



Munich Personal RePEc Archive

## **Redistributive Conflicts and Culture in the New Political Economy**

Libman, Alexander

Institute of Economics RAS, Frankfurt School of Finance  
Management

2012

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/48192/>  
MPRA Paper No. 48192, posted 10 Jul 2013 11:29 UTC

А.М. Либман\*

## **Перераспределительные конфликты и факторы культуры в новой политической экономии**

Обсуждение содержания концепции «новой политической экономии» является сложной задачей хотя бы потому, что в разных дисциплинах под этим термином понимаются достаточно сильно отличающиеся друг от друга направления исследований. Если даже ограничить внимание экономикой и политологией (включив в последнюю теорию международных отношений), то приходится констатировать, что во многих случаях две дисциплины занимаются достаточно активным «построением самостоятельных мостов через одну реку», пусть и частично смыкающихся, но частично развивающихся обособленно друг от друга. В экономической науке теория общественного выбора и сменившая ее политическая экономика концентрируют свое внимание на исследовании политических процессов (в том числе решений в сфере экономической политики) с использованием инструментария теории рационального выбора. Те же задачи решает и доминирующая в США формальная политология рационального выбора. В то же время попытки эксплицитного конструирования междисциплинарных политико-экономических исследований в политологии, также обобщенно именующиеся «новой политической экономией»<sup>1</sup>, определяют себя скорее через конкретную тематику исследования (взаимодействие экономики и политики), чем через определенную методологию.

### **О вкусах не спорят?**

В любом случае, исследования «новой политической экономии», так или иначе, сводятся к двум основным типам подходов. Первое направление анализа исследует взаимодействие игроков с разнородными предпочтениями; в этом случае процедура принятия общественных решений связана, так или иначе, с агрегацией этих предпочтений. Второй подход, напротив, трактует экономических игроков как однородных субъектов, заинтересованных лишь в максимизации собственного дохода (или, в несколько более расширенном варианте, триады «власти, дохода и престижа» - power, prestige and payment). В этой ситуации главным вопросом новой политической экономии становится изучение перераспределительных конфликтов. В рамках теории

---

\* Либман Александр Михайлович - д.э.н., PhD, старший научный сотрудник Института экономики РАН и младший профессор Франкфуртской школы финансов и менеджмента

<sup>1</sup> Gamble A. The New Political Economy. // Political Studies, 1995, Vol. 43, No. 3

общественного выбора, предшествовавшей современной политической экономике, внимание к перераспределению было очевидным: собственно говоря, теория общественного выбора может трактоваться как последовательная программа интерпретации поведения политиков, бюрократов и групп интересов через призму стремления максимизации дохода и влияния – в конечном счете, ведущих к борьбе за перераспределение ренты. Политическая экономика первоначально дистанцировалась от «карикатурного» образа эгоистичного Левиафана в теории общественного выбора, в явном виде вводя разнородность предпочтений в анализ, однако также уделяет значительное внимание конфликтам в области перераспределения<sup>2</sup>.

Очевидно, что представление о политических и экономических игроках как субъектах, стремящихся исключительно к максимизации собственного дохода, является чрезмерным упрощением реальной действительности. Однако это упрощение обладает одним ярко выраженным преимуществом: поскольку предпочтения игроков являются принципиально ненаблюдаемыми (наблюдаемы лишь основанные на предпочтениях действия), в принципе, признав разнородность целей, политико-экономическая модель может «сгенерировать» практически любые «предсказания» в зависимости от исходных допущений относительно предпочтений. Еще сложнее становится ситуация с эмпирическим анализом: при достаточно широкой трактовке различий в предпочтениях любые наблюдаемые результаты функционирования политико-экономической системы могут так или иначе быть сведены к различиям предпочтений, которые, как уже говорилось, принципиально не поддаются наблюдению – то есть сформулированные эмпирические гипотезы являются принципиально не фальсифицируемыми. В этой ситуации введение ограничительных допущений однородности предпочтений (к тому же крайне примитивных) действительно оказывается целесообразным с методологической точки зрения шагом – подобно, например, допущению о неизменности предпочтений, введение которого связано с теми же самыми причинами<sup>3</sup>. Именно на этом основывался классический принцип, сформулированный Дж. Стиглером и Г. Беккером для экономических исследований в целом: модели должны

---

<sup>2</sup> Persson T., Roland G., Tabellini G. Towards Micropolitical Foundation of Public Finance // European Economic Review. 1998. Vol. 42. No. 3-5

<sup>3</sup> Schneider G. Wer hat Angst vor John Nash? Zum Stellenwert des Rational Choice-Ansatzes in Deutschland und Frankreich. Mimeo, 2007

варьироваться с точки зрения ограничений игроков, а не допущений относительно их полезности<sup>4</sup>.

Тем не менее, уже описанные нами ограничения во многом позволяют выявить и направление интеграции эндогенных предпочтений в анализ политической экономики: для этого достаточно лишь ввести набор четких и недвусмысленных гипотез, описывающих, *каким образом* должны меняться предпочтения, и *чем должны определяться* предпочтения тех или иных игроков. Таким образом, мы опять получим возможность сформулировать набор гипотез, которые могут быть фальсифицированы в рамках эмпирического исследования. Речь идет, по сути дела, об использовании принципа «выявленных предпочтений» (revealed preferences) – то есть мы делаем вывод о предпочтениях на основе наблюдений за устойчивыми характеристиками решений, которые принимаются игроками. При этом можно попытаться протестировать наборы допущений, сформулированные *ex ante*, по аналогии с описанными выше предпочтениями «дохода и власти» - примером является рост работ по влиянию внешности на электоральные шансы политиков<sup>5</sup>, или изучения влияния эмоций на международные и внутригосударственные конфликты<sup>6</sup>. Но возможно и использовать «плоское априорное распределение» (flat prior), и попросту попытаться определить предпочтения на основе наблюдений за игроками<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> Stigler G.J., Becker G.S. De Gustibus Non Est Disputandum. // American Economic Review. 1977. Vol. 67. No. 2

<sup>5</sup> Jordahl H., Berggren N., Poutvaara P. The Looks of a Winner: Beauty and Electoral Success. // Journal of Public Economics. 2010. Vol. 94. No. 1-2

<sup>6</sup> См. Jennings C. Rationalizing “Irrational” Support for Political Violence. Mimeo, 2011; Van Winden F. 2001. Emotional Hazard Exemplified by Taxation-Induced Anger. // Kyklos. 2001. Vol. 54. PP. 491-506; Van Winden F. Affective Public Choice, in J.C. Pardo and P. Schwartz, eds. Public Choice and the Challenges of Democracy. Edward Elgar, 2007; Bossman R., van Winden F. Emotional Hazard in a Power-to-Take Experiment. // Economic Journal. 2002. Vol. 112. P. 147-169; Fearon J.D., Laitin D.D. Violence and the social construction of ethnic identity. // International Organization. 2000. Vol. 54. P. 845-77; Gordon C., Arian A. Threat and Decision-Making. // Journal of Conflict Resolution. 2001. Vol. 45. P. 196-215; Sambanis N. Using Case Studies to Expand Economic Models of Civil War. // Perspectives on Politics. 2004. Vol. 2. P. 259-79; Alm J., Torgler B. Cultural Differences and Tax Morale in the United States and in Europe. // Journal of Economic Psychology. 2006. Vol. 27. P. 224-246; Feld L.P., Frey B.S. Tax Compliance as a Result of Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation. // Law and Policy. 2007. Vol. 29. P.102-120; Gadarian S.K. The politics of threat: How terrorism news shapes foreign policy attitudes. // Journal of Politics. 2010. Vol. 72. P. 469-83; Maoz I., McAuley C. Threat, Dehumanization, and Support for Retaliatory Aggressive Policies in Asymmetric Conflict. // Journal of Conflict Resolution. 2008. Vol. 52. P. 93-116; Halperin E. Group-based Hatred in Intractable Conflict in Israel. // Journal of Conflict Resolution. 2008. Vol. 52. P. 713-36; Hug S., Sporri F. Referendums, Trust and Tax Evasion. // European Journal of Political Economy. 2011. Vol. 27. P.120-151; Konrad K., Qari S. The Last Refuge of a Scoundrel? Patriotism and Tax Compliance. // Economica. 2012. Vol. 79. P. 516-533; Feld L.P., Larsen C. Self-Perception, Government Policies and Tax Compliance in Germany. // International Tax and Public Finance. 2012. Vol. 19. P. 78-103; van Winden F. Affective Social Ties – Missing Link in Governance Theory. // Rationality, Markets and Morals. 2012. Vol. 3. P. 108-122

<sup>7</sup> Например, см.: McFadden D. The Revealed Preferences of a Government Bureaucracy: Empirical Evidence. // Bell Journal of Economics. 1976. Vol. 7. No. 1

Проблема состоит в том, что выявить предпочтения на основе эмпирического исследования далеко не всегда возможно: в большинстве случаев сложность и многогранность политических процессов делает возможным введение множества альтернативных объяснений, которые крайне сложно будет сравнивать друг с другом. Далее, политикам, избирателям и бюрократам (как и всем прочим людям) свойственно совершать ошибки – а исследователи в своем анализе могут принимать эти ошибки за «выявленные предпочтения». Роль когнитивных ограничений в политической экономике в принципе остается темой, нуждающейся в детальном анализе<sup>8</sup>. Ситуация становится еще более сложной, если допустить, что игроки в принципе не обладают целостным набором предпочтений, или же что их предпочтения внутренне противоречивы. Иначе говоря, воспользоваться методом «выявленных предпочтений» на практике гораздо сложнее, чем это кажется в теории. В современной литературе, правда, все чаще обращаются к подходу, первоначально свойственному, скорее, социологии – выявлению предпочтений на основе прямых вопросов игрокам (а не наблюдений за их действиями). Например, именно на этом методе опросов основывается быстро растущая экономика счастья (happiness economics). Проблемы, однако, существуют и в этом случае: во-первых, опросами сравнительно легко манипулировать в политических целях (а темы политической экономики часто являются политически значимыми<sup>9</sup>), а во-вторых, во многих случаях реальные предпочтения игроков расходятся с их действиями «на публику» (так называемая «ловушка экспрессивного действия»<sup>10</sup>).

Еще сложнее становится ситуация исследователя, пытающегося включить в свой анализ проблему изменчивости предпочтений<sup>11</sup>. В этой ситуации необходимо не только сформулировать, как выглядели исходные предпочтения игроков, но и как предпочтения должны меняться с течением времени. Впрочем, в этой области есть целый ряд вызывающих большое интерес работ. Например, в анализе электорального поведения успешно используется теория когнитивного диссонанса: по сути дела,

---

<sup>8</sup> См.: Berggren N. Time for Behavioral Political Economy? An Analysis of Articles in Behavioral Economics. // Review of Austrian Economics. 2012. Vol. 25. No. 3

<sup>9</sup> См.: Frey B.S. Tullock Challenges: Happiness, Revolutions and Democracy. CREMA Working Paper No. 12, 2011

<sup>10</sup> См.: Hamlin A., Jennings C. Expressive Political Behavior: Foundations, Scope and Implications. // British Journal of Political Science. 2011. Vol. 41. No. 1; Hillman A.L. Expressive Behavior in Economics and Politics. // European Journal of Political Economy. 2010. Vol. 26. No. 4

<sup>11</sup> О проблемах интеграции эндогенных изменений предпочтений в экономический анализ см: Bowles S. Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions. // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. No. 1

предполагается, что не выбор игроков отражает их предпочтения, а напротив, предпочтения со временем «адаптируются» к сделанному в прошлом выбору<sup>12</sup>. Большинство других известных нам примеров анализа эндогенных предпочтений также основывается на «приближении» предпочтений к некоторому ориентиру – скажем, «адаптация к мнению большинства». Опять же, все перечисленные выше проблемы возникают и в данном случае. Более того, экспериментальные исследования показывают, что измерение предпочтений в лабораторных экспериментах, ставших сегодня основным инструментом поведенческой экономики, вполне может само по себе влиять на предпочтения<sup>13</sup>. Правда, эта проблема, наверное, менее значима для эконометрических исследований, однако если результаты последних становятся предметом общественной дискуссии, подобного «эффекта наблюдателя» исключать нельзя.

### **Культура и политика**

В любом случае, несмотря на описанные сложности, можно констатировать: для эмпирических исследований, в явном виде интегрирующих проблему разнородности и изменчивости предпочтений в анализ, необходимо сформулировать определенные гипотезы относительно того, с какими типами предпочтений «сталкивается» наблюдатель при анализе политического процесса. Такой подход во многих случаях заставляет обратиться к одной из наиболее зыбких концепций общественных наук, которая, тем не менее, может рассматриваться как источник разнородности предпочтений – фактору культуры<sup>14</sup>. Можно констатировать, что многие ведущие исследователи политико-экономических конфликтов рано или поздно переходят к анализу культуры, ментальных моделей и «мягких» неформальных институтов – хотя конкретное «направление перехода» сильно отличается. Если, скажем, для Д. Норта речь шла об отказе от жесткой парадигмы рационального выбора и поиске альтернативных подходов, то Г. Табеллини, скорее, пытается «вписать» проблему культуры в стандартные «рамки» экономической теории<sup>15</sup>. Любопытно и то

---

<sup>12</sup> Mullainathan S., Washington E. Sticking with Your Vote: Cognitive Dissonance and Political Attitudes. // American Economic Journal: Applied Economics, 2009. Vol. 1. No. 1

<sup>13</sup> Smith J. The Endogenous Nature of Social Preferences. Mimeo, 2009

<sup>14</sup> Herrmann-Pillath C. What Have We Learnt from 20 Years of Economic Research Into Culture? // International Journal of Cultural Studies. 2010. Vol. 13. No. 4

<sup>15</sup> North D.C. Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press, 2005; Tabellini G. Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe. // Journal of the European Economic Association. 2010. Vol. 8. No. 4

обстоятельство, что подобный интерес к культуре «перекликается» с целым рядом других подходов конструирования «новой политической экономии», уделяющих основное внимание позитивному анализу идеологий - пусть и с качественно иной методологической перспективой, чем рассматриваемая нами «новая политическая экономия» в экономической и политической науке<sup>16</sup>.

Проблема включения в анализ «культуры» как объясняющего фактора, интерпретируемого как одно из возможных ограничений человеческого поведения, примерно та же самая, что и учета изменчивости предпочтений – полученные объяснения часто оказываются тавтологическими. По сути дела, «культура» используется как синоним «необъясненного фактора», определяющего поведение игроков, что в реальности не содействует приросту нашего знания о предмете. Правда, существуют и другие подходы к включению культуры в анализ. Во-первых, культура может интерпретироваться как зависимая переменная, или даже как равновесное состояние игры (по аналогии с концепцией институтов как равновесий в работах А. Грайфа и М. Аоки). Во-вторых, культура может влиять на отбор равновесных стратегий рациональными игроками. В обоих случаях исследование культуры позволяет получить нетривиальные выводы<sup>17</sup>. Аналогичным образом, нетривиальные выводы могут быть получены и если исследованию подвергается не «культура в принципе», а конкретные механизмы и факторы (например, принадлежность к той или иной конфессии<sup>18</sup> или степень религиозности<sup>19</sup>) – в этом случае, хотя проблема возможных тривиальных

---

<sup>16</sup> Эта традиция лежит в основе журнала «New Political Economy»; в этом случае новая политическая экономия определяется как дисциплина, «рассматривающая экономические доктрины с целью выявления их социологических и политических оснований; ... трактующая экономические идеи и поведение не как рамки анализа, а как убеждения и действия, которые сами нуждаются в интерпретации» (см. Mayer C.S. In Search of Stability: Explorations in Historical Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1987, pp. 3-6). Ср. также концепцию «культурной политической экономии» в Jessop B., Oosterlynk S. Cultural Political Economy: On Making the Cultural Turn without Falling into Soft Economic Sociology. // Geoforum, 2008, Vol. 39, No. 3

<sup>17</sup> Tsebelis G. Rational Choice and Culture. Mimeo, 1997

<sup>18</sup> См., например, Mainwaring S., Perez-Linan A. Why Religions of the World Are Important: Regional Specificities and Region-Wide Diffusion of Democracy. Mimeo, 2005 Классическим, хотя и крайне спорным, примером можно считать дискуссию о роли протестантизма как фактора развития. См.: Spenkuch J. The Protestant Ethic and Work: Micro-Evidence from Contemporary Germany. MPRA Working Paper No. 26444, 2009; Becker S.O., Woessmann L. Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History. // Quarterly Journal of Economics. 2009. Vol. 124. No. 2; Blum U., Dudley L. Religion and Economic Growth: Was Weber Right? // Journal of Evolutionary Economics. 2001. Vol. 11. No. 2; Grier R. The Effect of Religion on Economic Development: A Cross National Study of 63 Former Colonies. // Kyklos. 1997. Vol. 50. No. 1; Becker S.O., Woessmann L. The Effect of Protestantism on Education before the Industrialization: Evidence from 1816 Prussia. // Economics Letters. 2010. Vol. 107. No. 2; Renneboog L., Spaenjers C. Religion, Economic Attitude, and Household Finance // Oxford Economic Papers. 2012. Vol. 64. No. 1

<sup>19</sup> Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's Opium? Religion and Economic Attitudes. // Journal of Monetary Economics, 2003. Vol. 50. No. 1; Barro J., McCleary R. Religion and Economic Growth. // American Sociological Review. 2003. Vol. 68. No. 5

выводов и существует (скажем, нормы любой религии могут интерпретироваться столь многообразными способами, что на практике позволяют подтвердить или опровергнуть любую гипотезу<sup>20</sup>), тщательный анализ конкретных норм и практик позволяет ее смягчить или избежать.

Введение в анализ фактора культуры позволяет поставить вопрос и о соотношении роли перераспределительных конфликтов и факторов культуры как движущих сил эволюции экономики и политики. «Разделить» эти две составляющие в общем случае, конечно, невозможно (хотя бы потому, что перераспределительные конфликты сами по себе определяются влиянием факторов культуры), однако в отдельных ситуациях сопоставление «политики» и «культуры» как движущих факторов развития экономической системы все же возможно. В настоящем докладе мы хотели бы привести конкретный пример, основанный на наших исследованиях процессов интеграции рынков и «провинциального протекционизма» в современном Китае<sup>21</sup>. Интерес при этом представляют не столько конкретные результаты, сколько общая стратегия сопоставления роли культуры и политики.

Проблема внутренней экономической интеграции, свойственная в той или иной степени практически всем развивающимся странам, вот уже на протяжении десятилетия остается предметом острых дискуссий при исследовании Китая. С одной стороны, целый ряд работ констатирует, что китайская экономика состоит из локально обособленных рынков, разрыв между которыми связывается с активными протекционистскими действиями провинций. С другой – факт отсутствия рыночной интеграции (сам по себе, кстати сказать, не нашедший окончательного подтверждения в эмпирических исследованиях) еще не означает присутствия «целенаправленных» усилий регионов по защите своих рынков. Другой альтернативой может являться культурная фрагментация Китая. Даже если не учитывать «национальные окраины» (по которым, в любом случае, практически отсутствуют сколь бы то ни было достоверные статистические данные), среди собственно китайцев (хань) крайне сильны «локальные

---

<sup>20</sup> Хорошим примером можно считать дискуссию о роли ислама в политике и экономике, см.: Meyersson E. Religion, Politics and Development. Stockholm: SSE, 2010; Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does Culture Affect Economic Outcomes? // Journal of Economic Perspectives. 2006. Vol. 20. No. 2; Noland M. Religion and Economic Performance. // World Development. 2005. Vol. 33. No. 8; Potrafke N. Islam and Democracy // Public Choice. 2012. Vol. 151. No. 1-2; Rowley C.K., Smith N. Islam's Democratic Paradox: Muslims Claim to Like Democracy, So Why Do They Have So Little? // Public Choice. 2009. Vol. 139. No. 3-4; Maseland R., van Hoorn A. Why Muslims Like Democracy Yet Have So Little of It // Public Choice. 2011. Vol. 147. No. 3-4

<sup>21</sup> См.: Herrmann-Pillath C., Libman A., Yu X. Economic Integration in China: Politics versus Culture. Mimeo, 2012. Там же приводится более детальный обзор литературы, посвященной рассматриваемой проблематике.

идентичности», накладывающие отпечаток на деловые практики и выбор партнеров для сделок. Особенность Китая состоит и в том, что эти локальные идентичности (в некоторых случаях насчитывающие более длительную историю, чем некоторые европейские нации) могут быть «измерены» количественно – хорошим показателем в этой связи выступает лингвистическая разнородность Китая: различия между диалектами китайского, как известно, сопоставимы с различиями между европейскими языками одной языковой семьи, а не с различиями диалектов одного языка.

В нашем исследовании, соответственно, используя методы пространственной эконометрики, мы сопоставляем влияние на процессы рыночной интеграции формальных границ провинций и границ «языковых зон», то есть сфер распространения тех или иных диалектов. Результаты недвусмысленно свидетельствуют о фрагментации китайской экономики: если внутри провинций уровень интеграции является достаточно высоким, границы провинций все же служат эффективными «ограничителями» экономической активности. Однако с «языковыми зонами» ситуация совершенно другая: если одна «языковая зона» разделена между несколькими провинциями, общность локальной идентичности не содействует росту экономической интеграции; внутри же провинции лингвистическая разнородность не препятствует интеграции рынков. Подводя итог, в данном конкретном случае «политика» оказывается сильнее «культуры». Естественно, было бы наивно делать какие бы то ни было обобщающие выводы на основе анализа конкретной ситуации, конкретной страны и конкретного периода – важен, скорее, общий подход.

Подводя итог, наверное, одной из интереснейших проблем в развитии новой политической экономии можно считать сравнительную роль «разнородности предпочтений» и «перераспределительных конфликтов» как факторов, учитывающихся в формальных моделях и эмпирических исследованиях. «Простым» решением было бы сосредоточиться на перераспределении как факторе, позволяющем сформулировать более ценные с научной точки зрения, фальсифицируемые гипотезы. Однако более «интересным» решением является формулировка эксплицитных теорий о характере «предпочтений», с которыми должен был бы сталкиваться исследователь в тех или иных обстоятельствах – а также тестирование соотношения «перераспределительных конфликтов» и «культуры» в тех или иных ситуациях.