

СТРЕМЛЕНИЕ К СПРАВЕДЛИВОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ КАК МОТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

А.В. ШМАКОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: a.shmakov@mail.ru

В статье представлены результаты экономических экспериментов, демонстрирующих воздействие стремления к справедливому сотрудничеству на эффективность экономического выбора. Данное стремление обуславливает необходимость учитывать фактор справедливости при принятии экономических решений.

Ключевые слова: экономический анализ права; справедливость права; эффективность права.

The economic experiments which demonstrate impact of urge towards just cooperation on the economic choice efficiency are presented in the article. The urge stipulates the necessity of justice which is perceived as a factor of economic choice.

Keywords: economic analysis of law; justice of law; efficiency of law.

Коды классификатора JEL: K00, K12

Постановка проблемы

Экономисты традиционно признают, что основное назначение экономической теории права — анализ правовых норм с позиции их экономической эффективности, влияния на общественное благосостояние и оптимальность распределения ресурсов. Предполагаемая рациональность индивидов, складывающаяся из стремления людей к преследованию собственных интересов, расположенности людей к максимизирующему поведению, оценки ими альтернативных издержек своего поведения и устойчивости предпочтений, определяет главенствующую роль критериев эффективности при проведении экономического анализа. Экономисты признают, что люди склонны взаимодействовать друг с другом, однако предполагают, что единственной мотивацией к сотрудничеству является стремление к максимизации индивидуального благосостояния через отношения контрактации. Контрактация носит рыночный характер, а в процесс контрактации люди вступают только в случае, если ожидают получить от такого взаимодействия положительную величину чистого дохода. Соображения справедливости при осуществлении экономических взаимодействий в большинстве случаев игнорируются.

Среди основных проблем верного использования экономической методологии для анализа правовых явлений следует отметить излишнюю концентрацию на эффективности. Теоретики экономического подхода к праву предпочитают избегать анализа ценностных суждений, развивая в основном позитивное направление экономической теории. В ряде случаев размышления о справедливости присутствуют, как правило, в качестве небольшого упоминания о роли справедливости в общественных отношениях. Например, Г. Калабрези считает, что целевую функцию индивида задают соображения эффективности, а справедливость лишь накладывает на выбор некоторые ограничения [4]. Р. Познер признает приоритетность достижения эффективности правовой системы, утверждая, что стороны, пострадавшие от эффективных действий, в перспективе выигрывают в результате увеличения общего благосостояния [7]. С. Шавель указывает, что система права — не лучший способ решения конфликта между эффективностью и справедливостью и существуют более действенные способы достижения справедливости, чем система права [8]. Ряд экономистов признают, что сложившееся в обществе понятие справедливости значительно влияет на процесс принятия решений. Например, С. Вельяновски указывает, что справедливость является важным элементом целевой функции индивидов. Однако даже эти немногочисленные исследователи не проводят системного анализа влияния соображений справедливости на мотивы деятельности индивидов¹.

Основной целью экономического подхода к праву является анализ влияния норм права и судебных решений на стимулы индивидов. В данном контексте экономическая теория используется учеными, изучающими правовые явления, в качестве источника поведенческих гипотез [6]. При-

¹ Нельзя утверждать, что экономистов совершенно не интересуют вопросы справедливости, поскольку они внесли значительный вклад в понимание и систематизацию подходов к справедливости. Однако теория справедливости в сколько-нибудь законченном виде в экономической теории отсутствует [3].

ближенный к реальности экономический подход к праву не может избежать нормативных суждений, так как понимание обществом вопросов справедливости в значительной степени влияет на стимулы экономической деятельности людей. Поскольку эффективность системы права оценивается экономистами с точки зрения создания верной системы стимулов, начинать анализ норм всегда следует с определения системы ценностей, господствующих в обществе.

Одной из основных общественных ценностей является сотрудничество. Именно органически присущее человеку стремление к сотрудничеству позволило ему выделиться из животного мира. Преимущества, связанные с сотрудничеством, определяют господствующее положение производителя над потребителем, крупных компаний над мелкими, межгосударственных союзов над отдельными государствами. Основной нормативной целью законодательства следует признать увеличение возможностей для сотрудничества. В теории увеличение возможностей для сотрудничества выражается в снижении размера трансакционных издержек. Р. Коуз в своей знаменитой работе указывает, что высокие трансакционные издержки препятствуют сотрудничеству и могут приводить к неэффективности [2]. Т. Гоббс пишет: «Сама структура закона должна выбираться таким образом, чтобы минимизировать потери, вызванные провалами в частных соглашениях вследствие высоких трансакционных издержек» [1]. Таким образом, идея признания нормативной ценности сотрудничества не является чем-то революционным. Однако последовательное применение данного подхода может привести к достаточно важным выводам. Например, деятельность антимонопольных органов не может считаться наиболее эффективным вариантом борьбы с дискриминацией потребителей, поскольку препятствует сотрудничеству между производителями, снижает конкурентоспособность отечественных производителей на международном рынке. Эффективнее может оказаться политика укрепления переговорной силы отечественных потребителей. Но такие действия, несомненно, окажутся значительно более сложными в реализации, вследствие чего антимонопольная политика, признаваемая нами «вторым лучшим», остается основным инструментом защиты интересов потребителей.

В данной работе, помимо постановки проблемы, экспериментальным путем доказываемся следующая **гипотеза**, позволяющая предложить функциональное определение понятия эффективности законодательства:

«Стремление к справедливому сотрудничеству является важным стимулом, определяющим экономическое поведение людей, органически присуще человеку и проявляется даже в тех случаях, когда краткосрочная эффективность такого сотрудничества не очевидна».

Экспериментальная часть

Идея проанализировать влияние соображений справедливости на экономический выбор появилась в 2009 г. во время посещения магазина ИКЕА. Мое внимание привлекла система самообслуживания при покупке мягкого мороженого: покупатель приобретает вафельный стаканчик за 10 рублей, после чего самостоятельно заправляет стаканчик в автомат, где тот наполняется мороженым. При этом у покупателя имеется фактическая возможность несколько раз использовать один и тот же стаканчик, получая это, по сути недорогое, мороженое совершенно бесплатно. Несмотря на то, что каких-либо указаний на правомерность такого поведения в то время не было, санкции к фрирайдерам также не предъявлялись, и люди пользовались возможностью бесплатно получить или фактически украсть мороженое.

Я попросил нескольких активных студентов понаблюдать за людьми у автомата. Оказалось, что каждое 7 мороженое потребляется ими бесплатно. При этом пользуются такой возможностью не только дети, но, судя по одежде, и respetабельные взрослые, вряд ли являющиеся закоренелыми преступниками. Видимо, соображения морали не препятствовали осуществлению эффективного выбора — решению получить товар с минимальными затратами, а факт кражи недорогого товара у богатого владельца магазина не рассматривался как аморальный, несправедливый поступок. Затем мы несколько изменили условия игры, поставив рядом с автоматом тарелку с 10-рублевыми купюрами и табличкой «Помоги сиротам». Интересен факт, что за те два часа, пока удавалось вести наблюдение, ни одна купюра не пропала с тарелки, несмотря на то, что выгоды от кражи купюры и от кражи мороженого были равны. Очевидно, что кража купюры у детей-сирот воспринималась посетителями именно как воровство, признавалась аморальной, несправедливой и поэтому недопустимой. Данное наблюдение позволяет предположить, что соображения справедливости играют существенную роль во взаимодействиях между людьми и могут влиять на эффективность индивидуального выбора.

Финансирование, полученное в 2010 г. по внутреннему гранту фундаментальных и прикладных исследований Новосибирского государственного технического университета, позволило провести ряд экономических экспериментов, подтвердивших предположение о значимости влияния сложившегося в обществе понятия справедливости на экономический выбор. В качестве участников экспериментов были приглашены студенты экономических, технических и юридических специальностей НГТУ и НГУЭИУ.²

² Стоит заранее отметить, что представляется актуальным повторить данный эксперимент на другой целевой группе, а также задействовать при проведении эксперимента более значительные денежные суммы, чтобы нивелировать возможную недостоверность эксперимента вследствие недостаточных стимулов участников.

Эксперимент 1. Каждому из двух игроков (A и B) выдается денежная сумма (a и b , соответственно). Игроку A предлагается «поделиться» деньгами с B , а затем B может «поделиться» деньгами с A . Игроки знают о предполагаемой последовательности игры. Доли передаваемых от полученной суммы денег (x и y) определяются игроками самостоятельно. Спрогнозируем экономически эффективное поведение игроков с использованием аппарата теории игр.

		Игрок В	
		поделиться	не делиться
Игрок А	поделиться	$a + yb - xa, b + xa - yb$	$a - xa, b + xa$
	не делиться	$a + yb, b - yb$	a, b

Поскольку игрок A первым принимает решение, он будет анализировать возможную реакцию на него со стороны игрока B . Игрок A понимает, что, если он выберет стратегию «поделиться», для B стратегия «поделиться» окажется неэффективной ($b + xa - yb < b + xa$). Если же A решит «не делиться», то B также выгодно «не делиться» ($b - yb < b$). Осознавая, что B выберет стратегию «не делиться», игрок A также выберет стратегию «не делиться» ($a - xa < a$). Рациональная стратегия обоих игроков в данных условиях — «не делиться».

Данные условия были воссозданы в эксперименте, который предполагалось провести на 30 парах студентов. Выдаваемая каждому из них сумма составила 100 рублей. Чтобы одношаговость игры не отсекала мотив сотрудничества, стороны не были предупреждены о ее продолжительности. Однако тестирование поведения уже первых 20 пар четко показало, что вопреки соображениям рациональности все игроки A в той или иной степени предпочли «поделиться». При этом каждый из игроков B «поделился» в ответ. В среднем переданная ими сумма составила 32,5% от полученной в начале эксперимента. Следовательно, участники эксперимента вели себя иррационально. На экономический выбор могли повлиять склонность к альтруизму или же склонность к справедливому сотрудничеству.

Для оставшихся 10 пар мы несколько изменили условия эксперимента: в первых 5 парах мы втайне попросили игрока A «не делиться», в ответ игрок B также выбрал стратегию «не делиться». В следующих 5 парах мы попросили «не делиться» сторону B , сторона A выглядела возмущенной и при продолжении эксперимента также выбирала стратегию «не делиться». Продолжив эксперимент с данными 10 парами, мы попросили обманувшую сторону в дальнейшем делиться половиной суммы, однако только 2 из 10 обманутых сторон на третьем шаге пожелали «поделиться» в ответ. Все это показывает, что стороны в своем поведении были мотивированы не столько альтруизмом, в противном случае они продолжили бы бескорыстно передавать деньги, сколько стремлением к справедливому сотрудничеству. При этом вызванное обманутыми ожиданиями чувство несправедливости разрушает данное стремление.

Эксперимент 2. Попытаемся оценить влияние альтруизма, изменив условия эксперимента. Это позволит нам точнее понять степень воздействия стремления к справедливому сотрудничеству на экономическое поведение. Игроку A выдается сумма a и предлагается «поделиться» любой ее частью с B , звучит предупреждение, что ответного хода B не будет, тем самым элиминируется мотив сотрудничества.

		Игрок В	
		принять	
Игрок А	поделиться	$a - xa, xa$	
	не делиться	$a, 0$	

Если стратегия «поделиться» проявится, она по-прежнему будет иррациональной ($a - xa < a$), однако будет обусловлена исключительно альтруизмом, который, нужно отметить, также основан на понятии справедливости.

В данном эксперименте, как и в первой части первого эксперимента, участвовало 20 пар студентов, которым также было выдано по 100 рублей. Эксперимент показал, что игроки A все же предпочитали «поделиться». Средняя сумма, переданная игрокам B из соображений альтруизма, составила 12,5% от полученной в начале эксперимента. Следовательно, передача 20% денег в эксперименте 1 обусловлена мотивом справедливого сотрудничества (32,5% — 12,2%).

Эксперимент 3. Проведем эксперимент, демонстрирующий оценку роли справедливости во взаимодействии между игроками. Игрок A должен разделить сумму a между собой и игроком B . Если игрок B соглашается с распределением, стороны получают обозначенную A сумму. Если игрок B не соглашается, деньги у игроков изымаются. Чтобы не усложнять излишне матрицу игры, рассмотрим только две стратегии игрока A : «предложить минимум» и «предложить больше минимума». В случае следования второй стратегии игрок A передает игроку B некоторую сумму x ($x > 1$).

		Игрок В	
		принять	не принять
Игрок А	предложить минимум	$a - 1, 1$	$0, 0$
	предложить больше минимума	$a - x, a + x$	$0, 0$

Поскольку игрок А вновь первым принимает решение, он будет анализировать возможную реакцию на него со стороны игрока В. Эффективной стратегией игрока В в случае предложения игроком А любой ненулевой суммы будет стратегия «принять» распределение ($1 > 0, a + x > 0$). Зная это, сторона А должна выбрать стратегию «предложить минимум». Рациональное решение игрока А — «предложить минимум» денег, рациональное решение В — «принять» предложение.

Для проведения эксперимента было привлечено 20 пар студентов. Сумма, выдаваемая для одной игры, составила 100 рублей. Вопреки представлению о рациональном поведении, при проведении эксперимента средняя предложенная игроком А сумма составила 44% от полученной в начале эксперимента. Игрок А, спрогнозировав, что В предпочтет пренебречь рациональностью в пользу справедливости и отвергнет явно несправедливое разделение, предложил относительно справедливое. Обратите внимание, что из чисто альтруистических соображений в эксперименте 2 было передано всего 12,5% полученных средств. Предложенная сумма оказалась также больше 32,5%, предложенных в эксперименте 1. Следовательно, мотив справедливости в значительной мере подавлялся игроками, но все-таки оказывал существенное влияние. Справедливость является важным стимулом, учитываемым при принятии экономических решений даже в том случае, когда непосредственного диспута о справедливости не происходит.

Эксперимент 4. Чтобы подтвердить возможность иррационального поведения игроков, вызванного стремлением к справедливости, проведем следующий эксперимент: игроки (А и В) помещают в коробку самостоятельно определяемую ими денежную сумму (a и b , соответственно), возможно нулевую. Сумма денег, оказавшаяся в коробке, удваивается, и деньги делятся поровну между игроками. При этом любой из игроков может положить в коробку сумму c , помеченную как «штраф». При таком исходе не положивший денег игрок штрафуются в размере c .

		Игрок В		
		положить b	положить 0	штрафовать
Игрок А	положить a	b, a	$0, a$	$0, a - c$
	положить 0	$b, 0$	$0, 0$	$-c, -c$
	штрафовать	$b - c, 0$	$-c, -c$	$-c, -c$

При данных условиях рациональный игрок может положить в коробку любую сумму, но не выберет стратегию «штрафовать». Переданная сумма, скорее всего, будет ненулевой, поскольку игрок захочет застраховаться от штрафа со стороны нерационального партнера. Оштрафовать может только нерациональный партнер, поскольку стратегия «штрафовать» является заведомо проигрышной (для игрока А: $b - c < b, -c < 0$; для игрока В: $a - c < a, -c < 0$). Поскольку выигрыш каждого из игроков зависит только от суммы, внесенной другим игроком, данная сумма может оказаться минимальной. Наилучший общий результат будет достигнут, если обе стороны сразу внесут наибольшую сумму денег.

Для участия в эксперименте были привлечены 5 пар студентов. В начале очередного хода каждый из участников получал по 100 рублей. Студент имел возможность положить в коробку любую им сумму, которой он располагал, либо карточку, обозначающую штраф. В ходе эксперимента выяснилось, что стороны склонны постепенно повышать (или в ряде случаев понижать) сумму, реагируя на поведение партнера по игре, а в 8% случаев применять неэффективную стратегию «штрафовать», стремясь к достижению справедливости распределения. Чувство нарушенной справедливости нередко заставляет людей принимать неэффективные решения, направленные на ее восстановление.

Выводы

Проведенные экономические эксперименты подтвердили, что свойственное людям стремление к справедливому сотрудничеству в значительной степени определяет их экономическое поведение. Поскольку прикладной анализ законодательства не может избежать нормативных суждений, в качестве одной из основных нормативных целей законодательства предлагается признать увеличение

возможностей для сотрудничества. В теории увеличение возможности для сотрудничества выражается в снижении размера трансакционных издержек³.

В ходе экспериментов удалось определить, что оппортунистическое поведение и несправедливость снижают стимулы к сотрудничеству. Следовательно, законодательство, призванное способствовать развитию сотрудничества, должно быть не только эффективным, но и справедливым, поскольку возможность проявления несправедливости разрушает стимулы к сотрудничеству. Требования достижения эффективности и справедливости в значительной мере дополняют друг друга.

Третьим важным аспектом, не упоминаемым в статье, но важным для понимания категории эффективного законодательства, является осуществимость законов, т. е. возможность принятия и реализации правовых норм, ограниченная деятельностью политического рынка и возможным недостатком средств государственного бюджета. Закон, реализация которого невозможна, не может быть признан эффективным.

Существует значительное количество определений эффективности законодательства. В ряде случаев эффективность определяется степенью соответствия результата поставленной цели. В других работах эффективность определяется через снижение затрат на достижение требуемого результата. Часто под эффективностью понимается целесообразность с точки зрения потребностей общественного развития. В редких случаях эффективность определяется через сокращение степени конфликтности или через способность предупреждать нежелательные виды активности. Существуют и иные подходы, основным недостатком которых с практической точки зрения также является отсутствие конкретики и стремление избежать ценностных суждений. Полученные в результате экономических экспериментов выводы позволяют предложить подход к оценке эффективности закона. В соответствии с предлагаемым подходом эффективной может считаться норма:

- способствующая развитию отношений сотрудничества;
- удовлетворяющая принятым в обществе требованиям справедливости;
- осуществимая в данных экономических и политических условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гоббс Т. Левиафан или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. М.: Мысль, 2001. 480 с.
2. Коуз Р. Проблемы социальных издержек / Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Новое издательство, 2007. С. 92–149.
3. Познер Р. Экономический анализ права: в 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. С. 37.
4. Calabresi G. The Cost of Accidents: A Legal and Economic Analysis. New Haven: Yale University Press. 1970. P. 24–25.
5. Cooter R., Ulen Th. Law and Economics. Addison–Wesley, 2007 (5nd ed.). P. 90–93.
6. Kornhauser L.A. A Guide to the Perplexed Claims of Efficiency in the Law // Hofstra Law Review. 1980. № 8 (3). P. 591–639.
7. Posner R. The Economics of Justice. Cambridge: Harvard University Press, 1983. P. 88–115.
8. Shavell S. A Note on Efficiency vs. Distributional Equity in Legal Rulemaking: Should Distributional Equity Matter Given Optimal Income Taxation? // American Economic Review. 1981. № 2. P. 414.

³ Имеются два способа увеличения эффективности с помощью закона: облегчить частный обмен правами собственности, снижая трансакционные издержки, или наделять правами сторону, для которой их стоимость выше [5]. Изначально наделяя правами собственности сторону, для которой их стоимость выше, законодатель избавляет общество от трансакционных издержек обмена правами. Однако часто не удается определить, для кого данная стоимость выше. В случае же создания условий для эффективного сотрудничества через снижение трансакционных издержек законодатель закрепляет возможность добровольной эффективной передачи прав собственности, избегая недостоверных оценок.