

В.Л. ТАМБОВЦЕВ

Международное публичное право: неоинституциональный подход

Произошедшие в последние годы драматические конфликты (Югославия, Ирак, Косово, Южная Осетия), стороны которых равно успешно (или равно неуспешно) ссылаются в доказательство своей правоты на нормы международного права, невольно привлекают внимание к самому феномену международного публичного права и заставляют задать ряд вопросов. Почему в течение длительного времени существует правовая система, включающая в себя противоречивые нормы? Как могут существовать нормы, нарушители которых известны, но в некоторых случаях сознательно не становятся объектом наказания? В каком смысле они вообще существуют как нормы? Почему одни адресаты некоторой нормы могут ее нарушать, не подвергаясь какому-либо ощутимому наказанию, а другие в случае нарушения становятся объектами достаточно жестких санкций? Почему в подобных условиях значительная часть адресатов таких норм все-таки следует им? И наконец, каковы возможные пути эволюции такой системы?

Нельзя сказать, что такого рода вопросы никогда не ставились ранее. Напротив, ряд из них относится к числу классических в рамках юридической теории международного права. Однако сегодня, когда многие наблюдатели говорят о *кризисе системы международного права*, полагая, что под угрозой *размывания* оказались *фундаментальные основы* этой системы, перечисленные вопросы, в дополнение к своему академическому значению, приобрели и сугубо практическую важность. Разумеется, в очерченных обстоятельствах можно отдать эти вопросы в руки политиков: практика международных взаимодействий в конечном счете придет к *каким-то* ответам на них. Однако проблема заключается в том, будут ли эти ответы в некотором смысле *наилучшими из возможных*? Иными словами, есть ли гарантии того, что в ходе упомянутых взаимодействий будут действительно сопоставлены все *осуществимые альтернативы*? Думаю, для того чтобы вероятность такого решения хотя бы повысилась, необходим *теоретический анализ* возникающих вариантов эволюции международного права. Особенно важен он, в частности, потому, что *доктрины* общепризнанно считаются одним из важных источников его норм.

Обоснованность такого анализа во многом определяется его методологией. Тенденции развития исследований в данной области (см., например, [Goldsmith, Posner, 2002; Posner, 2002; Сафонов, 2003; Van Aaken, Engel, Ginsburg, 2008]) показывают, что применение *экономической теории* становится одной из характерных черт современного изучения международного права. При этом, разумеется, следует иметь в виду, что сама экономическая теория (особенно в ее понимании учеными из других пред-

метных областей) отнюдь не едина, она соединяет многие различные теоретические концепции. Не останавливаясь на сопоставлении их достоинств и недостатков, ограничусь здесь только одним из возможных подходов, а именно – подходом с позиций новой институциональной экономической теории (который далее для краткости будем называть неоинституциональным).

Элементы новой институциональной экономической теории

Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) исследует существующие в обществе (а также существовавшие когда-то или только возможные) формальные и неформальные институты. Под институтами при этом обычно понимаются правила, существующие в единстве с механизмами принуждения их к исполнению, *внешними* по отношению к любому из субъектов, являющихся *адресатами* этих правил¹. Главным действующим лицом таких механизмов выступает *гарант правила* – индивид, неорганизованная группа индивидов или же организация, наблюдающая поведение адресатов, выявляющая нарушения правила и применяющая *санкции* к нарушителям с целью ликвидации совершенных и, главное, предотвращения будущих нарушений. Если указанные действия гаранта составляют его *специализированную* деятельность, которую он осуществляет за определенное вознаграждение, в обмен на такое вознаграждение, институт является *формальным*; если же в роли гаранта для некоторого правила может выступить каждый его адресат, обнаруживший нарушение, соответствующий институт – *неформальным*².

Всю совокупность институтов, существующих в любом обществе, в рамках НИЭТ принято подразделять на *институциональную среду* и *институциональные соглашения*. Точкой отсчета для такого разграничения выступают действующие индивиды (НИЭТ принимает принцип методологического индивидуализма): правила, которые люди вырабатывают сознательно для упорядочения своих взаимодействий (прежде всего, правила кооперации и конкуренции) и которые распространяются только на участников таких договоренностей, образуют слой институциональных соглашений. Наиболее массовая разновидность последних – *контракт* (или договор), упорядочивающий во времени и пространстве один или несколько обменов чем-либо между его сторонами.

Институциональные соглашения, создаваемые индивидами (экономическими агентами) для реализации своих целей, формируются, разумеется, не в пустом "безынституциональном пространстве". Напротив, практически в любых человеческих сообществах существуют правила более общего (чем контракты и иные договоренности) характера, определяющие те рамки, внутри которых без помех могут заключаться институциональные соглашения. Совокупность таких правил и образует институциональную среду экономики. В составе институциональной среды принято выделять:

- надконституционные правила, имеющие неформальный характер и определяющие общие формы взаимодействия индивидов в некоторой группе (или в обществе в целом), в том числе определяющие характер и содержание принимаемых конституционных правил;
- конституционные правила, определяющие порядок принятия и изменения прочих формальных правил в какой-либо группе лиц;

¹ *Внутренний механизм* принуждения к исполнению содержится в сознании (или подсознании) индивидов и описывается такими понятиями, как система ценностей, нравственность, мораль, убеждения, вера и т.п.

² Приведенные определения формальных и неформальных институтов отличаются от тех, которые связывают их с наличием или отсутствием признания их государством, либо наличием или отсутствием официального документа, фиксирующего правила и т.п. Однако они более точно, по моему мнению, отражают суть формальности и неформальности.

– экономические правила, определяющие формы конкуренции и кооперации индивидов при использовании ограниченных ресурсов (они могут быть как формальными, так и неформальными).

Если говорить об институциональной среде не только экономики, но и иных сфер жизнедеятельности, то на данном уровне институциональной среды можно рассматривать также социальные, политические и другие типы правил. Механизмы же введения правил в состав системы институтов можно разделить на три группы: возникшие и разделяемые индивидами *спонтанно*; сформированные в результате явной *договоренности* между какими-либо субъектами; разработанные и введенные в действие той или иной *властной* структурой. Причем первая и третья группы обычно входят в состав институциональной среды, а вторая относится к институциональным соглашениям.

В ходе своего функционирования в экономике и обществе любой институт выполняет, как минимум, три важных функции: координационную, ограничительную и распределительную. *Координационная функция* института проявляется в снижении трансакционных издержек согласования действий индивидов, следующих правилу. Действительно, в отсутствие правила, определяющего действия сторон в ситуациях их вынужденного взаимодействия, им пришлось бы всякий раз специально договариваться о таких действиях, которые максимизировали бы взаимную выгоду (или минимизировали взаимные ущербы). Наличие общего, разделяемого сторонами, правила делает такие издержки излишними. *Ограничительная функция* института заключается в возложении дополнительных издержек на тех индивидов, которые пытаются действовать способами, нарушающими соответствующее правило. Даже в тех случаях, когда правило специально не предписывает лишь один определенный способ действий, а очерчивает широкий круг возможностей, оно ограничивает возможности выхода за пределы такого круга, связывая нарушения с санкциями, возлагаемыми гарантом правила на нарушителей. *Распределительная функция* института состоит в изменении издержек и выгод индивидов, следующих правилу, по сравнению с теми издержками и выгодами, которые они имели в отсутствие такого правила. Распределительные последствия присущи не только правилам, непосредственно нацеленным на перераспределение чего-либо (например, налоговому законодательству), но и *любым* правилам, регулирующим взаимодействия людей. Ведь следование правилу исключает наложение санкций (разумеется, если действие *ошибочно* не оценено как нарушение), экономит расходы, которые иначе пришлось бы нести для координации действий, и т.п.

Иногда к функциям институтов относят и *информативную (информирующую)* функцию, заключающуюся якобы в том, что любой институт информирует индивида о разрешенных и/или запрещенных способах действий в определенных ситуациях и т.п. Думаю, приписывание подобной функции институту как совокупности правил и механизмов принуждения его к исполнению не вполне корректно. Получение подобной информации не функция института, выполняющаяся "автоматически", а следствие некоторых действий индивида – от простого наблюдения за действиями других до специального изучения текстов законов, инструкций и других документов. Другими словами, институт может существовать (соответствующее правило исполняется), но информация о нем может оставаться не полученной целой группой лиц, несмотря на то, что она им интересна и полезна. Типичный пример – тайный сговор, затрагивающий интересы третьих лиц: *само по себе* существование такого институционального соглашения отнюдь не информирует всех затрагиваемых им лиц о его содержании (и даже о самом его существовании).

Три указанные функции института по-разному влияют как на издержки, так и на выгоды и адресатов института, и его гарантов, и третьих лиц, оказывающихся невольными "потребителями" внешних эффектов от действий первых двух категорий индивидов. При этом совокупное (как по множеству затрагиваемых институтом индивидов, так и по времени) соотношение выгод и издержек для каждого института может оказаться *любым*. Иначе говоря, институты могут быть как *эффективными*, обеспечивающими *прирост* общественного благосостояния, так и *неэффективными*, приводящи-

ми к прямым *потерям* общественного благосостояния. Последний тип институтов, несмотря на его вредность для экономического развития, может, тем не менее, поддерживаться и защищаться от изменения теми, кому его функционирование приносит непосредственные частные выгоды. Д. Норт назвал подобные явления *эффектом блокировки* [Норт, 1997, с. 23].

Свои базовые функции институты выполняют, очевидно, только в том случае, если адресаты *следуют* соответствующим правилам, в массовом порядке *не нарушают* их. Такое возможно в двух случаях: следование правилу *непосредственно выгодно* адресатам, отклонение от него снижает ожидаемые выигрыши безотносительно к тому, будет ли нарушение наказано или нет (такие правила называют самовыполняющимися); ожидаемые издержки нарушения (с учетом вероятности обнаружения и тяжести наказания) превышают ожидаемые выгоды.

Самовыполняющиеся правила – особый их вид: они не только эффективны, но и таковы, что их распределительные последствия не наносят (ощутимого) ущерба ни одной из сторон, затрагиваемых соответствующими действиями адресатов и гарантов. Наиболее часто такие правила встречаются среди контрактов (институциональных соглашений), *добровольно* заключенных сторонами, которым выгодно их исполнение без какого-либо внешнего давления.

Однако взаимовыгодность (самовыполнимость) контракта, имевшая место на момент его заключения, может нарушиться вследствие ряда причин, связанных с ограниченной рациональностью сторон, не обладающих полным знанием о ситуации и не способных в совершенстве предвидеть ее изменения [Telset, 1980]. Например, в ходе исполнения контракта одна из сторон может получить более выгодное предложение, могут измениться рыночные цены, и т.п. Иными словами, вполне возможно, что нарушение одной из сторон оговоренных условий окажется выгодным, так как создаст большую стоимость. Поскольку при этом другая сторона понесет убытки, с точки зрения максимизации *общественного* благосостояния необходимо, чтобы нарушитель *компенсировал* ей эти потери.

Отсюда вытекают ясные условия *эффективного разрыва контрактов*: дополнительные выгоды, получаемые нарушителем, должны быть достаточны для того, чтобы покрыть потери второй стороны и издержки оценки и выплаты компенсации (в случае ее добровольности). Поскольку добровольная компенсация такого рода потерь – явление, предполагающее наличие длительных и устойчивых отношений сторон контракта, которые они не готовы разрывать, то в общем случае выплата компенсации со стороны нарушителя предполагает *внешнее принуждение* его к таким действиям. Для коммерческих контрактов такое принуждение может осуществляться разными способами: от молчаливого осуждения другими участниками рынка и угрозы потери репутации до прямого судебного решения (и его исполнения силовыми структурами государства, в случае необходимости). Следовательно, и ожидаемая дополнительная выгода, которую надеется получить нарушитель, должна покрывать не только указанные выше два компонента издержек, но также и издержки принуждения к выплате компенсаций.

Итак, даже эффективные самовыполняющиеся договоренности из-за ограниченной рациональности сторон для своего исполнения могут потребовать внешнего воздействия. Однако большинство составляющих институциональной среды, напротив, нельзя отнести к самовыполняющимся. Вследствие присущих институтам распределительных функций, они нуждаются в действенном механизме принуждения к исполнению (или, как иногда говорят, механизме инфорсмента).

Механизм принуждения правила к исполнению, как отмечалось выше, включает два базовых элемента – *гаранта* (или гарантов) правила и *санкции*, применяемые к нарушителям. Третий неотъемлемый элемент – *правила действий* гаранта, определяющие, что именно (какие действия адресатов) является нарушением правила, и связы-

вающие характер нарушения с тяжестью налагаемых санкций³. Поскольку гарант в рамках механизма принуждения к исполнению некоторого правила сам является адресатом другого правила, определяющего его действия, последнее также нуждается в существовании своего механизма принуждения. Для того чтобы этот ряд не уходил в "дурную бесконечность", очень важно наличие *универсального* механизма разрешения конфликтов (в том числе нарушений правил), не привязанного к каждому конкретному институту, то есть своего рода *последней инстанции* в иерархии "наблюдателей за наблюдателями". В современных обществах эту роль выполняет *судебная система* как компонент (ветвь) государственной власти.

Широкое разнообразие институтов, функционирующих в обществе, предполагает и множество возможных вариантов их нарушений. Последнему, в свою очередь, не может не соответствовать и разнообразие санкций: ведь *сдерживание* будущих нарушений – основная экономическая функция санкций – является оптимальным, если тяжесть санкции (величина вменяемой нарушителю отрицательной полезности) *равна* тяжести ущерба от нарушения (с учетом трансакционных издержек применения санкций)⁴. Очевидно, такое равенство могут обеспечить лишь *денежные* санкции при условии, что величина причиненного ущерба имеет стоимостную оценку. На практике это возможно далеко не всегда. Поэтому в реальности применяется несколько *типов* санкций, налагаемых в соответствии с характером и величиной ущерба: общественное осуждение; официальное порицание; денежный штраф; силовое прекращение начатого действия; силовое принуждение к повторению совершенного действия, но уже по правилам; ограничение нарушителя в некоторых из его прав; лишение свободы; смертная казнь⁵. Некоторые исследователи (например, [Posner, Rasmusen, 1999]) указывают в подобном перечне и такие виды санкций, как *стыд* и *чувство вины*, испытываемые нарушителем. Однако такие санкции являются *внутренними*, в то время как институт в нашем понимании предполагает наличие *внешнего* механизма принуждения.

Для того чтобы правило, "поддерживаемое" соответствующим механизмом принуждения и предполагаемыми им санкциями, выполнялось его адресатами, необходимо соблюдение ряда условий. Во-первых, гарант правила должен обладать адекватной "когнитивной мощностью", то есть познавательным потенциалом, предполагающим возможности как широкого охвата действий адресатов *наблюдением*, так и отграничения правильного поведения от неправильного. Во-вторых, гарант правила должен обладать адекватной "силовой мощностью", или потенциалом насилия, достаточным для *преодоления возможного сопротивления* адресата применению к нему санкций. В-третьих, у гаранта должны быть стимулы к *корректному* применению обоих названных типов мощностей (или потенциалов), то есть к тому, чтобы он не использовал их оппортунистически для реализации своих частных целей.

Легко видеть, что если хотя бы одно из этих условий не выполняется (не хватает того или иного потенциала либо слабы стимулы их применения), соответствующий институт начинает существовать *чисто номинально*, не исполняя те задачи и функции, которые на него возлагались. Он перестает *обязывать* адресатов совершать очерчиваемые им действия, не способствует снижению неопределенности и т.д. К сожалению, эти моменты далеко не всегда учитываются законодателями (по крайней мере,

³ Здесь возможны два случая: *административный* механизм, когда единый гарант (индивид или организация) и выявляет нарушения, и применяет санкции; *судебный* механизм, при котором применение санкций осуществляет индивид или организация, не совпадающие с тем (теми), кто выявляет нарушения, и не зависящая от них (см. подробнее [Тамбовцев, 2004]).

⁴ Чрезмерные санкции подавляют инициативы, способные повысить общественное благосостояние, недостаточные – фактически поощряют вредоносное поведение [Rasmusen, 1995].

⁵ Последняя применима лишь к *индивидам*. Ее аналогами для *организаций* выступает их ликвидация, для *стран* – военные действия, приводящие к смене существующего на соответствующей территории государства.

отечественными) при принятии нормативных актов, что негативно сказывается на восприятии гражданами правовой системы в целом: любой *практически не исполняемый закон подрывает ценность права* как такового, а если таких законов много, уровень законопослушности граждан может упасть катастрофически.

Ограниченность мощности по защите контрактов, присущая каждому отдельному гаранту, заставляет стороны институциональных соглашений использовать *множество* механизмов их защиты. В общем случае в роли гаранта обмена могут выступать: одна из его сторон; обе стороны; третий (частный) субъект; неформальная норма, обычай; государство. С каждым из этих типов гарантов связано *несколько* конкретных механизмов принуждения контрактов к исполнению. Например, в первом варианте могут использоваться как угроза разрыва отношений, так и прием "взятия заложника"; во втором варианте названные механизмы могут использовать обе стороны; в третьем – в роли гаранта может выступить частный арбитр, бизнес-ассоциация либо неформальная силовая организация (мафия); в четвертом – как механизмы доверия, взаимности (реципрокности) и репутации, так и давление со стороны членов какого-то торгового сообщества; наконец, в пятом речь может идти и о суде, и о давлении со стороны органов исполнительной власти, и т.д.

Международное публичное право как совокупность контрактов

Исходя из представленных выше положений, обратимся к анализу такого феномена, как *международное публичное право* (далее – МПП). Этим термином принято называть ту часть международного права, которая включает нормы, регулирующие взаимодействия государств, а также международных организаций, в отличие от международного *частного* права, регулирующего взаимодействия фирм и граждан из разных стран.

Поскольку *любые* действующие (*исполняемые адресатами*) нормы права представляют собой *институты* (в понимании этого термина, данного в предыдущем разделе статьи), само по себе применение концепций новой институциональной экономической теории к МПП представляется вполне естественным. Ведь экономический подход к анализу *права в целом* насчитывает уже около полувека: отсчет принято вести со статьи [Coase, 1960]. За этот период сформировалась и активно развивается новая научная дисциплина – экономический анализ права (*Law and Economics*), ставшая одним из влиятельных направлений как в экономической, так и в юридической науке. Однако *международное* право лишь недавно стало объектом экономического анализа [Dunoff, Trachtman, 1998; Sykes, 2004]. Вместе с тем, поскольку институционализм в науках об обществе отнюдь не исчерпывается новой институциональной экономической теорией, в литературе последних лет можно найти значительное число исследований МПП на базе того или иного его варианта [Downs, Jones, 2002; Freschmann, 2003; Keohane, 2002^а; Thompson, 2002]^б.

Не затрагивая всех подходов и результатов, полученных на их основе, остановлюсь лишь на одном моменте: трактовке норм МПП как *контрактов*. Контрактная природа международных договоров была подмечена еще в первой трети XX в. [Malkin, 1926]. Действительно, подобно контрактам, международные договоры (МД) призваны служить источниками прав и обязанностей их сторон. Они, как и контракты, основаны на обмене обещаниями относительно будущего поведения сторон и определяют правила такого поведения *только* для последних. Как контрактное (договорное) право, так и право МД (прежде всего, "Венская конвенция о праве международных дого-

^б Их особенностью, в частности, является отсутствие терминологического разграничения между *правилами* (собственно институтами) и *организациями*: последние также именуются институтами, что, по моему, затрудняет позитивный анализ предмета.

воров" от 23 мая 1969 г.) устанавливают правила интерпретации соглашений, контроля их исполнения, модификации и прекращения действия [Sykes, 2004, p. 23].

На первый взгляд, контрактной трактовке МПП противоречит наличие в его составе компонентов *обычного международного права* (*customary international law*) [Posner, Goldsmith, 1998; Parisi, 2000; Guzman, 2005; Ochoa, 2007]. Традиционно его компоненты трактуются как общепринятые практики действий государств, которые воспринимаются как нормы, налагающие юридические обязательства (*opinio juris*). В рамках НИЭТ, однако, подобные феномены интерпретируются как *имплицитные контракты*: если обычные, эксплицитные контракты суть взаимные *обещания*, то имплицитные представляют собой взаимные *ожидания*, имеющие те же поведенческие последствия, как и эксплицитные контракты. Тем самым эта часть МПП также может рассматриваться как совокупность контрактов.

Контрактная трактовка МПП, естественная для неоинституционального подхода, была, однако, подвергнута критике со стороны подхода чисто юридического. Возражения против понимания МД как контрактов сводятся к следующему: во-первых, внутривостановые правовые системы и система международного права, которым принадлежат контракты и МД, структурно различны, следовательно, не совпадают и их компоненты; во-вторых, различаются доктринальные основания контрактного права и права международных договоров [Sykes, 2004, p. 23].

С точки зрения НИЭТ, указанные моменты несущественны, поскольку не затрагивают суть контрактов как *институциональных соглашений*, то есть правил, сознательно установленных индивидами для упорядочения их кооперации и конкуренции. Другими словами, МД действительно отличаются от внутривостановых и международных *коммерческих* контрактов (и не только с точки зрения их юридических характеристик), что, однако, отнюдь не делает МД "не-контрактами" в рамках НИЭТ. Что же касается упомянутых отличий, то они в основном сводятся к своеобразию *системы санкций*, призванных обеспечить исполнение МД, поскольку *отсутствие единого гаранта* и, соответственно, централизованного механизма принуждения МД к исполнению *вовсе не является их отличительной чертой*. Напротив, как было отмечено еще С. Маколеем [Macaulay, 1963] и подтверждено рядом других исследований, проведенных в недавнее время, *две трети конфликтов, возникающих при исполнении обычных контрактов, разрешаются без использования судебных исков*.

В чем же заключается своеобразие системы санкций, применяемых в случае нарушения норм международного права, то есть МД? По своему содержанию санкции, применяемые при нарушении МД, относятся ко всем вышеназванным типам санкций. Однако гарантами, применяющими санкции, в случае МД могут выступать лишь четыре из выделенных выше пяти видов, поскольку пятый тип – надгосударственное образование, обладающее монопольным потенциалом насилия, – в современном мире отсутствует. Отсюда следует, что *издержки* применения санкций к нарушителю МД ложатся не на отсутствующее "надгосударство", а на его *вторую сторону* (или совокупность остальных участников многостороннего МД). Такие гаранты не всегда соответствуют сформулированным выше трем требованиям к гарантам *исполняемых* правил: чаще всего не выполняется второе из них, то есть наличие адекватной "силовой мощности". Тем самым выбор конкретной санкции начинает определяться уже *не одним критерием* оптимального сдерживания (см., например, [Garoupa, 1997; Polinsky, Shavell, 2000]), как в случае нарушения правил внутри государства, а как минимум, *тремя* критериями: 1) превышением потенциала насилия гаранта над потенциалом насилия нарушителя; 2) обеспечением оптимального сдерживания; 3) минимизацией издержек субъекта санкций. Очевидно, что в таких условиях, учитывая неравномерность распределения потенциала насилия между государствами, вероятность выбора оптимальных санкций, способных надежно сдерживать нарушения МД, становится минимальной. Как правило, фактически применяемые санкции *меньше* оптимальных.

В этой связи в литературе по международному праву и международным отношениям активно обсуждается вопрос о том, почему, несмотря на слабость возможных санк-

Теории исполнения государствами норм международного права

Методологический индивидуализм

Мотивы действий	отвергается	принимается
логика последствий	реализм, неореализм; институционализм	либерализм
логика соответствия	нормативизм: теория легитимности, менеджизм	теория транснационального правового процесса

ций, государства все же в большинстве случаев *соглашаются* выполнять нормы международного права, в том числе и те, которые *непосредственно* не являются МД?⁷. Разнообразие объясняющих теорий можно подразделить, как минимум, по двум основаниям: трактовке *мотивов* действий и следования или не следования авторами, объяснений принципу *методологического индивидуализма*.

Что касается мотивов согласия или несогласия с нормой, то здесь полезно их разграничение на "логику последствий" и "логику соответствия" (*appropriateness*) [March, Olsen, 1998]. В рамках первого подхода индивиды исполняют правила, поскольку ожидаемые негативные последствия нарушения оказываются больше, чем выгоды от нарушения. В рамках второго подхода считается, что субъект действует, исходя из своей идентичности, обязательств (чувства долга) и понимания соответствующих им действий. Что же касается принципа методологического индивидуализма, то авторы, не следующие ему, трактуют государства как некоторые целостности, как единые субъекты, в то время как методологические индивидуалисты указывают на то, что действуют не государства, а отдельные люди (главы государств, чиновники, эксперты), находящиеся в сложных взаимодействиях с другими гражданами соответствующих стран. Соединение этих двух линий определяет простую типологию теорий, объясняющих следования государств заключенным нормам международного права (см. табл.): рассмотрим вкратце те ответы, которые дают названные теории на вопрос о причинах действий государств в соответствии с нормами международного права.

Реализм и неореализм. В соответствии с данными концепциями [Morgenthau, Thompson, 1985; Powell, 1994; Picciotto, 1997; Waltz, 2000] международное право *само по себе* мало что определяет во взаимоотношениях государств. Решающее значение принадлежит силе, которой обладают некоторые из них. При определенных условиях некоторая группа мощных государств может принять удобные им "правила игры", заставляя остальных "игроков" следовать таким нормам. Поскольку сила или мощь государств достаточно динамичны, а союзы "силовых гарантов" МД изменчивы, исполнение норм международного права остальными государствами также оказывается зависимым от этой изменчивости. В конечном счете, выполняются те МД, которые либо выгодно выполнять, либо сила принуждения (включая угрозу принуждения) оказывается непреодолимой.

Появление в последние десятилетия мощных негосударственных международных организаций (транснациональных корпораций, хедж-фондов, различных НГО), способных ощутимо влиять на поведение отдельных стран, интерпретируется в рамках этих теорий в соответствии с логикой последствий: преследуя свои интересы, эти организации способны заставлять многие страны исполнять нормы международного права под угрозой широкого спектра санкций – от экономических до репутационных.

⁷ Примерами служат решения международных организаций, которым государства *делегировали* часть своих полномочий (или функций). Соответственно, *главы государств* не выступали прямыми участниками переговоров о принятии таких решений [Delegation... 2006].

Институционализм. В отличие от предыдущих теорий, данное направление рассматривает международные организации ("институты") как субъекты, *облегчающие кооперацию* стран, а не как дополнительный источник силового принуждения [Krasner, Pascual, 2005; Mitchell, Hensel, 2007]. Соответственно, согласие с МД трактуется как результат *стратегического поведения* страны [Sandler, 2008], осуществляемого исходя из ее долгосрочных интересов: чем сильнее такое согласие будет ухудшать условия реализации последних *внутри* страны, тем сильнее будут стимулы к нарушению международных норм. В частности, как отмечают сторонники данного подхода, отсюда следует, что такие сферы, как территориальные споры, локальные конфликты, рост вооружений и т.п., в значительно меньшей степени будут регулироваться нормами права, в то время как экономические отношения гораздо в большей степени подвержены их влиянию [Guzman, 2001].

Нормативизм. Согласие с МД, как полагают сторонники этого подхода [Franck, 1988; Jepperson, Wendt, Katzenstein, 1996; Risse, 2000; Clark, 2003], следует не из рационалистического сопоставления выгод и издержек, а из "нормативной силы правил", из взятых на себя обязательств, в появлении которых международному праву принадлежит особая, исключительная роль [Cogan, 2006].

Нормативизм существует в виде двух основных теорий — легитимности [Franck, 1988; 1997] и менеджеризма [Chayes, Chayes, 1993]. Согласно первой, в сообществах, организованных на основе правил (*around rules*), следование нормам (по крайней мере тем, которые *легитимны* в данном сообществе) — самостоятельная, не инструментальная ценность. Для повышения уровня согласия с МД, полагают сторонники этой теории, страны-нарушители должны *социализироваться* посредством процессов *аккультурации*, в чем им должны помогать другие страны, в которых международные нормы уже стали легитимными [Goodman, Jinks, 2005^a; 2005^b]. По мнению Р. Гудмана и Д. Джинкса, аккультурация — *третий* основной способ воздействия на поведение страны, дополнительный к таким традиционным подходам, как принуждение и убеждение.

Согласно второй нормативистской теории, страны *в принципе* склонны следовать МД, однако часто этому мешает нехватка тех или иных ресурсов или возможностей. Эти нехватки можно устранить путем рутинных приемов управления (отсюда — менеджеризм), таких как международная техническая помощь, использование процедур разрешения конфликтов, которыми располагают международные организации, нацеленные на развитие сотрудничества, и т.п. Впрочем, как показывает статистический анализ [Downs, Rocke, Barsoom, 1995], гипотезы менеджеризма не подтверждаются на практике.

Либерализм. Этот подход к объяснению выполнения МД [Keohane, Nye, 1977; 1998; Putnam, 1988; Zacher, Matthew, 1995], в отличие от предыдущих, раскрывает "черный ящик" государства, трактуемого ранее названными объяснениями как единое целое, представляет его как особую организацию, в которой действуют люди с их собственными интересами, и связывает их действия с внутристрановыми политическими процессами.

С позиций данного подхода, поскольку разные МД оказывают несовпадающие воздействия на интересы различных групп внутри страны, последние, оказывая влияния на государство в целом и его высших чиновников в частности, стремятся обеспечить согласие государства с теми из норм международного права, которые в наибольшей степени выгодны этим группам. Очевидно, в государстве, придерживающемся либеральной демократической модели, более широкие возможности такого влияния оказываются у широких общественных коалиций, в то время как в авторитарных и диктаторских режимах наиболее влиятельны узкие группы специальных интересов. Именно в демократических государствах на согласие правительств с МД существенно воздействуют не только политические партии и бизнес-ассоциации, но и независимые СМИ, и НГО, и отдельные лидеры общественного мнения, поскольку для электората важна *репутация* политика.

Как следует из вышесказанного, не только либерализм рассматривает вопросы репутации как важные для объяснения согласия государств с МД. Однако именно внутри последнего внимание исследователей было привлечено к такому значимому моменту, как *делимость* репутации, возможность существования *разных репутаций* у одного и того же субъекта [Downs, Jones, 2002]. Сами авторы связывают возникновение "частичных" репутаций с характером действий государств в разных сферах. Так, неукоснительно исполняя торговые договора или долговые обязательства, государство может нарушать международные соглашения о правах человека, и т.п.

С моей точки зрения, кроме различий в подобных *функциональных* репутациях, существуют и различия в *групповых* репутациях, определяемых схожестью восприятия действий правительства разными группами стран. Здесь легко провести аналогию с известным из социологии феноменом *референтных групп*: индивид стремится вести себя так, чтобы получить положительную оценку тех, чье мнение для него важно. Возникающая положительная обратная связь определяет, тем самым, возникновение *групповой* (или территориальной) *фрагментации*⁸ международного права, когда внутри разных групп стран действуют свои, отличные от других, нормы.

Теория транснационального правового процесса. Сторонники этого подхода [Koh, 1997; 1998; 2005; Alvarez, 2005; Xinyuan Dai, 2005], равно как и предыдущей концепции, связывают следование государств МД с действиями отдельных индивидов. Однако механизм влияния этих действий на исполнение норм МПП они видят по-иному: в его основе, с их точки зрения, лежит процесс *интернеализации норм* участниками непрерывного взаимодействия на различных площадках государственных и общественных деятелей, дипломатов, экспертов, представителей НГО и т.п. Именно это непрекращающееся взаимодействие и составляет транснациональный правовой процесс. Коль скоро это взаимодействие конкретных людей, а не обезличенных государств, в его ходе нормы не только передаются и усваиваются, но и *создаются*: необходимость решения совместных задач невольно подводит участников процесса к выработке процедур их решения, удобных, требующих разумных ресурсов и усилий, и т.п. Важный момент тут состоит в том, что через транснациональный правовой процесс осуществляется влияние *новых идей* на поведение государств (естественно, через влияние на поведение государственных чиновников).

Если попытаться обобщить изложенные выше подходы *с точки зрения НИЭТ*⁹, то, во-первых, становится очевидным, что в совокупности они охватывают содержание всех восьми типов санкций, указанных в предыдущем разделе статьи, с учетом специфики МД. Это означает, что, хотя перекрестная критика приведенных подходов идет достаточно широко (см., например, [Alvarez, 2001; Hathaway, 2002; Keohane, 2002; Koh, 2005; Thompson, 2002] и др.), в действительности каждый из них лишь подчеркивает значимость *некоторых* механизмов из всего возможного разнообразия. Вместе с тем, согласно НИЭТ, *ни один* из такого рода механизмов *a priori* не может считаться более предпочтительным (или значимым), чем другие: его действенность и эффективность определяются характером "обслуживаемого" им контракта и особенностями институциональной среды, в которой он призван исполняться. Тем самым создание *обобщенного* объяснения исполнения МД должно заключаться не в обосновании ведущей роли *одного* из механизмов, а в увязывании механизмов с типами конфликтных *ситуаций*, складывающихся в связи с выполнением различных норм МПП, и упорядочении этих

⁸ Под фрагментацией МПП в настоящее время понимается его разделение на *функциональные сферы*, в каждой из которых существуют свои способы разрешения конфликтов. Поскольку практически каждый конфликт можно квалифицировать неоднозначно, это порождает серьезные коллизии, для разрешения которых отсутствует международный аналог внутристранового коллизионного права [Koskenniemi, 2006].

⁹ Попытки выстраивания обобщенного понимания международного права предпринимались в последние годы неоднократно [Hathaway, 2005; Berman, 2007; Abbott, 2008].

механизмов по их действенности и эффективности в улаживании соответствующих конфликтов.

Во-вторых, сопоставление подходов показывает, что наметившаяся в последние годы в мировой науке интеграция юридической теории международного права с дисциплинами, изучающими международные отношения (см., например, [March, Olsen, 1998; Abbott, 2005; Cox, O'Neil, 2008; Oeter, 2008] и др.), в целом *выходящие за рамки права*, весьма плодотворна в первую очередь для самой юридической теории. Ведь практически все они связывают исполнение МД с воздействиями, не имеющими узкопонимаемого юридического характера. Один из результатов такой интеграции – понятие "мягкого права" (*soft law*) [Thürer, 2000], адекватно характеризующего широкий круг феноменов международного права. Тем самым традиционная трактовка международного права как системы, которая *должна* быть схожей с национальным правом, не только на практике, но и в современной теории начинает меняться: право как совокупность институтов лишается той исключительности, которую ему часто пытаются придавать. В этом плане развивающийся союз теорий международного права и международных отношений в трактовке норм оказывается близок к позициям НИЭТ, которая, в отличие от юридической теории, жестко разграничивающей правовые, с одной стороны, и все иные механизмы принуждения к исполнению контрактов – с другой, единообразно анализирует и те и другие. Ведь с точки зрения достижения желаемых результатов договоренностей, в случае их нарушений одной из сторон пригодны *все средства защиты* соответствующего контракта, кроме тех, социальные издержки применения которых *превышают* социальные *выгоды*.

В-третьих, отмеченные моменты свидетельствуют, что возможные пути эволюции МПП могут быть адекватно очерчены в рамках более общего понятия – *координирующей структуры* (*governance structure*). Этим термином (который иногда некорректно переводится на русский язык как *управление*) в последние десятилетия принято обозначать сложные и многосторонние взаимодействия между различными социальными субъектами (обычно выделяют граждан, бизнес и власть), призванные обеспечить реализацию их несовпадающих интересов [Governance ... 1992; Keohane, 2002⁶]. В масштабах общества (тем более – совокупности стран мира) координирующие структуры, способные выполнить требующуюся от них функцию, не могут быть ограничены рамками традиционного права (национального или международного). Они неизбежно включают в себя множество неформальных институтов, механизмов принятия решений и разрешения конфликтов, правил функционирования политических и экономических рынков и т.п. Соотношение различных компонентов в координирующих структурах может не совпадать, поэтому в рамках каждого из вариантов можно говорить об относительной действенности и эффективности их составляющих. Соответственно, имеет смысл анализировать возможные варианты эволюции МПП только как компонента той или иной координирующей структуры.

Дискретные институциональные альтернативы эволюции международного публичного права

Учитывая сформулированные выше положения, вернемся к вопросам, поставленным в начале статьи. Не давая развернутого ответа на каждый из них по отдельности из-за ограниченного объема статьи, сформулирую вкратце общие выводы.

Совокупность норм МПП, понимаемая как множество эксплицитных и имплицитных контрактов, в каждый момент или период времени находится в том состоянии, которое находят *для себя* наилучшим субъекты этих контрактов. В силу изменчивости условий, в которых заключаются такие контракты, а также динамичности интересов субъектов, состав этой совокупности в целом и содержание отдельных договоренностей постоянно меняются. Поэтому говорить о *кризисе* подобной конструкции можно только в том случае, если предположить, что существует некоторое *идеальное* ее состояние, от которого она существенно отклонилась. Однако никакого *объективно*

наилучшего состояния для системы контрактов *нет*: в реальном мире *ограниченно рациональных* субъектов наилучшее – то, о чем они договорились.

Разумеется, различные *наблюдатели* действий субъектов МД – от рядовых избирателей и подданных до дипломатов и независимых экспертов – могут иметь *свои представления* о том, эффективен или нет некоторый договор. Однако, как отмечал в свое время Г. Беккер, если, по мнению наблюдателя, некий субъект упускает определенные *выгоды*, значит, он видит в соответствующем варианте решения *издержки*, «которые сводят на нет предполагаемые выгоды и которые не так-то легко "увидеть" стороннему наблюдателю» [Беккер, 1993, с. 29]. Следовательно, для воплощения таких оценок в изменение заключенного договора нужно, чтобы они были восприняты и использованы при принятии решений субъектами МД.

В свете этого не только теоретический, но и практический интерес представляет вопрос о возможных вариантах дальнейших изменений нынешнего состояния МПП. При его обсуждении, как представляется, важно учитывать и вероятные изменения в экономических, социальных и политических *условиях* заключения будущих договоров, и *собственные закономерности* функционирования совокупности контрактов.

Нынешнее состояние мировой системы чаще всего характеризуется как *глобализация*, то есть возникновение очень тесных и не всегда известных зависимостей между действиями и процессами, которые еще несколько десятилетий назад не влияли сколько-нибудь заметно друг на друга. Одновременно в течение последних трех десятилетий шел значительный и непрерывный рост мирового ВВП, приведший через ряд опосредующих звеньев к тому, что человечество ясно увидело ограниченность целого ряда жизненно важных ресурсов, начиная от углеводородов и кончая пресной водой. Эти тенденции могут как продолжиться (несмотря на начавшийся в 2008 г. мировой финансовый кризис), так и начать ослабляться, приводя к относительному (или даже абсолютному) сокращению спроса на ресурсы. Рассмотрим далее в качестве примера анализа только те варианты эволюции МПП, которые связаны с *продолжением* экономического роста.

Рост спроса на ресурсы в условиях их ограниченности будет, естественно, усиливать распределительные конфликты (в том числе в связи с внешними эффектами использования ресурсов), средством улаживания которых и являются МД. Поскольку, как было показано, основная проблема последних – механизмы обеспечения их исполнения, возможны *три базовых варианта* дальнейшего развития событий.

Первый вариант – "инерция" – реализуется в случае, если основная часть субъектов МД сочтет вполне *приемлемыми и достаточными* для реализации их интересов существующие механизмы обеспечения согласия. В этом случае совокупность норм МПП будет изменяться под влиянием множества различных факторов, не претерпевая сколько-нибудь ощутимых изменений: некоторые договоры будут нарушаться "сильными" игроками, которых невозможно (без запретительно высоких издержек) принудить их исполнять, другие – беспрепятственно исполняться.

Второй вариант – "централизация" – начнет осуществляться в том случае, если основные игроки на международной арене *сочтут недействительными* существующие механизмы обеспечения исполнения МД и *договорятся* между собой о формировании *единого потенциала принуждения*. В этом случае МПП неизбежно начнет переформатироваться в систему, схожую с любой национальной правовой системой, в которой существует инстанция *last resort*, обладающая потенциалом насилия, большим, чем у любого нарушителя правила. Очевидно, возникновение подобного "мирового правительства" будет означать радикальную трансформацию всего мирового устройства с разнообразными последствиями во всех сферах общественной жизни.

Более вероятен, однако, вариант *функциональной* централизации, когда "полноценная" отрасль МПП и ее единый гарант (субъект принуждения) формируются по согласию наиболее мощных игроков для той или иной *сферы* функционирования мирового сообщества (финансовой, экологической, нефтегазовой и т.п.), в то время как остальные продолжают функционировать в инерционном режиме. Еще более вероя-

тен вариант, когда такая централизация происходит на *временной основе*, в связи с возникновением острой глобальной проблемы и вплоть до ее решения.

Третий вариант – групповая фрагментация – возникнет тогда, когда группе сильнейших стран не удастся договориться, вместо единой коалиции формируются несколько примерно равномогущих коалиций, внутри каждой из которых строится своя групповая, "наднациональная" юрисдикция. Связи между коалициями при этом затрудняются, поскольку снижается надежность исполнения МД, стороны которых принадлежат *разным* юрисдикциям. Подобная "многополярность", снижая издержки координации *внутри* отдельных групп, повышает их в ходе решения глобальных проблем, фактически увеличивая риски конфликтов. Тем самым сложнее также реализовывать и *выгоды* глобализации – экономии на масштабах производства на мировой рынок.

Теоретически возможный вариант – групповая фрагментация "неэкономического" МПП при сохранении нормальных торговых отношений – близок к инерционному, поэтому представляется более вероятным, чем "полная" групповая фрагментация. Однако и в его рамках решение глобальных проблем оказывается затрудненным.

Сопоставляя выделенные варианты, можно видеть, что они характеризуются несовпадающим соотношением частных (для отдельных государственных руководителей, групп специальных интересов, социальных слоев, наций и народов разных стран) и социальных (для человечества в целом) издержек и выгод. *Если бы* субъекты МД, вступая в те или иные из них, исходили бы из социальных интересов, безусловно, необходимо было бы детально оценить величины социальных издержек и выгод. Однако, как это обычно и происходит при заключении контрактов, их стороны учитывают лишь собственные интересы. Учитывая приведенный выше тезис Беккера, в таких условиях оценка частных издержек и выгод *сторонним наблюдателем* приобретает весьма неопределенный характер.

Рамки журнальной статьи ограничивают возможности детального анализа вариантов эволюции МПП, выделенных исходя из неонинституционального подхода. Однако и из приведенных характеристик ясно, что МПП в каждом из них – лишь *часть* соответствующей координирующей структуры, в рамках которой только и возможно, с моей точки зрения, корректное понимание возможных путей его изменения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1.
Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
Сафонов М. Современные подходы к изучению международных отношений // Международные процессы. 2003. Т. 1. № 1 (1) (<http://www.intertrends.ru/one/006.htm>).
Тамбовцев В. Экономическая теория контрольно-надзорной деятельности государства // Вопросы экономики. 2004. № 4.
Abbott K.W. Enriching Rational Choice Institutionalism for the Study of International Law // University of Illinois Law Review. 2008. № 1.
Abbott K.W. Toward a Richer Institutionalism for International Law and Policy // Journal of International Law and International Relations. 2005. Vol. 1. № 1–2.
Alvarez J.E. Do Liberal States Behave Better? A Critique of Slaughter's Liberal Theory // European Journal of International Law. 2001. Vol. 12. № 2.
Alvarez J.E. Do States Socialize? // Duke Law Journal. 2005. Vol. 54.
Berman P.S. A Pluralist Approach to International Law // The Yale Journal of International Law. 2007. Vol. 32.
Chayes A., Chayes A.H. On Compliance // International Organization. 1993. Vol. 47. № 2.
Clark I. Legitimacy in a Global Order // Review of International Studies. 2003. Vol. 29.
Coase R.H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. № 1.
Cogan J.K. Noncompliance and the International Rule of Law // The Yale Journal of International Law. 2006. Vol. 31.
Cox D., O'Neil A. The Unhappy Marriage between International Relations Theory and International Law // Global Change. Peace & Security. 2008. Vol. 20. № 2.

- Delegation and Agency in International Organizations. Cambridge, 2006.
- Downs G., Rocke D.M., Barsoom P.N.* Is the Good News about Compliance Good News about Cooperation? // International Organization. 1995. Vol. 50. № 1.
- Downs G.W., Jones M.A.* Reputation, Compliance, and International Law // Journal of Legal Studies. 2002. Vol. 31.
- Dunoff J.L., Trachtman J.P.* Economic Analysis of International Law: An Invitation and a Caveat. SSRN. 1998. April (<http://ssrn.com/abstract=73688>).
- Franck T.M.* Fairness in International Law and Institutions. Oxford, 1997.
- Franck T.M.* Legitimacy in the International System // American Journal of International Law. 1988. Vol. 82. № 4.
- Freschmann B.* A Dynamic Institutional Theory of International Law // Buffalo Law Review. 2003. Vol. 51.
- Garoupa N.* The Theory of Optimal Law Enforcement // Journal of Economic Surveys. 1997. Vol. 11.
- Goldsmith J.L., Posner E.A.* Introduction // Journal of Legal Studies. 2002. Vol. 31.
- Goodman R., Jinks D.* How to Influence States: Socialization and International Human Rights Law // Duke Law Journal. 2005^a. Vol. 54.
- Goodman R., Jinks D.* International Law and State Socialization: Conceptual, Empirical, and Normative Challenges // Duke Law Journal. 2005^b. Vol. 54.
- Governance Without Government: Order and Change in World Politics. Cambridge, 1992.
- Guzman A.T.* International Law: A Compliance Based Theory // UC Berkeley Public Law Research Paper. 2001. № 47.
- Guzman A. T.* Saving Customary International Law // UC Berkeley Public Law Research Paper. 2005. April. № 708721.
- Hathaway O.A.* Between Power and Principle: An Integrated Theory of International Law // The University of Chicago Law Review. 2005. Vol. 72.
- Hathaway O.A.* Do Human Rights Treaties Make a Difference? Boston University School of Law. 2002. № 02–03.
- Jepperson R., Wendt A., Katzenstein P.* Norms, Identity, and Culture in National Security // The Culture of National Security. Norms and Identity in World Politics. New York, 1996.
- Keohane R.O.* Power and Governance in a Partially Globalized World. London–New York, 2002^b.
- Keohane R.O.* Rational Choice Theory and International Law: Insights and Limitations // Journal of Legal Studies. 2002^a. Vol. 31.
- Keohane R.O., Nye J.S., Jr.* Power and Interdependence in the Information Age // Foreign Affairs. 1998. Vol. 77. № 5.
- Keohane R.O., Nye J.S.* Power and Interdependence: World Politics in Transition. Boston, 1977.
- Koh H.H.* How Is International Human Rights Law Enforced? // Indiana Law Journal. 1998. Vol. 74. № 4.
- Koh H.H.* Internalization through Socialization // Duke Law Journal. 2005. Vol. 54.
- Koh H.H.* Why Do Nations Obey International Law? (Review Essay) // Yale Law Journal. 1997. Vol. 106. № 8.
- Koskeniemi M.* The Fate of Public International Law: Constitutional Utopia or Fragmentation? // Chorley Lecture 2006. London School of Economics (<http://www.helsinki.fi/eci/Publications/MKChorley%20Text-06a.pdf>).
- Krasner S.D., Pascual C.* Addressing State Failure // Foreign Affairs. 2005. Vol. 84. № 4.
- Macaulay S.* Non-contractual Relations in Business; a Preliminary Study // American Sociological Review. 1963. Vol. 28. № 1.
- Malkin H W.* Reservations to Multilateral Conventions // British Yearbook of International Law. 1926. Vol. 7.
- March J.G., Olsen J.P.* The Institutional Dynamics of International Political Orders // International Organizations. 1998. Vol. 52. № 4.
- Mitchell S.M., Hensel P.R.* International Institutions and Compliance with Agreements // American Journal of Political Science. 2007. Vol. 51. № 4.
- Morgenthau H., Thompson K.* Politics Among Nations. New York, 1985.
- Ochoa C.* The Individual and Customary International Law Formation // Virginia Journal of International Law. 2007. Vol. 48. № 1.
- Oeter S.* Toward a Richer Institutionalism for International Law and Policy // University of Illinois Law Review. 2008. № 1.
- Parisi F.* The Formation of Customary Law. Paper presented at 96th Annual Conference of the American Political Science Association. Washington, August 31–September 3, 2000.

- Picciotto S.* International Law: The Legitimation of Power in World Affairs // The Critical Lawyers' Handbook. 1997. Vol. 2.
- Polinsky M., Shavell S.* The Economic Theory of Public Enforcement of Law // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. № 3.
- Posner R.* Some Economics of International Law: Comment on Conference Papers // Journal of Legal Studies. 2002. Vol. 31.
- Posner E.A., Goldsmith J.L.III.* A Theory of Customary International Law // University of Chicago Law School. John M. Olin Law & Economics Working Paper. 1998. November. № 63.
- Posner R.A., Rasmusen E.B.* Creating and Enforcing Norms, with Special Reference to Sanctions // International Review of Law and Economics. 1999. Vol. 19. № 3.
- Powell R.* Anarchy in International Relations Theory: the Neorealist-neoliberal Debate // International Organization. 1994. Vol. 48. № 2.
- Putnam R.D.* Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two Level Games // International Organization. 1988. Vol. 42. № 3.
- Rasmusen E.* How Optimal Penalties Change with the Amount of Harm // International Review of Law and Economics. 1995. Vol. 15. № 1.
- Risse T.* 'Let's Argue?': Communicative Action in World Politics // International Organization. 2000. Vol. 54. № 1.
- Sandler T.* Treaties: Strategic Consideration // University of Illinois Law Review. 2008. № 1.
- Sykes A.O.* The Economics of Public International Law // The University of Chicago. The Law School. 2004. July. WP № 216.
- Telset L.G.* A Theory of Self-Enforcing Agreements // Journal of Business. 1980. Vol. 53. № 1.
- Thompson A.* Applying Rational Choice Theory to International Law: The Promise and Pitfalls // Journal of Legal Studies. 2002. Vol. 31.
- Thürer D.* Soft Law // Encyclopedia of Public International Law. Vol. 4. Amsterdam, 2000.
- Van Aaken A., Engel C., Ginsburg T.* Public International Law and Economics: Symposium Introduction // University of Illinois Law Review. 2008. № 1.
- Waltz K.* Structural Realism after the Cold War // International Security. 2000. Vol. 25. № 1.
- Xinyuan Dai.* Why Comply? The Domestic Constituency Mechanism // International Organization. 2005. Vol. 59. № 1.
- Zacher M.W., Matthew R.A.* Liberal International Theory: Common Threads. Divergent Strands // Controversies in International Relations Theory: Realism and the Neoliberal Challenge. New York, 1995.