comparison draws on two aspects: first, I compare interpretations of the norm concept, of which the theories of norms onset came out; secondly, I compare the theories of norms onset and, in some cases, subsequent norm development.**Results** The analysis of relevant literature shows that the interpenetration of theories in these areas of knowledge is large, and it is possible to highlight common key elements and associate them with each other. A norm is generally understood in most theories as a set of restrictions on conduct supported by certain coercive measures. As for developing a social norm, it may take several paths, but the most popular explanatory factor is the enhancement of individual or societal effectiveness in carrying out actions regulated by the norm.**Conclusions** Theories about the genesis of norms are rather scattered and fragmentary, in some cases they are even contradictory. On the one hand, this is due to differences in research priorities of the sciences themselves and, on the other hand, there is a lack of consensus on concepts and processes that define them. It is, therefore, important to develop a theory of social norms formation. The findings may be useful for modeling the socio-economic relationships, in particular, in different paradigms of simulation.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

Please cite this article as: Istratov V.A. Theories of Social Norms Onset in Economics, Sociology and Law: A Comparison. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2018, vol. 17, iss. 1, pp. 82–98.
<https://doi.org/10.24891/ea.17.1.82>**Acknowledgments**

The article was supported by the Russian Foundation for Basic Research, grant No. 15-06-05877.

References

1. Istratov V.A. [An agent-oriented model of human behavior: Doesn't money buy happiness?]. *Ekonomika i matematicheskie metody = Economics and Mathematical Methods*, 2009, vol. 45, no. 1, pp. 129–140. (In Russ.)
2. Istratov V.A. [Modeling daily scheduling]. *Ekonomika i matematicheskie metody = Economics and Mathematical Methods*, 2014, vol. 50, no. 3, pp. 24–37. (In Russ.)
3. Horne C. Sociological Perspectives on the Emergence of Social Norms. In: *Social Norms*. Ed. by M. Hechter, K.-D. Opp. NY, Russell Sage Foundation, 2001, pp. 3–35.
4. Cooter R.D. Decentralized Law for a Complex Economy: The Structural Approach to Adjudicating the New Law Merchant. *University of Pennsylvania Law Review*, 1996, vol. 144, iss. 5, pp. 1643–1696.

5. Elster J. Social norms and economic theory. *Journal of Economic Perspectives*, 1989, vol. 3, iss. 4, pp. 99–117.
6. Elsenbroich C., Gilbert N. *Modelling Norms*. Springer, Dordrecht, 2014.
URL: https://doi.org/10.1007/978-94-007-7052-2_9
7. Opp K.-D. How Do Norms Emerge? An Outline of a Theory. *Mind and Society*, 2001, vol. 2, iss. 1, pp. 101–128. URL: <https://doi.org/10.1007/BF02512077>
8. Axelrod R. An Evolutionary Approach to Norms. *American Political Science Review*, 1986, vol. 80, iss. 4, pp. 1095–1111. URL: <https://doi.org/10.1017/S0003055400185016>
9. Schotter A., Schwödiauer G. Economics and the Theory of Games: A Survey. *Journal of Economic Literature*, 1980, vol. 18, iss. 2, pp. 479–527.
10. Nelson R.R., Sampat B.N. Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2001, vol. 44, iss. 1, pp. 31–54.
URL: [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(00\)00152-9](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(00)00152-9)
11. Veblen T. *Teoriya prazdnogo klassa* [The Theory of the Leisure Class]. Moscow, Librokom Publ., 2011, 366 p.
12. North D. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 1991, vol. 5, iss. 1, pp. 97–112.
13. Val'tukh K.K. *Udovletvorenie potrebnosti obshchestva i modelirovanie narodnogo khozyaistva* [Satisfying the needs of the society and modeling the national economy]. Novosibirsk, Nauka Publ., 1973, 380 p.
14. Nevskaya N.A. [The indicative planning: Experience and prospects in the Russian economy]. *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie = Azimuth of Scientific Research: Economics and Management*, 2016, vol. 5, no. 1, pp. 31–34. (In Russ.)
15. Conte R., Castelfranchi C. Norms as Mental Objects: From Normative Beliefs to Normative Goals. In: *Reasoning about Mental States: Formal Theories & Applications*. Technical Report SS-93-05. Ed. by J. Horty, Y. Shoham. Menlo Park, California, The AAAI Press, 1993, pp. 40–47.
16. Conte R., Castelfranchi C. Understanding the Functions of Norms in Social Groups through Simulation. In: *Artificial Societies: The Computer Simulation of Social Life*. Ed. by N. Gilbert, R. Conte, London, UCL Press, 1995, pp. 252–267.
17. McAdams R.H. The origin, development, and regulation of norms. *Michigan Law Review*, 1997, vol. 96, iss. 2, pp. 338–433.
18. Tambovtsev V.L. [Emergence of institutions: Methodological individualism perspective]. *Voprosy Ekonomiki*, 2010, no. 11, pp. 83–96. (In Russ.)
19. Svensson M. Norms in Law and Society: Towards a Definition of the Socio-Legal Concept of Norms. In: *Social and Legal Norms*. Ed. by M. Baier, London, Ashgate, 2013, pp. 39–52.
URL: <http://portal.research.lu.se/portal/files/5583867/4431888.pdf>
20. Ellickson R.C. The Market for Social Norms. *American Law and Economics Review*, 2001, vol. 3, iss. 1, pp. 1–49.

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.