

МЕТОДОЛОГИЯ

*В.С. АВТОНОМОВ,
А.В. БЕЛЯНИН*

Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы

В статье исследуются поведенческие предпосылки нормально функционирующей рыночной экономики. Предполагается, что модель человека, адекватную рыночной экономике можно вывести из идеально-типических свойств последней. Основными компонентами такой модели можно назвать рациональность и мораль. Рассматриваются этические категории, влияющие на функционирование рыночной экономики: доверие, справедливость, равенство, добродетели, свобода и трактовка этих категорий в современной экономической теории. Ставится вопрос о специфике поведенческих институтов, свойственной российской экономике.

Ключевые слова: рыночная экономика, экономическая этика, модель человека, переходная экономика России, теория игр.

The authors investigate behavioural assumptions underlying the normal performance of market economy. It is assumed that a model of man adequate for market economy can be deduced from the ideal-typical properties of the latter. The main components of such model are rationality and morality. Main ethical categories relevant for market economy are analyzed: trust, justice, equality, virtues, freedom as well as their treatment in modern economics. Behavioural properties specific for modern Russian economy are discussed.

Keywords: market economy, economic ethics, model of man, transition economy of Russia, game theory.

В этой работе речь пойдет о поведенческих институтах в рыночной экономике и о том, как понимание их роли и места изменялось в последние десятилетия в теоретической и прикладной экономической литературе. Эта проблематика, с нашей точки зрения, имеет особое значение для переходной экономики. Достаточно вспомнить, как менялись представления экономистов, исследующих процессы перехода от плана к рынку и дающих рекомендации соответствующим правительствам. Вначале в основе этих рекомендаций лежали принципы Вашингтонского консенсуса, тремя составными

Автономов Владимир Сергеевич – член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономики Государственного университета – Высшей школы экономики (ГУ – ВШЭ).

Белянин Алексей Владимирович – PhD Манчестерского университета, старший научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН, доцент Международного института экономики и финансов, заведующий лабораторией экспериментальной и поведенческой экономики ГУ – ВШЭ.

ми частями которого являлись либерализация, макростабилизация и приватизация. Неуспех соответствующих рекомендаций во многих странах (в первую очередь, на постсоветском пространстве) был отнесен на счет того, что авторы мало внимания уделили экономическим институтам. Исследователи, придерживающиеся либеральных неоинституциональных позиций, основное внимание уделяли универсальным институтам, которые складываются не то чтобы автоматически, но под несомненным влиянием логики развития свободного рынка. Другие подчеркивали, что сами по себе эти институты, сложившиеся при развитой рыночной экономике, не могут успешно работать, будучи перенесены (импортированы) в иную социально-культурную среду. Распространение последней точки зрения во многом привело к тому, что все больше внимания стало уделяться экономической культуре, ценностям, ментальности, этике и т.д.

Еще одной причиной возросшего интереса к ценностным и культурным основам рыночной экономики стал глубокий кризис, охвативший всю мировую экономику в 2008 г. “Кризис породил в жизни фундаментальные сдвиги общественного сознания – сдвиги, которые воздействуют на наше потребительское поведение, наши ценности, нашу взаимозависимость”, – пишет в своем недавнем бестселлере известный американский экономист Р. Шиллер [Shiller, 2008, p. 1]. В наши дни не только обыватели, но и ученые-экономисты вновь пришли к осознанию того, что не только экономические, но и все общественные институты, система норм и правил, моральные ценности не просто важны, но жизненно необходимы для успешного функционирования экономической системы.

Трудно сказать, что первично и что вторично: экономические институты или культура. Их взаимовлияние носит очень сложный характер. Согласно классикам экономической социологии Т. Парсонсу и Н. Смелсеру культурно-мотивационная подсистема общества существует наряду с экономической подсистемой, и многие феномены, которые принято считать экономическими, существуют на самом деле на границе этих подсистем (см. [Западная...2004, с. 48]). Отмечается, что культура “устанавливает пределы экономической рациональности” [Западная... 2004, с. 119]. В рамках формальных, даже самых изощренных из существующих моделей современной экономической теории очень сложно разграничить взаимное влияние сферы рыночных отношений и “компенсирующих” социальных сил и институтов, таких как семья, церковь, неформальные дружеские отношения, свободные объединения граждан [Бергер, 1994, с. 145].

Эти цитаты принадлежат перу социологов, однако и экономисты уделяли немалое внимание вопросам культуры и этики в их взаимодействии с экономическими системами. Эти вопросы по-разному решали представители английской классической политической экономии, немецкой исторической школы и институциональной традиции. В наши дни на новом уровне развития науки к этическим аспектам экономического поведения обращаются представители неоклассического мейнстрима и некоторых альтернативных парадигм экономической науки. Проблема обусловленности экономического поведения этическими и культурными факторами и ее отражение в экономической науке и станут предметом нашего дальнейшего рассмотрения.

Модель человека для рыночной экономики и модель человека для экономической науки

Существует ли специфическая модель человека, адекватная рыночной экономике или благоприятная для нее? Это интересный вопрос, который можно попытаться поставить, но вряд ли решить окончательно. В литературе, причем не экономической, а философской и публицистической издавна ставился обратный вопрос о влиянии рыночной экономики на человека и о трансформации человеческого поведения под воздействием рыночной среды. Оценки варьировались от крайне неблагоприятных для рыночной экономики (у социалистов) до восторженных (у неолибералов). Согласно

первым, капитализм выдвигает на первый план индивидуальную борьбу человека за существование, обесценивает традиционные виды общности людей (родство, этническую группу, цех и даже семью), которые обеспечивали человеку чувство защищенности и принадлежности к целому. Он поощряет рациональность, расчетливость, эгоизм и склонность к новизне, и лишь те, кто обладают этими качествами, имеют шансы преуспеть, лишенные же их обречены оказаться на обочине [Scrapanti, 2001, p. 47]. Если прислушаться ко вторым, то рыночная капиталистическая экономика воспитывает любовь к свободе, ответственность за свои поступки, целеустремленность и то же самое стремление к новому, но уже с положительным знаком.

Вопрос о том, какие свойства людей обеспечивают адекватное функционирование рыночной экономики, задается гораздо реже, хотя ответ на него представлял бы интерес для стран, проводящих рыночные реформы. Кандидатом на место модели человека для рыночной экономики может быть назван "*homo economicus*". Этот термин – не что иное, как антропоморфная метафора, отражающая предпосылки гипотетико-дедуктивной экономической теории (см. [Machlup, 1972, p. 1, 13]), или, коротко говоря, модель человека для экономической науки. В истории экономической науки эта модель претерпела весьма интересную эволюцию (см. [Автономов, 1998]), о которой мы расскажем ниже несколько подробнее. Вначале она состояла из достаточно "правдоподобных" предпосылок, затем стала весьма отдаленно напоминать агента реальной хозяйственной жизни и, наконец, стала характеризоваться постепенным наращиванием у "*homo economicus*" реальных черт. Однако этот процесс приближения методологической абстракции "*homo economicus*" к реальности, по-видимому, не может выйти за рамки, заданные гипотетико-дедуктивной моделью экономической науки, которой придерживается ее основное течение¹.

Другим источником информации для обоснования модели человеческого поведения, адекватной рыночной экономике, могут послужить эмпирические исследования экономической культуры и ментальности населения стран с рыночной экономикой, предпринимаемые социологами и социальными психологами². Здесь, однако, следует иметь в виду, что этот подход обладает ограниченной общностью с точки зрения экономической теории: существует несколько типов рыночных экономик и гораздо большее разнообразие национальных экономических культур, причем далеко не все их элементы являются общезначимыми. По всем этим причинам уместнее, на наш взгляд, было бы попытаться логически вывести свойства человека, важные для рыночной экономики из свойств самой модели рыночной экономики – идеально-типической экономики, обобщающей и выделяющей ключевые особенности функционирования рыночного механизма при любой национальной специфике.

Рациональность и мораль в экономике и экономической теории: прошлое, настоящее, будущее

Среди основных компонентов, составляющих модель человека для рыночной экономики, в первом приближении можно выделить два основных: рациональный и этический (см. [Автономов, 1997]). Рациональность непосредственно связана с так называемым принципом "невидимой руки", с помощью которого А. Смит обосновывал преимущества рыночной экономики. Разумеется, как указывали некоторые исследователи (например, П. Ульрих), действие этого принципа у Смита неотделимо от его веры в Божественное провидение. Тем не менее из его книги можно дедуцировать, что оно (действие) обеспечивается бесчисленными индивидами, которые стремятся удовлетворить свой собственный интерес, знают, в чем именно он заключается и обладают

¹ Исключением из данной модели можно считать симуляционные методы в рамках эволюционной экономической теории.

² Попытки измерить культурные переменные и сопоставить их уровни в разных странах предпринимаются в рамках так называемой кросскультурной психологии (известны подходы Г. Хофстеда, Р. Инглхарта, Ш. Шварца).

некоторой информацией о том, как обстоят дела в разных отраслях экономики. Кроме того, действия людей, перераспределяющие факторы производства между отраслями, на практике требуют известной предсказуемости будущего и допущения, что люди в состоянии сделать такого рода предсказания для принятия решения.

Такое предположение относительно человеческой природы, вероятно, можно считать достаточно мягкой гипотезой рациональности: оно означает лишь то, что люди идут сами и направляют свои капиталы в те отрасли, где они ожидают получить большие зарплаты и доходы на капитал. Эти межотраслевые потоки факторов производства приводят к тому, что растет ценность производимого с их помощью продукта, а значит, и благосостояние всех, которое – достаточно революционно звучащая в то время эгалитаристская гипотеза – принимается равным сумме благосостояний каждого. Отметим, что в книге Смита модель человека настолько мало отличается от реальной практики, что по ней можно делать выводы относительно модели человека для реальной рыночной экономики (хотя даже это упрощение человеческой природы вызвало, как известно, бурный протест исторической школы).

Итак, человеку, действующему в рыночной экономике, свойственна некоторая рациональность, не превышающая обычных человеческих возможностей. М. Вебер, наиболее глубоко для своего времени поставивший вопрос о месте экономики в обществе в работе “Хозяйство и общество”, отметил типичные черты рационального хозяйствования в планомерном распределении доступных человеку благ между настоящим и будущим применением, планомерном распределении полезностей между разными возможностями в соответствии с предельной полезностью (второй закон Госсена), превышении настоятельности желания хозяйствующего индивида приобрести определенные полезности над издержками и планомерном получении позиций, препятствующих конкуренции со стороны других хозяйствующих субъектов [Западная... 2004, с. 67–68].

Маржиналистская революция (1870–1890-х гг.) серьезно изменила модель человека в экономической науке. “*Homo economicus*” стал характеризоваться как рациональный максимизатор полезности или иной целевой функции, располагающий всей необходимой для этого информацией и/или готовый приобретать такую информацию всегда, где это ему выгодно. На базе этой модели рационального максимизатора развивалась вся экономическая наука XX в., оказались возможными профессионализация экономического сообщества, большой прогресс в математической технике анализа и другие достижения. В то же время такая характеристика превратила “*homo economicus*” в весьма абстрактный персонаж. Она заведомо завышала рациональность фигурирующих в ней экономических субъектов, превращала их, по выражению Дж.М. Кларка, в “полубогов”.

Следующий этап, если не дробить его на более мелкие отрезки, можно охарактеризовать как попытку приближения “*homo economicus*” к человеку реальному на новом витке сложности аналитических инструментов. К числу достижений в этой области можно отнести “приручение” неопределенности в ее различных аспектах, расширение спектра мотиваций, учет ограничений информационных и интеллектуальных ресурсов человека. Отличительной особенностью этого этапа стало развитие экономической модели человеческого поведения с учетом и под влиянием эмпирических фактов, собранных в области поведенческой и экспериментальной экономики. Эта, по сути междисциплинарная исследовательская парадигма, сформированная усилиями как экономистов (Г. Саймон, В. Смит, Ч. Плотт, А. Рот, П. Ваккер, Д. Ариэли), так и психологов (У. Эдвардс, А. Тверски, Д. Канеман, П. Словик, Дж. Ловенштейн), являет собой пример продуктивного взаимодействия теоретической и экспериментальной наук: теория выдвигает априорные гипотезы, которые зачастую опровергаются эмпирическими фактами, которые, в свою очередь, служат мотивом и “строительным материалом” для новых теорий, в большей степени приближенных к объясняемой реальности.

Формирование парадигмы поведенческой экономики началось с середины 1950-х гг., когда в качестве альтернативы неоклассической модели рационального

максимизатора Г. Саймоном была выдвинута парадигма ограниченной рациональности. Эта парадигма прежде всего признает ограниченность человеческой памяти, познавательных и вычислительных способностей, склонность к преувеличению вероятности желательных нам событий (*wishful thinking*), неоправданную убежденность в собственной правоте (*over-confidence*), искаженное восприятие объективных величин – вероятностей и выигрышей, и т.п. Кроме того, равновесное состояние для агента, принимающего решение, не обязано быть *объективно* оптимальным для каждого субъекта – вполне достаточно, если он сочтет его “удовлетворительным” и прекратит дальнейший поиск. В этом суть саймоновского понятия “рациональности процедур”.

В терминах обыденного языка концепция ограниченной рациональности может интерпретироваться как представление о том, что человек, принимающий решения, руководствуется соображениями здравого смысла (а не научными теориями), целесообразности (в смысле веберовского *Zweckrationalitaet*), разумности (в противовес вычислительной, оптимизационной рациональности). Именно так ведут себя реальные лица, принимающие управленческие решения в бизнесе, государственном секторе (Саймон пришел к формулировке своей концепции, наблюдая изнутри управленческие процессы в правительстве штата Милуоки), а также в частной жизни. Таким образом, концепция ограниченной рациональности Саймона вновь, хотя, конечно, на гораздо более высоком витке сложности исследовательского инструментария по сравнению со Смитом, приближается к реальному человеческому поведению в рыночной экономике.

Конечно, было бы неверно бросаться в другую крайность и утверждать, что мотивы максимизации прибыли или удовольствия (полезности), сопоставление затрат и результатов, а в общем случае – само стремление к наибольшему успеху, которое мы традиционно связываем с неоклассической экономической рациональностью, однозначно не соответствуют реальности. Некоторые авторы полагают, что именно в этом заключаются системные требования, которые капиталистическая (и не только!) экономика предъявляет ко всем членам общества [Herms, 1991, S. 385]. Но тут практически критерием должна бы выступать дескриптивная аккуратность соответствующих теорий: есть ли основания полагать, что именно неоклассическая концепция максимизации полезности и прибыли оказывается более успешной, чем, к примеру, концепция ограниченной рациональности?³

Некоторые из первых маржиналистов XIX в., такие как У.С. Джевонс, и еще ранее – Г.Г. Госсен, считали максимизацию полезности адекватным отражением реального человеческого поведения. Другие (например, Л. Вальрас) видели в этом постулате вспомогательную предпосылку для обоснования общего рыночного равновесия. Однако последующее развитие науки вскрыло сперва эмпирическую необоснованность идеи кардинальной полезности (В. Парето, Дж. Хикс), затем концептуальные сложности, связанные с межличностными сопоставлениями полезностей (Д. Харшани). Наконец, в середине XX в. парадоксы М. Алле и Д. Элсберга послужили первыми экспериментальными опровержениями фундаментальных принципов поведения, лежащих в основе концепции ожидаемой полезности Дж. фон Неймана–О. Morgenштерна и П. Сэвиджа – концепции, принятой неоклассической теорией для моделирования человеческой деятельности в условиях риска и неопределенности. С тех пор возникла огромная литература, посвященная так называемым аномалиям – отклонениям реального поведения от теории ожидаемой полезности. Таким образом, неоклассическая концепция “*homo economicus*” оказывается не только недостаточной для объяснения поведения людей в ситуациях, “нестандартных” с точки зрения идеальной рыночной модели, но и прямо противоречащей известным и хорошо документированным фактам, относящимся к человеческому поведению в однозначно определенных

³ Особую методологическую проблему представляет вопрос о критерии успешности модели человека и других предпосылок экономической теории. Этот вопрос обсуждается, в частности, в [Автономов, 1998, с. 52–56].

лабораторных условиях. Заметим, что сама возможность оспорить неоклассические постулаты рациональности, да и просто постановка вопроса об отказе от традиционной неоклассической модели, еще четверть века назад выглядела совершенно “диссидентской” для каждого, кто разделял принципы позитивной экономической науки [Friedman, 1953]. Для экономистов второй половины XX в. аргумент о том, что люди в среднем ведут себя “как если бы” они максимизировали определенную функцию полезности, звучал достаточно убедительно, чтобы не задаваться “лишними” вопросами о реализме предпосылок модели “*homo economicus*”. Однако в последние десятилетия отрицание очевидной несостоятельности теоретических предпосылок модели рационального экономического поведения, по-видимому, требует иного отношения и к ее обобщениям, и к самой методологии позитивной экономики. Экономическая наука начала XXI в., очевидно, встала на путь осознания этой принципиальной проблемы и, возможно, поиска новой парадигмы, однако о завершении этого поиска говорить еще преждевременно.

Между тем далеко не для всех экономистов было очевидно, что рациональный компонент модели человека для рыночной экономики может быть логически связан с этическим компонентом. Экономисты, представляющие основное (классическое и неоклассическое) течение экономической теории (в отличие от той же исторической школы), долгое время отказывались иметь дело с этикой. Итог этому периоду подвел в своем знаменитом методологическом эссе Л. Роббинс: “...логически невозможно объединить эти две области знания (этику и экономическую науку) иначе как путем простого противопоставления. Экономическая наука имеет дело с проверяемыми фактами, этика – с оценками и обязанностями” [Robbins, 1935, p. 148–149]. А вместе с тем у этических норм, прежде всего у “этики законопослушания” и “этики правил”, имеются вполне отчетливые экономические измерения, о которых неоднократно и совершенно сознательно писали еще классики.

Чтобы обосновать этот тезис несколько подробнее, вновь обратимся к проблеме рациональности экономического поведения. Как уже упоминалось, одно из не переменных условий этой рациональности – предсказуемость будущего: чтобы заниматься экономической деятельностью, отличной от сиюминутных сделок, необходим временной горизонт и чувство уверенности в его стабильности. Это чувство может быть обеспечено двумя способами: доверием либо к друзьям, которых вы знаете лично (что нехарактерно для развитой рыночной экономики), либо к среде, что обеспечивается рыночными институтами, действующими “анонимно” и нелицеприятно. Однако может сложиться ситуация, когда есть законы, а люди их не признают. Еще Смит отмечал, что никакая правовая система не может существовать, опираясь только на санкции за нарушения правил. Чтобы обеспечить предсказуемость, то есть чтобы люди верили в нерушимость правил, необходима этика законопослушания.

Среди базовых правил, которые должны уважать агенты рыночной экономики, первое место занимают **права собственности** и контрактные права, проблематика которых особенно глубоко разработана новой институциональной теорией. Специфицированные и защищенные права собственности и уверенность в выполнении деловым партнером контракта необходимы для любой деятельности в рамках рыночной экономики, так как гарантируют экономическим агентам получение ее результатов. Здесь важно отметить, что самим формальным правовым институтом дело не ограничивается: институт действует только тогда, когда общество неформально признает его легитимность: для этого и требуется “этика правил”. Неформальные регуляторы (например, моральные нормы) могут действовать и сами по себе, например регулирование негативных внешних эффектов (скажем, при загрязнении окружающей среды) и предоставление общественных благ осуществляется с помощью не только правовых, но и моральных норм (в том числе там, где правовые нормы отсутствуют). Если неоклассические экономисты в массе своей считали и считают, что поведение, подчиняющееся моральным нормам, в конечном счете движимо собственным интересом, то другой подход (его придерживается, в частности, Ю. Эльстер) заключается в том,

что моральная норма ощущается всеми людьми как ограничение и между поведением, разрешенным и запрещенным нормами, разница не количественная, а качественная. Тогда мораль для рыночной экономики должна не принадлежать рыночной сфере, а ограничивать ее и относиться к “компенсирующим силам”. Подтверждение тому – важнейший факт, что формальные правила, даже подкрепленные правоохранительными органами и судебной системой, сами не действуют, если не подкреплены этическими нормами общества.

Впрочем, и моральных норм оказывается недостаточно, чтобы обеспечить в экономике “климат доверия”. В дополнение к ним существуют неформальные, но оттого не менее действенные институты, например репутация, механизм реализации которой представляет собой некую замену правовой системы, причем замену, по всей вероятности, более дешевую для общества. В то же время и само понятие доверия вряд ли вполне однозначно и беспроблемно. В психологии доверие – чувство, которое можно испытывать по самым различным поводам, психическая природа которого до конца не ясна даже специалистам. В институциональной экономике категория доверия лежит в основе так называемых “отношенческих” (неявных) контрактов и в этом качестве фигурирует как “социальный капитал” [Graafland, 2007, p. 104–105].

В экономике *доверие* играет особую роль. В его отсутствие транзакционные издержки существенно растут, вплоть до того, что в современной экономике, основанной на глубоком разделении труда, могут стать запретительно высокими. Роль доверия становится особенно существенной на неустойчивых отрезках траектории общественного развития, таких как периоды реформ или нынешний финансово-экономический кризис. В условиях снижения экономической и деловой активности особенно важно минимизировать транзакционные издержки, добиваясь высокого уровня доверия всех агентов к ведущим экономическим институтам – контракту, судам, фирмам и госу-

Таблица 1

Уровни доверия по странам

№	Страна	Индекс доверия	№	Страна	Индекс доверия
1	Дания	66,5	22	Словакия	27,3
2	Швеция	66,3	23	Украина	26,9
3	Норвегия	65,3	24	Болгария	26,8
4	Нидерланды	60	25	Литва	25,9
5	Финляндия	57,4	26	Люксембург	24,7
6	Китай	54,5	27	Армения	24,6
7	Саудовская Аравия	53	28	Чехия	24,5
8	Япония	43	29	Россия	23,9
9	Белоруссия	41,8	30	Греция	23,7
10	Исландия	41	31	Израиль	23,4
11	Австралия	40	32	Эстония	23,4
12	Испания	38,5	33	Венгрия	22,3
13	Германия	37,5	34	Франция	21,3
14	Швейцария	36,9	35	Хорватия	20,5
15	Канада	36,9	36	Грузия	18,7
16	США	36,2	37	Польша	18,4
17	Ирландия	36	38	Латвия	17,1
18	Австрия	33,4	39	Южная Корея	15,8
19	Италия	32,6	40	Сингапур	14,7
20	Бельгия	29,2	41	Португалия	12,3
21	Великобритания	28,8	42	Румыния	10,1

Расчитано по: EVS/WVS (1999–2004), расчеты авторов.

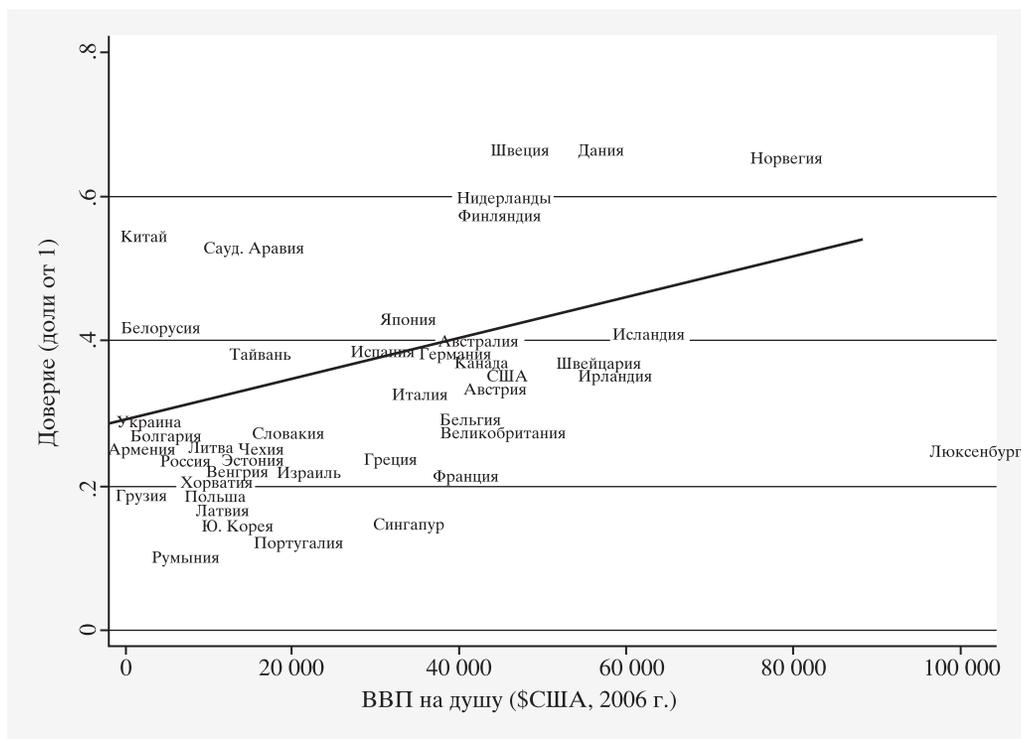


Рис. 1. Связь индекса доверия (*Trust*, вертикальная ось, данные WVS, 1999 г.) и ВВП на душу населения (\$US), горизонтальная ось, данные Всемирного банка, 2006 г.), расчеты авторов.

дарству. Это выходит за рамки этики правил, но не экономической этики в целом. В свою очередь, уровень доверия агентов друг к другу тесно связан с уровнем культуры, причем повышение последнего не только способствует поддержанию более высокого уровня доверия к людям, разделяющим одни и те же социокультурные ценности, но и формирует сами предпочтения к такого рода ценностям, в том числе доверию (подробнее см. [Белянин, Зинченко, 2009]).

У доверия есть важный чисто экономический аспект: его уровень систематически связан с уровнем экономического развития, даже несмотря на то, что характер и механизмы взаимодействия доверия и уровня ВВП на душу населения заметно отличаются от страны к стране. Общепринятой мерой доверия являются оценки World Value Survey (WVS – <http://www.worldvaluessurvey.org/>) – долгосрочного всемирного проекта, основанного в середине 1990-х гг., и в настоящее время охватывающего более 60 стран на всех континентах, включая Россию, Украину и другие постсоветские республики. WVS/EVS проводят репрезентативные опросы населения (выборка – свыше 1000 человек по стране), в анкету входит такой традиционный вопрос: “Можете ли вы в общем случае сказать, что большинству людей можно доверять, или же когда имеешь дело с людьми, осторожность никогда не помешает?” Средние доли респондентов, положительно ответивших на этот вопрос, для разных стран в 1999 г. приводятся в таблице 1; на рисунке 1 эти показатели сопоставлены с уровнями ВВП на душу населения в соответствующих странах.

Как следует из рисунка 1, в целом взаимосвязь уровней доверия и ВВП на душу населения носит ярко выраженный положительный характер: повышение индекса доверия на 1% в конце XX в. соответствует повышению ВВП на душу населения через пять лет на 659 долларов! Вместе с тем этот простой график, конечно, еще не дает оснований утверждать о наличии прямой причинно-следственной связи, и тем более –

о ее направлении. К тому же, при том что в целом тенденция явно положительная, на рисунке 1 явно заметны исключения – Люксембург, Китай, страны Северной Европы.

Рисунок 1 и таблица 1 показывают, что высокий уровень доверия характерен прежде всего для стран Скандинавии и Северной Европы, которые отличаются и высоким уровнем жизни, и социальной стабильностью, и устойчивыми темпами человеческого развития. Следует ли отсюда, что повышение уровня доверия в любой стране, в частности в России, должен положительно сказаться на уровне ее социально-экономического развития? Этот вывод справедлив далеко не всегда: среди европейских стран менее богатые отличаются более низким уровнем доверия, однако в переходной Эстонии или в воюющем Израиле уровни доверия (23,4 и 23,4%, соответственно) оказались даже чуть выше, чем в благополучной Франции (21,3%), а в давно европеизированной Португалии этот показатель составил лишь 12,3%, то есть более чем в два раза ниже, чем в переходной Украине (26,9%), где этот показатель даже выше, чем в Люксембурге (24,7%) – мировом лидере по уровню ВВП на душу населения.

А что же Россия? Она находится несколько ниже линии тренда, то есть уровень доверия у нас ниже, чем мировая тенденция для стран с высоким уровнем ВВП на душу населения (по этому показателю в 2006 г. мы занимали 54-е место в мире). Согласно данным WWS, среднее число отвечающих на вопрос о доверии утвердительно снизилось в России с 37,5% в 1990 г. ($N = 1818$) до 23,9% в 1999 г. ($N = 2416$). Те же данные показывают, что спад произошел в первой половине 1990-х гг. и, так сказать, “выровнял” все слои общества. Если в 1990 г. определенные группы населения, например лица, старше 50 лет или люди, состоящие или состоявшие в браке, демонстрировали более высокий уровень доверия, чем в среднем по популяции (до 40% и выше), то в середине 1990-х гг. этот показатель выровнялся для всех категорий.

К понятию доверия тесно примыкает этическая концепция *справедливости*, восходящая еще к древним грекам. По крайней мере, в обществе, которое его члены считают справедливым, должен быть высокий уровень доверия. Аристотель понимал справедливое как равное, или пропорциональное: “есть пропорциональность в том, что имеющий большее имущество делает больший взнос, а имеющий малое – малый взнос, и равным образом в том, что понесший большие труды получает много, а понесший малые – мало” [Аристотель, 1983, с. 325]. Со времен Аристотеля выделяют справедливость коммутативную или компенсаторную (обменную) и дистрибутивную (распределительную). Смит в своем главном труде по этике отмечал, что справедливость – главная опора, поддерживающая все здание человеческого общества [Смит, 1997, с. 101]. Мало проявлять уважение к правилам и законам – надо ощущать их справедливость, без чего они не могут быть эффективно поддержаны формальными и неформальными институтами. Дж. Ролз писал, что упорядоченным обществом является такое, чьи институты справедливы, и это публично признано [Ролз, 1995, с. 397]. Но справедливость важна не только в применении к признанию правил, но и для определения смежных понятий, например понятия *равенства*. Сам факт значительного неравенства в распределении может привести к неравенству политических сил, искажающих действие институтов и правил и порождающих доминирование одних людей над другими [Hausman, McPherson, 2006, p. 182]. (С сильным не борись, с богатым не судись.) При этом равенство может быть скорее средством к достижению справедливости и свободы от угнетения, чем самостоятельной моральной целью.

Стремление обеспечить некоторое равенство (и таким образом справедливость) само по себе лежит в основе любой теории морали, разница заключается лишь в том, что именно подлежит выравниванию [Hausman, McPherson, 2006, p. 175]. Соответственно, и сама справедливость может означать разные вещи. Для либертарианцев она соответствует соблюдению прав, которые они признают. Для утилитаристов – максимизации совокупного благосостояния. Таким образом, справедливость может означать либо беспристрастность, либо взаимовыгодность. Этику справедливости труднее интегрировать с экономической теорией, чем этику утилитаристскую – экономический

принцип эффективности по Парето, согласующийся с утилитаристской этикой, очень трудно назвать справедливым.

Еще больше удалена от экономики этика *добродетелей*, к числу которых можно отнести *великодушие, альтруизм, благодарность, самопожертвование* и т.п. Этика добродетелей отвечает, в конечном счете, на вопрос “какой личностью я должен быть?”, тогда как все остальные разновидности этических концепций, упомянутые выше, отвечают на вопрос “что я должен делать?”. Экономика же – это область объективированных действий людей, а не их “работы над собой”. Однако следование моральным принципам само по себе является добродетелью, которой обладает хороший человек и не обладает плохой [Graafland, 2007, p. 225]. Кроме того, можно выделить и список добродетелей, которые относятся именно к буржуазным – трудолюбие, стремление к образованию, самодисциплина, личная ответственность, верность слову, готовность воздержаться от удовлетворения личных потребностей и даже чистоплотность [Бергер, 1994, с. 126–128]. Легко заметить, что некоторые из них непосредственно связаны с требованиями рыночной экономики. (Вебер называл все это “мирским аскетизмом”, противостоящим праздности дворян и “потустороннему аскетизму” монахов.)

Наконец, среди моральных целей выделяется также *свобода*, которая, будучи по-разному понимаемой представителями различных интеллектуальных традиций, тем не менее смело может быть отнесена к числу самостоятельных ценностей. Либертарианская традиция ставит индивидуальную свободу наряду с общественным благосостоянием, а иногда и превышает его: не даром и сама капиталистическая экономика получила название системы свободного предпринимательства. Напомним, что Смит, в отличие от своего современника И. Бентама, не придерживался утилитаристской этики, в то время как личная свобода передвижения, выбора занятия, помещения капитала играет важную роль и в логической системе “Богатства народов”, и в идеологической полемике Смита с меркантилистами. Несомненно, главную роль играет ценность индивидуальной свободы и самоопределения в неоавстрийской теории Л. фон Мизеса, Ф. фон Хайека и их последователей, полемизировавших со сторонниками умозрительного рыночного социализма О. Ланге, А. Лернером и других. Не случайно книга Хайека об опасности усиления государственного вмешательства в экономику носит название “Дорога к рабству”, а известный “капиталистический манифест” М. и Р. Фридменов называется “Свобода выбирать”.

Связь между общественным и частным интересом или, иными словами, между нравственностью и индивидуализмом представляется важной для понимания рыночной экономики и капиталистического общества. Хотя понимание этой связи не было чуждо и Смицу, пионерами такого подхода следует считать представителей немецкой исторической школы, которым модель “*homo economicus*” английских “классиков” казалась слишком эгоистичной и оторванной от национальной, культурной, религиозной определенности. Так, К. Книс предлагал добавить к собственному интересу экономического человека чувства общности и справедливости (не уточняя, при каких именно обстоятельствах действует каждый из этих мотивов). Более глубоко и тонко к взаимосвязям экономики и этики подошли представители “новейшей исторической школы”. Вебер доказывал, что протестантская этика – наиболее подходящая среда для возникновения и развития капитализма (для кальвинистов, если Бог предоставляет своему избраннику шанс на прибыль, последний как истинный христианин обязан воспользоваться этой возможностью; Вебер даже называет такую ситуацию “рыночным рабством”). В. Зомбарт исследовал роль евреев в тех же процессах. Позднее капиталистические начала были обнаружены как в других течениях христианства, так и в иных вероучениях, но и разновидности капитализма, которым они служили предпосылками, довольно сильно различались между собой. Наверное, в подходе Вебера наиболее существенно разделение на “мирские” и “трансцендентальные” религии. Свойственные этике “мирских” религий активная жизненная установка, практицизм, позитивная оценка материального богатства, приверженность дисциплине – “мирской аскетизм” – объединяют и западных, и восточных субъектов рыночной экономики

[Бергер, 1994, с. 208, 211]. Напротив, странам Восточной Азии более присуща патерналистская “этика заботы” [Graafland, 2007, p. 241] в соответствии с которой сильные и старшие должны заботиться о слабых и младших (но обычно в пределах круга своих родственников). Отчасти сходно устроена исламская этика, запрещающая определенные виды экономической деятельности (например, взимание процента), зато поощряющая общественные предприятия и банки, которые гарантируются от банкротства активами всей мусульманской общины [Kuran, 2004]. Эта этика противоречит индивидуалистическим видам этики, характерным для стран Запада, зато позволяет иметь готовые социальные сети, способные сделать жизнь более уютной для тех, у кого не так сильна мотивация к персональным достижениям.

Посмотрим теперь, каким образом подобные этические соображения инкорпорировались в современную экономическую теорию. В этой связи есть смысл выделить ряд попыток и школ, однако все они так или иначе опираются на аппарат теории коллективного принятия решений, более известной как *теория игр*. Модели некооперативных игр, зародившись в современном виде в 1940-е гг., но лишь в 1980-е гг. обретшие в экономической теории полноценные права гражданства, позволяют представлять индивидуальные предпочтения как взаимозависимые и предсказывать исход их взаимодействия. Основой для такого предсказания служит понятие стратегии наилучшего ответа, то есть такой стратегии, от которой у игрока нет стимула отклоняться в одностороннем порядке. Сочетание таких стратегий для всех игроков, то есть взаимные наилучшие ответы, называется *равновесием Нэша*.

В качестве простейшего примера рассмотрим следующую простую модель рынка. Игрок 1 – это покупатель, выбирающий одну из двух стратегий: доверять (T – *trust*) слову продавца о качестве выставленного им товара или проверять это качество перед покупкой (C – *check*). Игрок 2 – продавец, который может продавать товар как хорошего (H – *high*), так и плохого (L – *low*) качества. Расположив стратегии покупателя по строкам, а стратегии продавца – по столбцам, получим матрицу игры, в клеточках которой запишем две цифры, первая из которых по умолчанию соответствует выигрышу покупателя, а вторая, после запятой – выигрышу продавца в случае, если они реализовали соответствующие стратегии.

Пусть ожидаемая сделка с товаром высокого качества приносит обоим участникам полезность 2 единицы, тогда как ожидаемая сделка с товаром низкого качества приносит 0 единиц покупателю и 3 единицы продавцу. Эти платежи соответствуют профилям стратегий (T, H) и (C, L), причем первый из них является Парето-оптимальным исходом этой игры. Сделки с товарами, качество которых не соответствует ожидаемому, аннулируются. Платежи обоих игроков в этом случае представлены на рисунке 2; эта игра является координационной с двумя равновесиями по главной диагонали. Иными словами, игроки могут договориться торговать товаром высокого либо низкого качества.

	H	L
T	2,2	0,0
C	0,0	0,3

Рис. 2. “Честный” рынок.

Предположим теперь, что сделки с товарами, качество которых не соответствует ожидаемому, не аннулируются, то есть платежи равны 2,2, если товар высокого, и 0,3, если он низкого качества. Кроме того, введем возможность обмана, то есть отклонения любого из игроков от планируемого равновесия, и связанные с ним действия, что вносит дополнительные коррекции в платежи игроков. В частности, обман покупателя (продажа ему плохого товара под видом хорошего) приносит продавцу выгоду в 3 и дополнительные 2 единицы полезности “за то, что кинул лоха”, так что платеж в профиле (T, L) составляет 0 для покупателя и 5 для продавца. В то же время, проверки со стороны покупателя во всяком случае лишают продавца 2 единиц полезности, поскольку наносят ущерб его репутации, и добавляют 1 единицу к платежу покупателя

(что может интерпретироваться как его “удовольствие от того, что он не лох”). Это доставляет покупателю полезность $0 + 1 = 1$ в профиле (C, L) и $2 + 1$ в профиле (C, H) , продавец в этих же случаях получает $3 - 2 = 1$ и $2 - 2 = 0$, соответственно.

	<i>H</i>	<i>L</i>
<i>T</i>	2,2	0,5
<i>C</i>	3,0	1,1

Рис. 3. Рынок с обманом и недоверием.

Полученная таким образом игра представлена на рисунке 3. С точностью до асимметрии в платежах она имеет структуру “дилеммы заключенных”: единственным равновесным исходом в ней является профиль (C, L) , тогда как Парето-оптимальный исход (T, H) остается недостижимым, поскольку составлен из строго доминируемых стратегий. Характерно, что в данном случае Парето-неоптимальный профиль с платежами $(1,1)$ оказывается равновесным исключительно из-за неэтичного поведения: обмана, мер по его предотвращению (недоверие), а также приращений полезности, связанных с “самоудовлетворением”, причем все эти факторы ничуть не становятся менее реальными из-за своей “нематериальности”. Таким образом, даже в этом простейшем виде игровые модели позволяют анализировать свойства различных исходов коллективных взаимодействий не только с чисто экономических, но и с этических позиций.

Важно отметить, что в рамках таких моделей этическое решение может быть экономически эффективнее, чем решение узкорациональное. Именно такой итог может сложиться в условиях *повторяющегося взаимодействия*. Обратимся еще раз к рисунку 3 и представим себе, что покупатель и продавец встречаются бесконечно много раз и решают, какую из двух стратегий им выбрать. Повторяющийся характер игры подразумевает, что платежи будущих периодов ценятся сегодня меньше, чем платежи настоящие, что отражается в дисконтом множителе $\delta < 1$. Тогда следующий простой аргумент показывает, как можно прийти к Парето-оптимальному равновесию. Пусть игроки договорились доверять друг другу и выбирать профиль (T, H) , а каждое отклонение от этого профиля “наказывать” переходом исключительно на строго доминантные стратегии (*C* для покупателя, *L* для продавца) отныне и до бесконечности. Тогда платеж от Парето-оптимального профиля составит $2 \cdot (1 + \delta + \delta^2 + \dots) = 2/(1 - \delta)$, притом что максимальный выигрыш от обмана оппонента в любой момент времени составит $3 + 1/(1 - \delta)$ для покупателя и $5 + 1/(1 - \delta)$ для продавца. Платеж обманщика-покупателя окажется меньше платежа покупателя, придерживающегося соглашения с продавцом, как только $2/(1 - \delta) > 3 + 1/(1 - \delta)$ или $\delta > 2/3$, тогда как платеж честного продавца окажется больше если $2/(1 - \delta) > 5 + 1/(1 - \delta)$ или $\delta > 4/5$. Иными словами, ненарушение обязательств (или этическое поведение) выгодно обеим сторонам при достаточно высоких значениях δ , то есть при том, что будущие выигрыши достаточно заметны и их потеря нежелательна.

Этот последний результат оказывается возможным из-за того, что взаимодействие участников предполагается бесконечно продолжительным. Такое допущение, конечно, не очень реалистично, однако его можно ослабить до *конечного* повторяющегося взаимодействия в условиях *неполной информации*, когда игроки могут не знать предпочтений друг друга. В данном случае это может означать, что каждый из игроков с некоторой вероятностью полагает, что его оппонент “не следует” этическим нормам, и тогда платежи в конечной повторяющейся игре будут выглядеть как на рисунке 3; с дополнительной же вероятностью они считают, что на рынке нет места обману и недоверию, и платежи в игре такие, как на рисунке 2. В этом случае возможна иная рационализация профиля стратегий с Парето-оптимальными платежами. Это возможно, если игроки полагают, что с достаточно высокой вероятностью их оппоненты относятся ко второму типу (то есть полагают, что они находятся на рынке без обмана, и их платежи соответствуют рисунку 2) и что они настроены торговать на этом рынке товаром высокого качества⁴. Такое определение равновесия включает в себя не только

⁴ Пример такого равновесия см. в [Креps... 1982].

стратегии, но и равновесные убеждения, которые должны соответствовать друг другу для обоих игроков и (как дополнительное логическое требование) не противоречить ходу игры. Соответствие убеждений игроков в данном случае может служить своеобразным экономическим парафразом совпадения их “картин мира”, то есть представлений об убеждениях и системах ценностей друг друга – опять-таки этическая категория, которая неявным образом присутствует в неоклассическом экономическом анализе!

Наконец, следует отметить еще один, более новый класс аналитических инструментов, которые все активнее применяются для рационализации этических категорий, – таких, как альтруизм, доверие или взаимность. Речь идет о так называемых *психологических играх* [Genakoplos, Pierce, Stacchetti, 1989], которые расширяют и дополняют понятие полезности в игре за счет включения дополнительных компонент, зависящих от ожиданий игроков от поведения друг друга. В случае игры с обманом и недоверием (см. рис. 3) эти игры можно ввести следующим образом. Представим себе, что покупатель, проверяющий качество товара, то есть играющий *C*, не ожидает, что его оппонент будет себя вести честно, и в том случае, если обман все-таки произошел, испытывает дополнительный психологический дискомфорт, лишаящий его 2 единиц полезности. Аналогично, продавец, подсовывающий товар низкого качества покупателю, который доверчиво полагает, что товар высококачественный, испытывает угрызения совести, лишаящие его 4 единиц полезности. Платежи игроков с этими психологическими “добавками” представлены на рисунке 4. Как видим, эти последние вновь превращают модель в координационную игру с двумя равновесиями, аналогичными игре на рисунке 2, только с иной, более сложной мотивационной структурой.

	<i>H</i>	<i>L</i>
<i>T</i>	2,2	0,5–4=1
<i>C</i>	3–2=1,0	1,1

Рис. 4. Рынок с обманом и недоверием как психологическая игра.

Думается, даже этого краткого экскурса достаточно, чтобы убедить читателя в том, что современная экономическая наука выработала целый ряд подходов, позволяющих инкорпорировать ценностные, этические и “отношенческие” (*relational*) соображения в формальные экономические модели и использовать их для характеристики роли этих факторов в ходе экономических взаимодействий. Тем не менее говорить о том, что современная наука уже выработала всемогущий инструментарий для анализа таких факторов в современных рыночных экономиках, видимо, пока преждевременно. Во-первых, все полученные выше конструкции и выводы в значительной мере получены *ad hoc*, ибо зависят от выбранных спецификаций функций полезности и/или убеждений. Это не позволяет отвечать на вопрос об устойчивости выводов о роли этических норм в экономическом поведении при других спецификациях этих параметров, и тем более – делать предсказания о том, что получится, если они не таковы, как мы предположили. Во-вторых, эти модели и подходы носят достаточно абстрактный характер и едва ли тестируемы эмпирически и/или экспериментально: во всяком случае, в литературе пока не содержится убедительных доказательств обратного. В-третьих, остается открытым существенный методологический вопрос о гносеологическом статусе подобных моделей. Означают ли они переход к новой, описательной парадигме, для которой реализм предпосылок, как минимум, не менее важен, чем предсказательная сила (наличие которой сомнительно по только что указанным причинам!); или же их следует рассматривать с точки зрения традиционной “позитивной экономики”, для которой любой “психологизм” по определению избыточен?

Все это, по-видимому, не позволяет полагать, что современная экономическая наука уже выработала аналитический инструментарий, достаточный для оценки роли этиче-

ских, социальных, психологических и прочих поведенческих предпосылок в экономическом поведении. Можно лишь констатировать, что потребность в таком инструментарии, пожалуй, осознана в рамках профессии, и работа в данном направлении начата.

Разнообразие агентов рыночной экономики

Говоря о человеческих свойствах, соответствующих рыночной экономике, нельзя обойти вниманием вопрос о том, насколько они универсальны, то есть насколько существенны различия между классами, стратами, социальными группами. Если А. Смит и Д. Рикардо энергично подчеркивали эти различия, то неоклассическая экономическая теория вообще не видит таковых. Все ее агенты – однотипные рациональные максимизаторы целевой функции в любой своей ипостаси, будь то продавец труда, покупатель товаров, производитель или, например, получатель рентного дохода. Такая абстрактная, внеклассовая модель может быть достаточной для моделирования логики рыночных отношений, однако она, видимо, упускает нечто важное при исследовании процессов становления рыночной экономики в странах, где раньше не преобладала (например, в современной России).

Вероятно, самым важным и вместе с тем специфическим для развития рыночной экономики персонажем является предприниматель. В наиболее развитой в истории экономической науки теории предпринимательства Й. Шумпетера мотивация, интеллектуальные и волевые характеристики, по сути, обеспечивают выполнение предпринимателем его новаторской функции в экономике [Шумпетер, 1982, гл. 2]. Достижительная мотивация [Макклелланд, 2007, гл. 7], присущая предпринимателям, обеспечивает конкуренцию, необходимую для реализации преимуществ рыночной экономики.

Некоторые исследователи считают, что свойства предпринимателя дают пример для подражания всем остальным членам общества и образец наиболее приспособленного к выживанию индивида [Sceranti, 2001, p. 48]. Но здесь необходимо различать буржуа, в котором, согласно Зомбарту, сочетаются предпринимательский и гражданский (бюргерский) дух, и предпринимателя в понимании Шумпетера, олицетворяющего функцию экономического новаторства. Если культура буржуа (а особенно ее бюргерская часть) могла распространиться на все общество, то свойства предпринимателя в принципе редки и не могут быть иными. Люди, выполняющие новаторскую функцию предпринимателей, должны качественно отличаться от других, которым не хочется плыть против течения и которым достаточно максимизации удовлетворения потребностей. Их не может быть много, в противном случае им не доставалась бы заманчивая по размеру прибыль в случае успеха их предприятия. Об этом говорит не только теория Шумпетера, но и результаты социологических опросов. К предпринимательству, в частности, оказываются склонны представители национальных меньшинств разного вероисповедования и национальной принадлежности именно потому, что для них закрыты доступные “титульной нации” и наиболее привлекательные и необременительные виды карьеры (например, государственного служащего).

Предпринимателю, олицетворяющему в рыночной экономике предложение (а согласно Шумпетеру – новое предложение), противостоит олицетворяющий спрос потребитель. Для процветания рыночной экономики потребителям лучше быть гедонистами: такая модель человека в рыночной экономике, как отметил еще Б. де Мандевиль в “Басне о пчелах”, лежит в основе рыночного спроса. Образ потребителя-гедониста безусловно противоречит мирскому аскетизму Вебера. Однако поскольку люди всегда заняты и производством и потреблением, то внутри каждого агента рыночной экономики можно найти раздвоенность, противоречивое единство аскета и гедониста.

Отдельного разговора заслуживает вопрос о соотношении между этикой предпринимателя и наемного рабочего. Бергер высказывает мнение, что при становлении капитализма буржуазные добродетели передаются “более или менее упорствующему рабочему классу” через школьных учителей и работников социальных служб [Бергер,

1994, с. 126–128]. Таким образом, согласно этой гипотезе именно правящие классы (буржуа) были и остаются лидерами в распространении морали и культуры, адекватной рыночной экономике [Sceranti, 2001, p. 48].

Но есть и другая точка зрения, согласно которой наемные рабочие по самой логике капиталистического производства должны обладать иными свойствами, не совпадающими со свойствами предпринимателей-работодателей, а дополняющими их в рамках отношения найма. Рабочий, приходящий на рынок труда и заключающий трудовой контракт, в известной мере теряет свою индивидуальную автономию и становится подчиненным работодателя, его поведение на рабочем месте управляется целями и рациональностью работодателя и потому в какой-то мере не является целенаправленным и рациональным для себя самого.

Эта точка зрения, вводящая в круг анализа властные отношения господства и подчинения, характерна не только для марксистского подхода, но и – конечно, в ином виде – для современной неоклассической теории контрактов. Эта теория предполагает, что работник-агент, нанятый собственником для реализации его (собственника) интересов и получающий за это вознаграждение, стремится по возможности отлынивать от исполнения контрактных обязательств, экономить собственные силы, то есть, давая наименьшую отдачу за те же деньги, фактически “обворовывать” своего нанимателя. Основная проблема неоклассической теории контрактов заключается в поиске механизмов преодоления этого противоречия, то есть определении такого контракта, который позволит нанимателю-принципалу минимизировать ущерб от злонамеренного безделья своего наемного работника.

Однако эта концепция не учитывает того, что в рамках трудового договора существует не только однозначное господство и подчинение, но и со-трудничество исполнителей и заказчика, и даже со-творчество в рамках производственного процесса. Эти аспекты “внутренней” мотивации (в отличие от “внешней”, сугубо материальной), безусловно, сказываются на характере и качестве труда и находят свое отражение в современной экономической литературе (см. [Deci, Ryan, 1985; Venabou, Tirole, 2003]). Сохраняется в рамках фирмы и некоторый простор для конкуренции, контрактных и просто рыночных отношений между коллегами как равноправными партнерами. Значительным эмпирическим результатом является отрицательное влияние внедрения экономических стимулов и наказаний в тех случаях, когда работают стимулы, основанные на доверии и взаимности [Fehr, Gächter, Kirchsteiger, 1997]. Можно провести и более тонкие различия: так, известный специалист по экономике труда М. Пиоре считает, что работники, происходящие из среднего класса, принимают решения на основе рационального выбора, происходящие из рабочего класса – на основе обычая, а происходящие из “низшего” класса – на основе приказа [Западная... 2004, с. 135].

Поведенческая модель в переходной период: российская специфика и выводы для реформ

С учетом сказанного выше попробуем использовать наши представления о поведенческих моделях человека для характеристики и анализа черт, присущих россиянам, с точки зрения их благоприятствования для успеха рыночных реформ и становления рыночной экономики. Поскольку эмпирическая база нашего анализа во многом основывается на международных обследованиях, мы будем периодически обращаться к сопоставлениям российских данных с мировыми, прежде всего европейскими.

Начнем с нескольких общих характеристик. В странах с развитой рыночной экономикой важную роль играет соответствие поведения индивидов нормам морали и общепринятым правилам. Это, в свою очередь, подразумевает уважение гражданских прав и свобод каждой личности, равенство всех перед законом, соответствие масштаба ответственности возможностям. Поведенческие характеристики индивидов в экономике оцениваются в первую очередь с точки зрения соответствия этим императивам, в частности, проблемы экономической этики нередко рассматриваются в контексте ответственности бизнеса перед обществом.

В России дела обстоят несколько иначе. Прежде всего полная система ценностных координат в России немыслима без третьей вершины магического треугольника – государства, которое мы не можем смешивать с обществом. Государство российское исторически было больше, чем просто политическим институтом: оно играло роль стенового хребта нации в гораздо большей степени, чем агенты, имеющие экономическую власть, и широкие слои общества. Государство берет на себя полномочия и функции, а вместе с тем, и права остальных агентов. В результате институты гражданского общества у нас слабы, люди раздроблены, неохотно объединяются. Соответственно, и само общественное действие подменяется индивидуалистическими действиями против власть имущих, прежде всего того же государства, форма которого отнюдь не безобидна с точки зрения этики.

Обмануть барина незасорно; непредосудительно и своровать у государства. В результате общественный договор государства со своими гражданами носит характер согласованного подмена: государство берет на себя функцию решать за людей, что им нужно, а со стороны его подданных этому противостоит стремление стащить, что плохо лежит. Такая форма договора *a priori* порождает низкое доверие агентов друг другу: государство понимает, что подданные его ненадежны, безответственны и им нельзя доверять решение действительно “серьезных” вопросов, люди же платят государству той же монетой, демонстрируя устойчиво низкие индексы доверия к государственным институтам, что является своеобразной формой гражданского протеста. Это неплохо можно наблюдать на данных опросов общественного мнения, регулярно проводимых “Левада-Центром” (см. табл. 2).

Как следует из данных таблицы 2, положительный баланс доверия и недоверия наблюдался у президента, церкви и религиозных организаций, а также армии, СМИ; паритет доверия и недоверия – у органов госбезопасности. Основные же институты общественного влияния и самоуправления, такие как профсоюзы, политические партии, правоохранительные органы, а также судебная система, законодательная и исполнительная власть (правительство), в массе своей доверием не пользовались, да и сейчас, пожалуй, не пользуются.

Таблица 2

Доли респондентов, отвечавших на вопрос “В какой мере, на ваш взгляд, заслуживают доверие?” (в %, 2004 г.)

Варианты ответа	Вполне заслуживает			Не вполне заслуживает			Совсем не заслуживает		
	2000	2003	2004	2000	2003	2004	2000	2003	2004
Президент России	45	58	56	33	29	28	9	5	8
Церковь, религиозные организации	39	40	43	22	20	22	11	10	8
Армия	35	28	30	35	32	34	16	22	20
Печать, радио, телевидение	26	23	26	44	40	45	18	23	18
Органы госбезопасности	21	20	21	36	33	32	22	21	23
Областные (краевые, республиканские) органы власти	20	17	19	36	36	37	28	31	29
Местные (городские, районные) органы власти	19	16	19	37	35	37	30	36	33
Правительство России	20	15	17	43	44	41	20	27	26
Суд	–	11	14	–	32	34	–	30	29
Прокуратура	–	11	12	–	30	34	–	30	26
Совет Федерации РФ	12	8	12	40	36	36	23	24	23
Государственная дума РФ	10	9	11	43	43	44	30	36	34
Профсоюзы	11	10	11	28	22	24	29	32	31
Милиция	14	10	10	39	34	35	36	44	43
Политические партии	7	5	5	31	29	29	34	39	39

Опросы показывают, что ценностные системы россиян в большей мере соответствуют позициям консерваторов-государственников, нежели либералов-рыночников. Эта тенденция не может игнорироваться в наши дни, когда встает вопрос о том, за счет чего выходить из экономического кризиса. Из имеющихся альтернатив – за счет собственных усилий и ответственности или за счет государственного патронажа – наши граждане, похоже, склоняются ко второму и ожидают от государства решения собственных проблем, не очень задаваясь вопросом, а хочет ли (и способно ли) это сделать само государство.

Этот вывод подтверждается результатами международных обследований. Так, по данным World Value Survey за 2007 г. 78% россиян полагают, что государство должно нести больше ответственности за обеспечение своих граждан, и лишь 21% респондентов придерживались противоположной позиции, полагая, что ответственность за собственное обеспечение должны нести сами граждане. Для сравнения: соотношение этих долей у респондентов из Великобритании составляло 27% против 72% (1999 г.), США – 31% против 69% (1999 г.), Германии – 35% против 63% (1997 г.). Впрочем, следует отметить, что явно завышенная (по сравнению со странами с развитыми рыночными экономиками) склонность наших сограждан к патернализму заметно эволюционировала – так, в 1990 г. она не превышала 45% и выросла, по-видимому, вследствие неудачных итогов реформ 1990-х. Эти цифры почти совпадают с другим индикатором – убеждением россиян о том, что роль государства в экономике должна быть расширена (в 2007 г. с этим соглашались 75% респондентов, притом что в развитых странах эта доля не превышает 25%) [Тихонова, 2008].

Эти тенденции переносятся на отношения россиян к институтам рыночной экономики начиная с условия любого рыночного взаимодействия – прав собственности. Хотя доля признающих частную собственность в России медленно, но неуклонно повышается, легитимность установившихся отношений собственности остается проблематичной. Основой легитимности наши соотечественники признают эффективность использования экономических ресурсов, и в этом позиция россиян не отличается от представлений в подавляющем большинстве стран [Duch, Palmer, 2004]. Специфика России, равно как и представителей большинства стран с переходными экономиками, состоит в скептическом отношении к крупным собственникам. Об этом можно судить как по данным опросов Левада-Центра, где в лидерах списка недоверия устойчиво значатся олигархи, так и по данным других массовых опросов, согласно которым развитие любого (в том числе крупного) частного бизнеса безоговорочно поддерживает лишь каждый десятый россиянин [Тихонова, 2008]. Очевидно, главная проблема состоит в том, что люди считают дележ собственности 1990-х гг. несправедливым (см. [Капелюшников, 2008]). Здесь экономика наталкивается на этику и не может двигаться дальше: пока население убеждено в несправедливости происходящего, откупиться от него не получится.

Есть и позитивный пример: проблематика корпоративного управления. В 1990-е гг. в российском корпоративном управлении отмечалось много отрицательных черт: полная непрозрачность отчетов, вытеснение миноритарных акционеров и т.д. После дефолта 1998 г. наступили перемены. Важную роль сыграла появившаяся впоследствии возможность выйти на западные рынки капитала. Для этого пришлось открыться и подтянуться к стандартам международной финансовой отчетности. В настоящее время мы видим здесь значительные сдвиги: институты корпоративного управления начали меняться, и российская ментальность этому не помешала. То есть взаимодействие между институтами и ментальностью может быть достаточно гибким и, более того, изменяющимся во времени. М. Шабанова, опрашивая слушателей Школы бизнеса при Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, разбила выборку на две части: тех, кто пришел в бизнес до 2000 г. и после. Выяснилось, что люди, пришедшие в бизнес после 2000 г., обладают гораздо более низкими моральными стандартами, готовы нарушать законы чаще, обладают меньшей социальной ответственностью и т.д. [Шабанова, 2008]. Это свидетельствует о том, что на них отрицательно повлияла

политика правительства, которая вместо того, чтобы дать пример этичного поведения бизнесу, действовала по-другому.

Вместе с тем обвинять во всем государство едва ли справедливо: в конце концов, “каждый народ имеет то правительство, которое сам заслуживает”. Следовательно, и причины сложившейся модели государственно-частных взаимоотношений следует не в последнюю очередь искать в особенностях “русского национального характера”. Н. Лебедева и А. Татарко, основываясь на данных массовых опросов, обработанных методом факторного анализа, выделяют следующие ценностные установки россиян, объясняющих свыше 60% дисперсии наблюдений (в порядке убывания значимости):

– “стабильность жизни”: национальная и личная безопасность, мир на земле, социальный порядок, вежливость, уважение к старшим, здоровье, социальная справедливость, уважение традиций, благосостояние;

– “самореализация”: достижение успеха, интеллект, ответственность, выбор собственных целей, независимость, широта взглядов, честность, любознательность;

– “равенство”: скромность, удовлетворенность местом в жизни, обязательность, умение прощать, умеренность, взаимоуслужливость, благочестие, чистоплотность, честность;

– “духовность”: единство с природой, мир прекрасного, духовная жизнь, защита окружающей среды, отвага, творчество, верность;

– “поиск удовольствий”: удовольствие, наслаждение, потакание себе, интересная жизнь, разнообразная жизнь, настоящая дружба;

– “доминирование”: власть, авторитетность, влияние, неверность, нечестность;

– “гармония”: внутренняя гармония, зрелая любовь, самоуважение, чувство сопричастности другим людям, уединение [Лебедева, Татарко, 2007].

Эта последовательность сравнительно устойчивая (авторы сравнивали данные 1999 и 2005 гг.) и в целом свидетельствует о преобладании в сознании установок на *стабильность и справедливость, духовность*, которые, впрочем, активно подпираются установками гедонистического и властного толка. Эти выводы в целом согласуются с результатами другого недавнего исследования, проведенного В. Магуном и М. Рудневым на данных Европейского социального исследования (<http://www.europeansocialsurvey.org>). Основываясь на результатах кластерного анализа, авторы также относят к числу основных ценностей россиян самосохранение и самоутверждение, причем эти предпочтения близки к установкам граждан других восточноевропейских стран и выражены намного ярче, чем у западноевропейцев, которым мы проигрываем по таким показателям, как гедонизм или благожелательность [Магун, Руднев, 2010].

О чем говорят эти результаты? Прежде всего, следует признать: специфика российской модели экономического поведения состоит в том, что в ее рамках индивид взаимодействует в первую очередь с государством, причем это взаимодействие носит качественно иной характер, чем в западноевропейских странах. Государство в России не подотчетно своим гражданам в рамках прямой демократии; скорее оно заключает с ними неявный общественный договор, удовлетворяя их потребности в стабильности и безопасности, по мере своих способностей обеспечивая им возможности для самореализации (или “не препятствуя” ей?). В рамках такой модели этические нормы и установки играют пассивную роль, основным же ценностным принципом остается “нас не трогай, и мы не тронем”.

В течение последнего десятилетия такая модель составляла основу социальной стабильности; но сколь жизнеспособна она в период кризиса, и в целом – сколь благоприятна она с точки зрения долгосрочных перспектив развития рыночной экономики? Ответ на этот вопрос, разумеется, может быть разным (и лучшим критерием, как всегда, является практика!), однако мировой опыт, по всей видимости, подсказывает, что успешное развитие рыночных отношений невозможно без уважения правил игры и прав друг друга, прежде всего прав собственности. А раз так, то необходимым, хотя и недостаточным условием долгосрочной стабильности и экономического роста

должны стать качественные сдвиги в уровне и характере общественных отношений, что выводит на первый план вопросы значительного улучшения климата доверия и экономической этики.

Эти аспекты становятся особенно важными на неустойчивых отрезках траектории общественного развития, таких как нынешний финансово-экономический кризис. В условиях снижения экономической и деловой активности очень важно минимизировать необязательные, трансакционные издержки, добиваясь высокого уровня *доверия* всех агентов к ведущим экономическим институтам – контракту, судам, крупным компаниям и государству.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.
- Автономов В.С.* “Рыночное поведение”: рациональный и этический аспекты // *Мировая экономика и международные отношения*. 1997. № 12.
- Аристотель*. Соч. В 4 т. Т. 4. М., 1983.
- Белянин А.В., Зинченко В.П.* Доверие в экономике и общественной жизни. М., 2009.
- Бергер П.* Капиталистическая революция: 50 тезисов о процветании, равенстве и свободе. М., 1994.
- Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики.* М., 2004.
- Капелюшников Р.И.* Собственность без легитимности? Препринт WP3/2008/03/ ГУ – ВШЭ. М., 2008.
- Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. М., 2007.
- Магун В.С., Руднев М.Г.* Базовые ценности россиян в европейском контексте // *Общественные науки и современность*. 2010. № 3, 4.
- Макклелланд Д.* Мотивация человека. СПб., 2007.
- Ролз Дж.* Теория справедливости. Новосибирск, 1995.
- Смит А.* Теория нравственных чувств. М., 1997.
- Тихонова Н.Е.* Социокультурная модернизация в России (Опыт эмпирического анализа). Статья 1 // *Общественные науки и современность*. 2008. № 2.
- Шабанова М.А.* Российский бизнес на пути к более цивилизованному. Статья 2. Новое поколение деловых людей во взаимодействии с бизнесом и обществом // *Общественные науки и современность*. 2008. № 6.
- Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. М., 1982.
- Venabou R., Tirole J.* Intrinsic and Extrinsic Motivation // *Review of Economic Studies*. 2003. Vol. 70. № 3.
- Deci E., Ryan R.* Intrinsic Motivation and Self-determination in Human Behavior. New York, 1985.
- Duch R.M., Palmer H.D.* It's not Whether You Win or Lose, but how You Play the Game: Self-Interest, Social Justice, and Mass Attitudes toward Market Transition // *American Political Science Review*. 2004. Vol. 98. № 3.
- Fehr E., Gächter S., Kirchsteiger G.* Reciprocity as Contract Enforcing Device // *Econometrica*. 1997. № 4.
- Friedman M.* Methodology of Positive Economics. I // *Friedman M. Essays of Positive Economics*. Chicago, 1953.
- Genakoplos J., Pierce D., Stacchetti E.* Psychological Games and Sequential Rationality. *Games and Economic Behaviour*. 1989. Vol. 1.
- Graafland J.* Economics, Ethics, and the Market. Abingdon–New York, 2007.
- Hausman D.M., McPherson M.S.* Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy. Cambridge, 2006.
- Herms E.* Gesellschaft gestalten. Beitrage zur evangelischen Sozialethik. Tübingen, 1991.
- Kreps D., Wilson R., Milgrom P., Roberts J.* Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners Dilemma // *Journal of Economic Theory*. 1982. Vol. 27.
- Kuran T.* Islam and Mammon: the Economic Predicaments of Islamism. Princeton, 2004.
- Machlup F.* The Universal Bogy // *Essays in Honour of Lord Robbins*. London, 1972.
- Robbins L.* An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London, 1935.
- Screpanti E.* The Fundamental Institutions of Capitalism. London–New York, 2001.
- Shiller R.* The Subprime Solution: how Today's Global Financial Crisis Happened, and what to do about it. Princeton–Oxford, 2008.