



Munich Personal RePEc Archive

Positive Collaboration: Factors and Mechanisms of Evolution

Polterovich, Victor

CEMI RAS, MSE MSU

29 August 2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/73448/>
MPRA Paper No. 73448, posted 31 Aug 2016 09:42 UTC

ПОЗИТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ ЭВОЛЮЦИИ*

В. М. Полтерович

ЦЭМИ РАН и МШЭ МГУ им. М. В. Ломоносова

Аннотация

Предлагается различать два типа сотрудничества: позитивное (не направленное против третьих лиц) и негативное. Рассматривается гипотеза о том, что в процессе общественного развития соотношение транзакционных издержек трех основных типов координации – конкуренции, власти и сотрудничества – меняется в пользу последнего. Исследуются механизмы, ответственные за реализацию этой тенденции, сделана попытка объяснить ее немонотонный характер. Показано, что усиление роли позитивного сотрудничества во многом обусловлено культурными изменениями: ростом культуры толерантности, распространением космополитизма и альтруизма, увеличением горизонта планирования и радиуса доверия. Исследуется значение институтов позитивного сотрудничества в процессах догоняющего развития; показано, что шоковый характер реформ может вести к формированию механизмов негативного сотрудничества. Намечена программа дальнейшего развития изложенных идей на основе междисциплинарных исследований.

Ключевые слова: координация, позитивное и негативное сотрудничество, транзакционные издержки, Золотое правило нравственности, толерантность, космополитизм, альтруизм, радиус доверия, догоняющее развитие

JEL: B00, B4, B52, N00, P11

Positive Collaboration: Factors and Mechanisms of Evolution

V. M. Polterovich

CEMI RAS and MSE MGU

Abstract

It is proposed to distinguish between two types of collaboration: a positive (not directed against third parties) and a negative one. I consider the hypothesis that in the process of social development, transaction costs ratio of the three main types of coordination - competition, power, and collaboration - is changing in favor of the latter. The mechanisms responsible for the implementation of this tendency are studied, and an attempt to explain its nonmonotonicity is made. It is shown that the strengthening role of positive collaboration is largely explained by cultural changes: the increase of tolerance culture, the spread of cosmopolitanism and altruism, increasing planning horizon as well as trust radius. I demonstrate the importance of the institutions of positive collaboration in the process of catching-up development; it is shown that shock reforms could lead to the formation of negative collaboration mechanisms. For the further development of these ideas, a program of interdisciplinary researches is outlined.

Keywords: coordination, positive and negative collaboration, Golden rule of morality, transaction costs, tolerance, cosmopolitanism, altruism, radius of trust, catching-up development

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект №14-02-00234а).

1. Введение

В работе Полтерович (2015) была предпринята попытка показать, что в процессе эволюции сфера действия механизмов насилия, встроенных в институты конкуренции и власти, сокращается за счет расширения сферы и значимости институтов сотрудничества. Отсюда следует, что предположения об эгоистической природе человека и о конкуренции как главной движущей силе прогресса, лежащие в основе экономического мейнстрима и многих политологических конструкций, приводят к искаженным представлениям о важнейших тенденциях социально-экономического развития. В то же время исходная анархистская идея примата институтов сотрудничества над механизмами конкуренции и власти, казавшаяся чисто нормативной и более того - утопической, обретает эмпирические основания. Способствуя развитию таких институтов, мы отнюдь не ломаем «естественный ход вещей», а напротив, ускоряем его.

Такой взгляд на эволюцию общества и на задачу его совершенствования составляет основу предложенной в Полтерович (2015) философии сотрудничества (коллаборативизма). В настоящей статье мы уточняем и развиваем ее идеи в нескольких направлениях. Прежде всего, здесь вводятся понятия позитивного (не направленного против третьих лиц) и негативного сотрудничества. Тезис о расширении сферы сотрудничества относится, конечно, к его позитивному варианту. В цитируемой работе этот факт был отмечен лишь мельком; он, однако, заслуживает более тщательного рассмотрения. При сопоставлении трансакционных издержек трех основных механизмов координации – конкуренции, власти и сотрудничества более детально разработана тема морально-психологических издержек конкуренции и указаны предпосылки снижения относительных издержек сотрудничества. Исследуются механизмы, ответственные за реализацию этой тенденции. Показано, что усиление роли позитивного сотрудничества во многом обусловлено культурными изменениями: ростом культуры толерантности, распространением космополитизма и альтруизма, увеличением горизонта планирования и радиуса доверия.

Следует особо подчеркнуть, что указанная выше тенденция к расширению сферы позитивного сотрудничества в полной мере проявилась лишь в двадцатом веке для развитых стран. В статье Полтерович (2015) отмечалось, что этот процесс был немонотонным. Вопрос о природе немонотонности представляется важным и интересным.

Ниже мы пытаемся продвинуться в его понимании, опираясь на различие понятий кооперативной эффективности (введено в Cowen, Sutter (1999)) и коллаборативности; первое характеризует способность индивида к согласованию усилий с другими агентами, а второе – стремление к сотрудничеству. Кроме того, исследуется значение институтов позитивного сотрудничества в процессах догоняющего развития и выявляется одна из причин немонотонности – шоковый характер институциональных преобразований, характерный для революций и «радикальных» реформ. Будут приведены примеры, показывающие, что в этом случае естественно возникают механизмы негативного сотрудничества¹, которые приходится разрушать или перестраивать в процессе дальнейшего развития.

Философия сотрудничества не противоречит наблюдению, согласно которому в процессе общественной эволюции конкуренция играла и все еще продолжает играть важную роль. Хорошо известно, что наиболее жесткая форма конкуренции – война явилась едва ли не важнейшим стимулом для развития социально-экономических механизмов и технологий в докапиталистических обществах, да и в новое время решающий импульс к изобретению и распространению информационных технологий сформировался, как известно, в рамках военных разработок. Еще во времена Канта война считалась «естественным состоянием» взаимоотношений между странами (Кант, 1994)². Вплоть до середины 70-ых годов прошлого века, когда Хайек и Фридмен получили свои Нобелевские премии, могло казаться, что конкуренция является естественным («спонтанным») порядком экономической и политической жизни. Сегодня есть все основания утверждать, что в развитых странах роль механизмов конкуренции снижается, и в этом смысле они столь же преходящи, как и механизмы войны.

Опишем план дальнейшего изложения. Мы начнем с уточнения основных понятий (раздел 2), а затем сопоставим издержки, характерные для институтов конкуренции, власти и сотрудничества и тенденции их изменения (разделы 3,4). Раздел 5 посвящен более детальному рассмотрению понятий позитивного и негативного сотрудничества; здесь сделана попытка объяснить немонотонный характер эволюции изучаемых механизмов. Затем рассматриваются направления эволюции морали и гражданской культуры, способствующие становлению позитивного сотрудничества (раздел 6), и приводится перечень выявленных закономерностей (раздел 7). В разделе 8 обсуждаются роль позитивного и причины негативного сотрудничества в процессах догоняющего развития. Далее намечены направления дальнейшей разработки изучаемой

¹ Эта линия анализа – продолжение работы Полтерович (2016).

²Трактат впервые опубликован в 1795 г.

междисциплинарной темы (раздел 9). В заключении сформулированы простые рекомендации для экономической политики, связанные с настоящим исследованием.

2. Об основных понятиях: конкуренция, сотрудничество, власть

Понятие конкуренции, несмотря на его фундаментальность для экономической теории, не имеет общепринятого определения; разные авторы используют его в разных значениях (см., например, обзор в Metcalfe, Ramlogan and Uyara, 2002). Это не в меньшей степени относится и к понятиям сотрудничества и власти. Чтобы избежать путаницы, поясним, какой смысл вкладывается в эти понятия в данной работе.

Взаимодействие между несколькими участниками будем называть сотрудничеством (конкуренцией), если отказ от взаимодействия любого из них не выгоден (выгоден) каждому из остальных. Кроме того, предполагается, что сотрудничество является свободным, т. е. отсутствует принуждение к сотрудничеству одних участников другими путем насилия. Механизмы власти, напротив, предполагают, что один или группа участников обладают монополией на насилие над другими участниками, ограничивающее их выбор. Говоря о власти, мы будем иметь в виду, главным образом власть государства.

Приведенные формулировки не являются точными определениями. В рамках формальной модели нам пришлось бы описать, что именно означает «отказ от взаимодействия», как могут меняться стратегии остальных участников при отказе одного из них, следует ли под принуждением путем насилия понимать изъятие собственности, и т. п. При попытке уточнения немедленно обнаруживается возможность многих разных вариантов.

Данная статья базируется на аргументации, которая, как я надеюсь, не зависит от вариантов уточнения используемых понятий, оставляя тем самым более тонкую работу будущим исследователям.

Вместе с тем, нам придется избегать соблазна использовать обыденную характеристику тех или иных механизмов. Например, спортивный турнир, вообще говоря, нельзя отнести ни к механизмам конкуренции, ни к механизмам сотрудничества, так как каждый игрок может быть заинтересован в участии одних партнеров и в исключении других.

Как уже было отмечено, говоря о власти, мы будем иметь в виду главным образом государственную власть. При этом властные отношения и отношения подчинения для нас не являются синонимами. Подчинение вполне может быть добровольным и таким образом присутствовать в механизмах сотрудничества, иерархичность их структуры не исключается.

Сотрудничество характерно и для членов благотворительных организаций, и для участников мафиозных группировок. В связи с этим следует различать негативное и позитивное сотрудничество. В дальнейшем под негативным понимается такое сотрудничество, в рамках которого желаемый результат достигается за счет аутсайдеров. В противном случае будем считать сотрудничество позитивным³.

Эти формулировки при анализе конкретных ситуаций также нуждаются в уточнении. Такая необходимость нередко возникает, например, в судебной практике при оценке соглашений (сговора) нескольких компаний. Мы и в этом случае ограничимся рассмотрением очевидных ситуаций.

Все три типа взаимодействия - конкуренция, власть и сотрудничество, - изучаемые в настоящей работе, относятся к механизмам координации. Можно предположить, что все механизмы координации являются в том или ином смысле комбинацией этих трех базовых конструкций. Данный вопрос представляется интересным направлением будущих исследований⁴.

В дальнейшем, анализируя эволюцию трех упомянутых механизмов, я обращаю особое внимание на изменениях сферы насилия. Кроме того я говорю об ужесточении или смягчении конкуренции, имея в виду величину потерь, которые несет проигравший в конкурентном взаимодействии. Если эти потери незначительны, так что результатом является выигрыш всех игроков, то конкуренция фактически превращается в элемент сотрудничества, обеспечивающий экспериментирование с целью отбора эффективных стратегий.

3. Конкуренция, власть и сотрудничество: источники издержек и выгод

Я предполагаю, что в процессе эволюции преимущество получает тот механизм координации, который позволяет достигать общественных целей с меньшими материальными, социальными и морально-психологическими издержками⁵. Поэтому их

³ Такое различие является весьма грубым. Не ясно, например, к какому классу отнести альянс нескольких фирм, завышающих цены на продукцию и одновременно сотрудничающих при разработке новых технологий. Не ясно также, можно ли считать позитивным сотрудничество в рамках религиозной секты, запрещающей своим членам участвовать в общественной жизни. В дальнейшем мы ограничимся рассмотрением случаев, где подобные вопросы не возникают. Отметим, однако, необходимость более детальной классификации механизмов сотрудничества.

⁴ Классификация и эволюция механизмов координации явились предметом доклада В. Е. Дементьева и Е. В. Устюжаниной «Эволюция форм организации бизнеса» на XI Симпозиуме по эволюционной экономике, проходившем 24-26 сентября 2015г. в Пущино. Я благодарен авторам за замечания, побудившие меня уточнить содержание используемых мною понятий.

⁵ Это не означает, что именно такой механизм обязательно реализуется.

сопоставление – необходимый этап нашего анализа. Укажем основные источники издержек экономической конкуренции⁶.

- Успех одних фирм достигается за счет потерь конкурентов. Проекты неудачников оказываются нереализованными или бесполезными – ресурсы тратятся впустую. Наиболее явное проявление неэффективности - банкротства.
- Конкуренция- взаимодействие на микроуровне; в отсутствии регулирования ее важные глобальные результаты не учитываются конкурентами и подчас оказываются разрушительными. Хорошо известный источник неэффективности конкуренции – неполный учет экстерналий.
- Конкуренция локальна и во времени. Из-за короткого планового горизонта решения агентов нередко оказываются неэффективными на длительном временном интервале.
- Еще один эффект локальности конкурентных взаимодействий – образование «пузырей» на финансовых рынках и, как следствие, финансовые кризисы.
- Конкурентная система неустойчива относительно формирования рыночной власти. Крупные фирмы обладают конкурентными преимуществами, поэтому «свободный» конкурентный рынок неизбежно трансформируется в ту или иную форму олигополии или даже монополии. Подтверждение этого тезиса – наличие органов антимонопольного регулирования во всех развитых странах.
- Конкуренция нередко сопряжена с неадекватными транзакционными издержками- избыточной рекламой, законными и незаконными приемами получения информации о конкуренте, ценовыми войнами.
- Конкуренция приводит к избыточному неравенству, порождающему социальные издержки. Неравенство лишь частично определяется способностями агента и интенсивностью прилагаемых усилий. Немалую роль играет случайный успех, сама возможность которого создается обществом, которое тем самым в условиях полной свободы оказывается обделенным. Отсюда, в частности, возникает необходимость прогрессивного налогообложения – нерыночной по сути меры.
- Особого рассмотрения заслуживают морально-психологические издержки конкуренции.

Здесь уместно сделать небольшое отступление. До сих пор еще на государственные решения в России и в других странах оказывает существенное влияние идеология экономического либерализма. Анализ воззрений классиков этого направления (см. Автономов (2015), где представлен обзор взглядов Бастиа, Мизеса, Хайека, Ойкена, Фридмена) показывает, что в основе этой идеологии лежат три следующих тезиса.

⁶ Перечень источников издержек конкуренции заимствован из Полтерович (2015, с. 50-51), но тема морально-психологических издержек разработана здесь более детально.

- 1). Свободная конкуренция - наиболее эффективный механизм.
- 2). Конкуренция не противоречит фундаментальным принципам этики, поскольку совершенный рынок означает безличное соперничество, не порождающее враждебности к конкурентам (Фридмен).
- 3). Конкуренция – естественный («спонтанный» по Хайеку) порядок. Только конкуренция может обеспечить свободу индивида.

Первый тезис нашел отражение в экономической теории: речь идет о Первой теореме всеобщего благосостояния, утверждающей, что конкурентное равновесие Парето-оптимально. Однако, эта теорема, как и соответствующий тезис классиков либерализма, базируется на моделях, описывающих не процесс конкуренции, а лишь ее гипотетический результат, где конкуренция как таковая отсутствует. Ни одна из перечисленных выше статей издержек конкурентного равновесия в этих моделях не отражена. Между тем, «...экстерналии и провалы рынка являются не исключением, а правилом» (Стиглиц, 2011). По этой причине и в силу затратности процесса достижения равновесия, связанного с банкротствами и периодически порождающего кризисы, пренебречь этими издержками нельзя (Branch, 2002).. Не случайно некоторые экономисты называют концепцию совершенной конкуренции утопическим капитализмом (Розанваллон, 2007⁷; Боулз, 2011).

Второй тезис также не соответствует наблюдениям. Поскольку реальная конкуренция порождает рыночную власть, конкуренты в противоположность гипотезе Фридмена знают друг друга. Нет оснований предполагать, что стремясь победить соперника, они следуют Золотому правилу нравственности⁸ или Десятой заповеди. Особенно явно это проявляется в кризисные периоды. Имея в виду последний из них, Стиглиц пишет: «Как и в периоды многих предшествующих банковских кризисов, каждый эпизод нынешнего кризиса характеризуется отсутствием угрызений совести» (Стиглиц, 2011, с. 332).

«Свободная» конкуренция сопряжена с насилием – экономическим и даже физическим: за банкротство в прошлом предусматривалось тюремное заключение, а за ценовой сговор – даже в наше время. В противоречии с тезисом 3) экономическая конкуренция, как и война, обеспечивает свободу лишь сильным. На это обратил внимание еще Фрэнк Найт, основатель Чикагской школы, недавнего оплота экономического либерализма. Поясняя свое утверждение о том, что «конкурентная система... далеко не соответствует нашим высшим идеалам», он писал о том, что рынок – не благородная игра, поскольку не

⁷ Автор признателен О. И. Ананьину за эту ссылку.

⁸ «Не делай другим того, чего не желаешь себе». Другие формулировки см. в статье Гусейнов (1972).

предусматривает гандикапов для слабых (Найт, 2009, с. 127-141). Как бы ни был «закален» предприниматель, действуя в таких условиях он не может не испытывать психологический дискомфорт.

Утверждение о том, что только конкуренция способна обеспечить свободу индивида, во многом основано на ее сравнении с централизованным государственным управлением как единственной альтернативой. Но есть и другая альтернатива – координация за счет сотрудничества при свободе выбора партнеров и правил взаимодействия. При этом конкуренция не запрещается, но, как будет показано ниже, все в большей степени проигрывает сотрудничеству по уровню издержек.

Оба альтернативных вида координации – сотрудничество и власть – предусматривают возможность сбора более полной информации, принятие решений на ее основе и объединение усилий для их реализации. Это дает возможность учета и использования экстерналий, а также экономии на эффектах масштаба, например, при выявлении информации о спросе, при организации снабжения и сбыта, при создании инноваций, при защите своих интересов. Кроме того, таким образом обеспечивается более надежное страхование рисков, в частности, вследствие доступа к более дешевым кредитам и за счет механизмов перераспределения выигрыша, снижающих вероятность банкротства каждого агента.

С другой стороны, координация в рамках институтов сотрудничества и власти не только требует затрат сама по себе, но и связана с разными типами оппортунистического поведения: искажением информации, коррупцией, эффектом безбилетника. Эти издержки снижаются при конкуренции. Кроме того властная координация страдает от несовпадения интересов и целей управляющих и управляемых, что порождает высокие издержки принуждения.

Сотрудничество не означает отсутствия власти, но лишь минимизацию власти, основанной на насилии. Сотрудничество предполагает свободу выбора партнеров и формы координации. Сотрудничество не требует принуждения; здесь несовпадение интересов и целей разрешается путем отыскания компромиссных вариантов. Но механизмы достижения компромисса требуют затрат и могут оказаться неэффективными при низких уровнях гражданской культуры и человеческого капитала.

Наконец, и это следует особо подчеркнуть, сотрудничество может быть направлено на извлечение выгоды за счет третьих лиц (например, монопольной прибыли), снижая тем самым общественное благосостояние. В разделе 5 мы обсудим возникающие в связи с этим проблемы.

4. Предпосылки снижения относительных издержек сотрудничества

Целый ряд тенденций, проявляющихся в процессе социально-экономического развития, способствуют снижению относительных издержек сотрудничества. Мы ограничимся перечислением и краткими комментариями.

а). Технический прогресс.

Усложнение технологий ведет к усилению положительных эффектов координации, а совершенствование систем связи и информационных технологий - к уменьшению издержек координации, осуществляемой в рамках институтов сотрудничества и власти.

Одновременно совершенствование техники влечет за собой увеличение издержек силового противостояния, стимулируя тем самым расширение сотрудничества в международных отношениях. Благодаря развитию IT технологий возникают новые формы сотрудничества, такие как социальные интернет – сети.

б) Рост благосостояния способствует развитию социально-психологической структуры личности: укреплению норм честности и добросовестности (Anechiarico, 1996), повышению значимости будущего (увеличению планового горизонта, см. Strulik, 2012), распространению альтруизма и космополитизма. Эти изменения уменьшают издержки сотрудничества, смягчают проблему безбилетника.

с) Рост человеческого капитала облегчает обучение сотрудничеству (Axelrod, 2006), повышает умение достигать компромисса.

д) Развитие социальных отношений ведет к росту доверия членов общества друг другу (Society at a Glance..., 2011), это существенно снижает издержки сотрудничества.

е) В процессе институционального развития формируются институты достижения компромисса, такие как, например, парламентские комитеты, ассоциации бизнеса, другие институты гражданского общества.

5. Позитивное и негативное сотрудничество

Напомним, что мы называем негативным сотрудничеством, в рамках которого желаемый результат достигается за счет аутсайдеров. Среди очевидных примеров - мафиозный клан, террористическая организация, картель, имеющий целью обретение рыночной власти для повышения цен. В связи с этим возникает вопрос, всегда ли нужно стремиться к повышению способности к сотрудничеству в обществе. В статье Cowen, Sutter (1999) на этот вопрос дается отрицательный ответ. Авторы пишут: «Та же самая техника кооперирования, которая позволяет индивидам производить общественные блага, дает

возможность некоторым из них объединяться и преследовать свои собственные интересы за счет других» (р. 162). Авторы вводят понятие кооперативной эффективности (cooperative efficacy), имея в виду способность людей объединяться и координировать свои действия во имя достижения общих целей. По их мнению, повышение кооперативной эффективности может нанести вред обществу, например, увеличивая степень картелизации экономики или усиливая дискриминацию меньшинств в результате объединения представителей большинства населения. Повышение кооперативной эффективности членов общества облегчает правительству достижение общественных целей, но, как показывают примеры нацистских и коммунистических режимов, также расширяет возможности правящей элиты наживаться за счет общества. Кроме того, кооперативная эффективность может повысить вероятность успеха вооруженной оппозиции и тем самым способствовать политической нестабильности. В статье утверждается, что «кооперативные общества», утверждая примат коллективного над индивидуальным, часто обнаруживают меньшую предпринимательскую активность, низкую склонность к инновациям, меньшее разнообразие и больший конформизм (Cowen, Sutter, 1999, р. 164). Механизмы сотрудничества, как правило, производят как общественные блага, так и антиблага, в той или иной мере достигая своих целей за счет аутсайдеров. Поэтому задача состоит не в том, чтобы увеличивать кооперативную эффективность, а в том, чтобы найти ее оптимальный уровень, так чтобы предельные выгоды кооперации равнялись предельным издержкам.

Работа (Cowen, Sutter, 1999) вызвала дискуссию (см. Caplan, Stringham, 2003; Cowen, Sutter, 2005), обсуждение которой не входит в нашу задачу. В контексте предлагаемой здесь концепции приведенные выше аргументы порождают важный вопрос: способствует ли усиление роли сотрудничества повышению общественного благосостояния?

Ответ, данный в статье (Cowen, Sutter, 1999) не кажется мне убедительным по трем причинам. Во-первых, примеры, приведенные в статье, показывают только, что кооперативная эффективность может иметь одновременно как положительные, так и отрицательные последствия для общества, но отнюдь не демонстрируют существование оптимального уровня кооперативной эффективности. Во-вторых, кооперативная эффективность не является исчерпывающей характеристикой сотрудничества, она характеризует лишь умение координировать свои действия с действиями других индивидов для достижения заданной цели. Эта способность вполне аналогична тем, которые мы наблюдаем в муравейнике, пчелином рое или стае обезьян. Человек обладает ею просто потому, что он общественное животное. По мере развития цивилизации кооперативность росла, поскольку являлась важнейшим условием выживания,

предпосылкой обороноспособности и эффективности производства материальных благ. Однако, наряду с умением важно также стремление к сотрудничеству с достаточно обширным множеством индивидов. Это последнее качество мы будем называть коллаборативностью и (по аналогии с радиусом доверия) будем говорить о радиусе коллаборативности. Радиус коллаборативности определяется не столько техническим уровнем общества, сколько массовой культурой. Ниже будет показано, что здесь возобладали тенденции, способствующие развитию позитивного сотрудничества.

Третье возражение против концепции оптимального уровня кооперативной эффективности опирается на необходимость различения (относительно) краткосрочных и долгосрочных эффектов. На отдельных этапах общественного развития технические способности к кооперации могут расти быстрее радиуса коллаборативности. Этому способствует неравномерный рост кооперативной эффективности. Вначале очередной сдвиг затрагивает относительно узкую группу лиц, элиту, а уже потом постепенно распространяется на остальные слои общества. Неравномерность уровней кооперативной эффективности создает предпосылки для извлечения выгоды элитой за счет остальных членов общества. Это обстоятельство и, конечно, жесткость социальных структур, способствуют ограничению радиуса коллаборативности и формированию механизмов негативного сотрудничества. Но общественная потребность в совершенствовании человеческого капитала способствует выравниванию уровней кооперативной эффективности и возникновению сообществ, противостоящие элите⁹; в результате усиливается роль конкуренции и / или власти. Однако потребность в сокращении высоких транзакционных издержек, характерных для этих механизмов (см. разделы 3, 4), заставляет враждующие коалиции искать новые пути взаимодействия. Легализуется оппозиция, вооруженная борьба за власть заменяется на парламентскую; конкурирующие фирмы образуют альянсы для разработки и совместного продвижения новых продуктов; воевавшие в прошлом государства заключают договора о сотрудничестве. В результате увеличивается радиуса коллаборативности и происходит очередное расширение сферы позитивного сотрудничества.

Подобный процесс не характерен для таких структур как армия или полиция, опирающихся в основном на кооперативную эффективность. Еще один феномен, заслуживающий упоминания, - коллективистские сообщества, где господствующей элите

⁹ Видимо, важную роль в этом процессе играет распространение в обществе лидерских качеств (см. Platow, Haslam, Reicher (2015) и King, Johnson, Van Vugt (2009)). Это интересная тема для дальнейшего исследования.

удается «сплотить» участников, предотвращая в течение длительного (но ограниченного) периода развитие коллаборативности и формирование конкурирующих сообществ.

Таким образом, в долгосрочной перспективе происходит вытеснение негативного сотрудничества, в то время как роль позитивного сотрудничества растет. Подчеркнем, что приведенные выше рассуждения объясняют немонотонность этого процесса – феномен, который был продемонстрирован на фактическом материале в статье Полтерович (2015).

6. Эволюция морали и гражданской культуры

Решающую роль в становлении позитивного сотрудничества, играет эволюция морали и гражданской культуры. Рассмотрим наиболее важные в рассматриваемом контексте направления эволюции.

а). Интериоризация моральных норм.

Системы морали, сложившиеся в рамках всех основных современных культур, опираются на уже упоминавшееся выше Золотое правило нравственности. Из него, в частности, следует предписание честного, добросовестного поведения по отношению ко всем людям независимо от их групповой принадлежности¹⁰. Тем самым осуждается оппортунизм, порождающий проблему безбилетника и являющийся одним из основных препятствием для формирования механизмов сотрудничества.

Действующая в обществе норма может поддерживаться за счет организованного насилия, социального одобрения и осуждения или благодаря интериоризации (интернализации) норм. В последнем случае стимулом к следованию норме является не внешнее воздействие, а оценка своего поведения самим индивидом. Поступая со своей собственной точки зрения неправильно, он чувствует неудовлетворенность или даже угрызения совести. Стремясь избежать таких чувств, он старается вести себя в соответствии с интериоризованной нормой.

¹⁰ «Золотое правило в свернутом виде содержит этическую стратегию поведения, сформулированную ... в противовес нравственным устоям ... доцивилизационного (родоплеменного, кланового) строя жизни, который держался на двух фундаментальных принципах: а) изначальном, безусловном разделении людей на «своих» и «чужих»; б) коллективной ответственности индивидов в пределах родовой общности. Золотое правило задает нравственную перспективу, в которой радикальным образом снимается оба этих принципа. По контрасту с ними а) формулируется равенство людей независимо от какой бы то ни было их групповой принадлежности и б) утверждается принцип индивидуальной ответственности поведения» (Гусейнов, 1972).

Принуждение путем насилия требует значительных затрат, а социальное одобрение-осуждение не всегда эффективно. Интериоризация норм честности и добросовестности снижает издержки сотрудничества.

Интериоризация норм обычно рассматривается как результат воспитания, воздействия культуры и общественной политики. Обзор работ на эту тему можно найти в Kuczynski, Knafo (2014), а некоторые примеры в (Nyborg, 2003).

Возникает вопрос: становится ли по мере общественного развития процесс интериоризации норм, вытекающих из Золотого правила, более массовым и более эффективным? Иными словами, охватывает ли он все большую долю людей и обеспечивает ли он все более последовательное исполнение нормы отдельным индивидом?

Имеется ряд аргументов в пользу положительного ответа на этот вопрос. В частности, известно, что число убийств в Европе на 10 тыс. населения с 12 века убывало (Eisner, 2003). На более коротких промежутках времени уровень преступности, вообще говоря, менялся немонотонно, но в последние 20 лет он падает в развитых странах.

Косвенным подтверждение той же гипотезы является отрицательная связь между частотой нарушения моральных норм и уровнем экономического развития, измеряемым величиной душевого ВВП (или ВНП). Такая связь обнаруживается, в частности, при межстрановых сопоставлениях индексов коррупции, в экспериментах по оценке частоты нечестного поведения (Hugh-Jones, 2015), в отношении студентов к списыванию (Magnus et al, 2002). Трудность, однако, в том, что эволюция может быть вызвана изменениями интенсивности внешнего принуждения, например, усилением полицейского контроля и повышением качества работы следственных органов. Исследование динамики интериоризации норм в процессе общественного развития остается важной задачей.

б). Повышение значимости будущего

Есть основания предполагать, что повышение значимости будущего при принятии решений индивидами, снижая вес краткосрочной выгоды, способствует укреплению моральных норм и уменьшает вероятность оппортунистического поведения. Этот процесс тесно связан с усилением роли интегральной общественной оценки индивида – репутации в его взаимодействиях с другими людьми. Распространенной мерой значимости будущего является норма дисконтирования, отражающая эквивалентность для индивида двух денежных сумм, полученных в последовательные моменты времени¹¹.

¹¹ Более точно, функцию времени t называют нормой дисконтирования агента, если для него сумма денежных средств m_t , полученная в момент t , эквивалентна сумме $m_{t-1}/(1+r_t)$, полученной в момент $t-1$ (при отсутствии инфляции). Чем меньше норма, тем выше агент ценит будущие блага. При моделировании норму

Снижение нормы фактически означает увеличение индивидуального горизонта планирования.

Известно, что горизонт планирования увеличивается с ростом богатства индивида (см., например, Strulik, 2012). Поэтому кажется весьма правдоподобным, что в процессе общественного развития типичный индивидуальный горизонт планирования рос. Тем не менее, это пока остается лишь гипотезой.

с). Рост культуры толерантности

Почти очевидно, что со временем число толерантных людей увеличивается, и их толерантное отношение распространяется на все более широкий круг контрагентов. Хотелось бы, однако, иметь детальный анализ этого процесса. Насколько мне известно, к настоящему времени на эту тему имеются лишь исторические исследования весьма частного характера (см., например, Bikk, 2007).

d). Увеличение уровня доверия.

Обзор обширной литературы по проблеме доверия содержится в работе Белянин, Зинченко (2010). Там же приведены данные (с. 16), демонстрирующие, что индекс доверия имеет тенденцию к увеличению при росте душевого ВВП страны, хотя есть и заметные исключения. Исключения частично объясняются, если характеризовать доверие не только интенсивностью, но и радиусом, измеряющим совокупность людей, с которыми реально взаимодействует индивид (см. Delhey, Newton, and Welzel, 2011). Процесс изменения доверия, видимо, был немонотонным: в период урбанизации интенсивность доверия падала, а радиус доверия постепенно расширялся. Скорей всего, этому содействовал и рост культуры толерантности. Необходимы дальнейшие исследования, чтобы проверить эти гипотезы.

е). Распространение альтруизма

Наряду с ростом толерантности и доверия, распространение альтруизма существенно снижает издержки сотрудничества. Механизмы формирования альтруизма рассмотрены в недавнем обзоре Kurzban, Burton-Chellew, West (2015). Было бы важно совместить их с историческим контекстом.

f). Социальная ответственность бизнеса

дисконта обычно считают положительной и часто - постоянной. В этом случае ценность отдаленных во времени благ приближается к нулю, поэтому уменьшение нормы фактически означает увеличение горизонта планирования. Отметим, что в англоязычной литературе, описывая отношение индивида к будущему, используют термин "patience" (терпеливость).

Распространение представлений о том, что задача бизнеса не должна ограничиваться получением прибыли, что бизнес не является лишь частным делом собственника и менеджера и что они несут ответственность перед обществом за свою деятельность, является признанием ущербности «свободной» конкуренции как базового принципа организации экономических взаимодействий.

g). Распространение космополитизма

Распространение космополитизма не только является основой расширения сотрудничества в отношениях между странами, но и позитивно сказывается на возможностях сотрудничества внутри стран. В Delanty (2014) приведены качественные аргументы, показывающие, что идеи космополитизма становятся все более популярными. Было бы важно дополнить их количественными исследованиями.

h) Идеология сотрудничества и роль репутации

Рост культуры толерантности, распространение космополитизма и альтруизма, несомненно, препятствуют формированию негативных и способствуют становлению позитивных механизмов сотрудничества. Аналогичный эффект имеет и увеличение радиуса доверия. Интериоризация указанных норм снижает издержки позитивного сотрудничества. Повышение значимости будущего при принятии решений (увеличение индивидуального горизонта планирования, уменьшение нормы дисконтирования), усиливая роль репутации, способствует тем самым укреплению моральных норм и снижает вероятность оппортунистического поведения.

7. Некоторые закономерности эволюции

Подводя промежуточные итоги, опишем теперь некоторые закономерности, характерные для эволюции изучаемых механизмов¹². Как отмечалось во введении, эти закономерности в полной мере проявились лишь во второй половине двадцатого века для развитых стран.

А. Тенденция к ужесточению механизмов конкуренции и власти, характерная для начальных этапов их формирования, в процессе эволюции меняется на противоположную.

В. Смягчение конкуренции и власти во многом происходит за счет встраивания в эти механизмы институтов сотрудничества. При этом агенты руководствуются стремлением уменьшить издержки. Такое встраивание наблюдается, в частности, в процессах эволюции института банкротства (Tabb, 1995), антимонопольного законодательства и

¹² Более подробное обоснование тезисов А – Е см. в Полтерович (2015).

коокуренции¹³ (Brandenburger, Nalebuff, 1996), развития консенсусных политических систем (Lijphart, 2012) и совершенствования парламентских комитетов (Longley, Davidson, 1998), появления новых форм межгосударственного взаимодействия, таких как ООН и ЕС.

С. Сам процесс конкуренции стимулирует объединение акторов для повышения конкурентоспособности. Тем самым конкуренция переключается на уровень более крупных образований. Например, в экономической сфере – от небольших фирм к крупным корпорациям, к альянсам и международным объединениям. Однако и на новом уровне возникает потребность в сотрудничестве.

Д. Появляются «смягченные» варианты механизмов конкуренции, такие как монополистическая конкуренция; институт теньюра; профсоюзы на рынке труда.

Е. Государственная политика в развитых странах все больше способствует встраиванию позитивного сотрудничества в механизмы конкуренции (законодательство о банкротстве, антимонопольное законодательство, формирование кластеров, технопарков и технологических платформ), а также делегированию власти институтам гражданского общества, в частности, бизнес- ассоциациям (Зудин, 2009) и профсоюзам (см., например, Ahlberg, Bruun, 2005).

Ф. Некоторые из указанных процессов могут происходить спонтанно, без осознания их участниками самого процесса (они описываются, например, в теории коокуренции). Но важнейшей тенденцией является расширяющееся стремление людей к сотрудничеству, не преследующему цели извлечения преимуществ исключительно для участников коалиции. Это стремление в значительной мере проявляется в развитии институтов гражданского общества, в том числе и международных.

Г. Возрастание роли сотрудничества не означает полного исчезновения конкуренции. Скорей всего, она сохранит свое значение как механизм повышения эффективности сотрудничества.

Н. Аналогичным образом, нынешние властные системы не исчезнут вовсе, но на первый план выходит одна из двух главных функций власти – координация - при существенном снижении роли насилия.

И. В процессе развития соотношение между тремя основными типами координации - конкуренцией, властью и сотрудничеством – меняется немонотонно.

¹³ Перевод термина «cooperation» как «коокуренция» предложен в статье Клейнер (2003). Под коокуренцией понимают взаимодействие, в рамках которого осуществляются одновременно и конкуренция, и кооперация. См. также Плотинский (2007).

8. Позитивное и негативное сотрудничество в догоняющем развитии

"В качестве конкретного образца позднего развития, случай Японии отличается от западных стран с рыночной экономикой, коммунистических диктатур или новых государств послевоенного мира. Наиболее существенным отличием является то, что в Японии государство проводило экономическую политику совместно с частным сектором, причем государственный и частный сектор усовершенствовали средства, чтобы заставить рынок работать для целей развития. Эта модель оказалась наиболее успешной стратегией планируемого развития в истории. Она воспроизводится сегодня в индустриализирующихся государствах Восточной Азии - на Тайване и в Южной Корее, а также в Сингапуре и других странах Южной и Юго-Восточной Азии."(Johnson, 1982). Выше было показано, что это сотрудничество лежало в основе идеи «государства развития» и характерных для него институтов, таких как индикативное планирование. В разных странах оно реализовывалось и в рамках других конструкций, первоначально опираясь на патернализм и/или доверие малого радиуса с постепенным его увеличением. В связи с этим следует упомянуть такие промежуточные институты как систему пожизненного найма и систему главного банка в Японии и других восточноазиатских странах (Wu, Yao, 2012), муниципальные предприятия в Китае, кибуцы в Израиле, строительно-сберегательные кассы в послевоенных Германии и Австрии (Полтерович, Старков, 2007).

Иногда в качестве примера экономического чуда, достигнутого путем либеральной политики, приводят реформу Эрхарда в послевоенной Западной Германии. Действительно, Эрхард не использовал индикативное планирование, однако, роль государства в процессе проведенных им преобразований отнюдь не сводилась к формированию ИКР. Достаточно сказать, что либерализация цен началась в Германии лишь в 1948, причем вплоть до 1952 г. государство контролировало цены наиболее важных товаров - продуктов первой необходимости, стали, угля и др. В 1948-1960 гг. в распоряжении правительства находилось почти 44% всех чистых сбережений. Для отбора наиболее значимых и эффективных проектов был создан Центральный комитет по рынку капитала (Central Capital Market Committee), который тесно взаимодействовал с инвесторами, предоставляя на реализацию отобранных проектов кредиты по ставкам вдвое ниже рыночных (Stolper, Roskamp, 1979). Успех реформы Эрхарда был достигнут благодаря градуалистскому подходу и активной перераспределительной социальной политике, обеспечившей поддержку населения.

До сих пор речь шла о ситуациях, когда реформатор выбирал промежуточные институты, адекватные культурным, институциональным и другим ограничениям,

благодаря этому реформы оказывались успешными. Игнорирование ограничений приводит к неудаче. Революции и шоковые реформы, как правило, влекут за собой рост преступности, активизацию мафиозных группировок, формирование экономических и политических и экономических коалиций, нацеленных на перераспределение собственности и власти. Среди причин этого явления, по крайней мере, две связаны с массовой культурой.

Шоковая либерализация предоставляет массе агентов права, которыми большинство не умеет или не хочет пользоваться. В условиях, когда относительно высоким уровнем коллаборативности обладают лишь немногие, невостребованные права становятся предметом купли-продажи или просто захвата, что ведет к злоупотреблениям. Именно это произошло в США в начале 19-го века в результате резкого ослабления избирательных цензов и в России в 1992 г. В обоих случаях покупка голосов группами интересов способствовала попаданию общества в коррупционную ловушку. Другой пример – введение закона о банкротстве в России в июле 1992 г.. В это время практически все фирмы были должны друг другу, так что никто не решался отстаивать свое право на возврат долгов. Но нашлись умельцы, которые перекупали долги для того, чтобы банкротить относительно эффективные предприятия (Полтерович, 2007, с. 226-230, 79-80).

Другой эффект, который также способствует провалу шоковых реформ, связан с опущенными ограничениями. Приватизация в отсутствие налаженной налоговой системы и слабой защите прав собственности породили рост теневой экономики и засилье мафиозных группировок в процессе российских реформ. Либерализация цен в отсутствие антимонопольного законодательства, формирование рынка гособлигаций, когда понятие конфликта интересов отсутствует в культуре и не имеет юридического оформления, не могли не сказаться отрицательно на российском переходе к рынку.

Во всех описанных ситуациях выгоду получали узкие группы интересов, способные к негативному сотрудничеству и не встречавшие сопротивления вследствие пассивности масс.

9. О программе дальнейших исследований

Развитие предлагаемой концепции требует использования результатов и методов целого ряда дисциплин, таких как социальная психология, культурология, политология, теория права, экономическая и политическая история, институциональный анализ, теория реформ. При этом, как показывает опыт, необходимо использовать широкий спектр

инструментов, включая эконометрику, эволюционную теорию игр, экспериментальную экономику, теорию графов.

Укажем некоторые темы, дальнейшая разработка которых важна для более глубокого обоснования намеченной выше системы взглядов.

- *Развитие институтов сотрудничества в экономике, политике и международных взаимодействиях.*

Выше были упомянуты лишь некоторые примеры. Целесообразно рассмотреть эволюцию многих других институтов, таких как альянсы, торговые союзы, частно-государственные партнерства, европейские технологические платформы и т. п., привлекая соответствующую теорию. Исследование динамики гражданского общества представляется особенно важным.

- *Количественная динамика издержек конкуренции, власти и сотрудничества.*

Приведенные выше аргументы носили качественный характер. Важная задача – научиться измерять издержки, чтобы затем проследить их изменение во времени.

- *Влияние развития лидерских качеств на эволюцию механизмов координации.*
- *Измерение радиуса коллаборативности.*
- *Динамика кооперации, эволюция сетей сотрудничества.*

Один из важных вопросов, относящихся к этой теме – выявление условий, при которых граф сотрудничества содержит ровно одну устойчивую компоненту (т. е., все агенты прямо или косвенно сотрудничают друг с другом). Разработка этой темы требует привлечения методов теории графов и эволюционной теории игр.

- *Измерение радиуса и интенсивности доверия, их эволюция.*

Здесь, как и при разработке следующей темы, нужно искать методы, которые позволили бы опереться на исторические данные.

- *Эволюция соотношения эгоизм-альтруизм в обществе; эволюция норм толерантности и честности.*

Для разработки этой темы, как и ряда упомянутых выше, могут использоваться методы экспериментальной экономики.

- *Управление эволюцией институтов с целью ускорить их естественное развитие: стимулирование сотрудничества.*

Возникающие здесь проблемы близки к задачам, изучаемым теорией реформ.

10. Заключение

Создатели концепции либерализма полагали, что «свободная» конкуренция является элементом «естественного порядка», точно так же как во времена Канта естественным

считалось состояние войны между странами. И война, и конкуренция способствовали общественному развитию. Однако современная цивилизация отвергла войну и как способ повышения благосостояния завоевателей, и как механизм разрешения межнациональных противоречий. Анализ эволюции общественных институтов показывает, что конкуренция и государство, как аппарат насилия, также теряют доминирующие позиции, уступая их механизмам сотрудничества.

Механизмы конкуренции, как и механизмы насилия, диктуют поведение, противоречащее универсальным этическим нормам. Коллаборативизм стремится к разрешению указанного противоречия. Как показывает анализ, эта философия не является утопической: она согласуется с тенденциями развития. Оказывается, что в процессе общественной эволюции формируются технологические, культурные и институциональные условия, обеспечивающие рост относительной эффективности сотрудничества.

Отсюда следуют два важных вывода, касающихся социально-экономической политики. Во-первых, важнейшей ее задачей является поддержание и развитие институтов сотрудничества. Во-вторых, этот процесс ни в коем случае не должен форсироваться путем насильственного разрушения институтов конкуренции и власти. Основные усилия должны быть направлены на снижение издержек сотрудничества и адекватное этому снижению совершенствование институтов.

Можно надеяться, что в отличие от идеологий «рыночного фундаментализма» и этатизма, философия сотрудничества будет способствовать выработке эффективной политики, соответствующей общественным целям.

Литература

Автономов В. (2015). На какие свойства человека может опереться экономический либерализм? Вопросы экономики, № 8, 5- 24.

Белянин А.В, В.П. Зинченко (2010). Доверие в экономике и общественной жизни. М: Фонд «Либеральная миссия». 164 с.

Боулз С. (2011). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: «Дело», 563 с.

Гусейнов А.А. (1972). Золотое правило нравственности. Вестник МГУ. Сер. Философия. 1972, № 4.

Зудин А.Ю. (2009). Ассоциации – бизнес – государство. Классические и современные формы отношений в странах Запада. Препринт WP1/2009/053. М.:ГУ-ВШЭ. 65 с.

Кант И. (1994). К вечному миру. Философский проект. В кн. Иммануил Кант . Полное собрание сочинений в восьми томах. М.: Изд-во «Чоро».Т. 7. 5-56.

Клейнер Г. Б. (2003). Мезоэкономические проблемы российской экономики. Тегга Economicus, том 1, № 2.

Найт Ф.Х. (2009).Этика конкуренции. М.: Эком. 606 с.

Плотинский Ю. (2007). Современные тенденции развития процессов кооперации и сотрудничества. В кн. Ю.М. Плотинский (ред). Сообщества практики для инновационных компаний. СПб.: RusMeco, Глава 1

Полтерович В. М. (2015). От социального либерализма – к философии сотрудничества. Общественные науки и современность, 2015, № 4 .

Полтерович В. М. (2016). Институциональные реформы и гражданская культура. Доклад на XVII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, НИУ ВШЭ, 19-22 апреля 2016 г.

<https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116116733/%D0%98%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D1%8B.pdf>

Полтерович В.М., Старков О. Ю. (2007). Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации. М.: Наука, 2007. 196с.

Розанваллон П.(2007). Утопический капитализм. История идеи рынка. М.: НЛЮ.
(<http://www.rulit.net/books/utopicheskij-kapitalizm-istoriya-idei-rynka-read-224047-1.html>)

Ahlberg K., N. Bruun (2005). Sweden: Transition through collective bargaining. In: R. Blanpain (ed.). Collective Bargaining and Wages in Comparative Perspective. Germany, France, The Netherlands, Sweden and the United Kingdom The Hague, The Netherland: Kluwer Law International. 192 pp. (см. также <http://arbetsratt.juridicum.su.se/filer/pdf/kerstin%20ahlberg/transition%20through%20collective%20bargaining.pdf>).

Anechiarico, F. & Jacobs, J. B. (1996). The pursuit of absolute integrity: how corruption control makes government ineffective. Chicago: University of Chicago Press. 289 pp.

Axelrod R. (2006). The Evolution of Cooperation. Revised Edition. N. Y.: Basic Books. 241 pp.

Bikk A. (2007). Tolerance as Value-Neutrality In the Seventeenth Century Dutch Republic. The Nightingale-Bamford School New York, NY.

Branch B. (2002). The costs of bankruptcy. A review. International Review of Financial Analysis, № 11, 39 – 57.

- Brandenburger, A., Nalebuff, B. (1996). *Co-opetition*. New York: Broadway Business.
- Caplan B., E. Stringham (2003). Networks, Law, and the Paradox of Cooperation. *The Review of Austrian Economics*, 16:4, 309–326.
- Cowen T., D. Sutter (1999). The Cost of Cooperation. *The Review of Austrian Economics*, 12, 161-173.
- Cowen T., D. Sutter (2005). Conflict, Cooperation and Competition in Anarchy. *The Review of Austrian Economics*, 18:1, 109–115.
- Delanty G. (2014). The prospects of cosmopolitanism and the possibility of global justice. *Journal of Sociology*, Vol. 50(2). 213–228.
- Delhey J., K. Newton, and Ch. Welzel (2011). How General Is Trust in “Most People”? Solving the Radius of Trust Problem. *American Sociological Review* 76(5). 786–807.
- Dill A. (2015). What is Social Capital 2015 –a review. Basel Institute of Commons and Economics. 20 pp.
http://commons.ch/english/wp-content/uploads/What_is_Social_Capital_2015.pdf
- Eisner M. (2003). Long-Term Historical Trends in Violent Crime. *Crime and Justice. A Review of Research*, 30, 83–142.
- Hugh-Jones D. (2015). Honesty and beliefs about honesty in 15 countries.
<https://www.uea.ac.uk/documents/3154295/7054672/Honesty+paper/41fecf09-235e-45c1-afc2-b872ea0ac882>
- Johnson Ch. (1982). *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford University Press. Kindle.
- King A. J., D. D.P. Johnson, and M. Van Vugt (2009). The Origins and Evolution of Leadership. *Current Biology*, Vol. 19, No. 19, 911–916.
- Kuczynski L. and A. Knafo (2014). Innovation and Continuity in Socialization, Internalization, and Acculturation. In M. Killen and J. G. Smetana (Eds.) *Handbook of Moral Development*, 2nd edition (pp. 93-112). Taylor and Francis Publishers.
- Kurzban R., M.N. Burton-Chellew, and A. S. West (2015). The Evolution of Altruism in Humans *Annual Review of Psychology*. Vol. 66. 575–99.
- Lijphart A. (2012). *Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-six Countries*. Second Edition. New Haven: Yale University Press. 351 pp.
- Longley L.D., R. H. Davidson (1998). Parliamentary Committees: Changing Perspective on Changing Institutions. In: Longley L.D., R. H. Davidson (eds.). *The New Roles of Parliamentary Committees*. London: F. Cass. 1-20.

Nyborg K. (2003). The Impact of Public Policy on Social and Moral Norms: Some Examples Journal of Consumer Policy. Vol. 26, No 3. 259-277.

Magnus Jan R., Victor M. Polterovich, Dmitri L. Danilov, and Alexei V. Savvateev. Tolerance of Cheating: An Analysis Across Countries. Journal of Economic Education, 2002, vol. 3, № 2, pp. 125-135.

Platow M.I., S. A. Haslam, and S. D. Reicher (2015). The Social Psychology of Leadership. In: The Oxford Handbook of Social Influence Edited by Stephen G. Harkins, Kipling D. Williams, and Jerry Burger (in preparation).

<http://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780199859870.001.0001/oxfordhb-9780199859870-e-14>

Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators (2011). (http://www.oecd-ilibrary.org/sites/soc_glance-2011-en/08/01/index.html?itemId=/content/chapter/soc_glance-2011-26-en&_csp_=7d6a863ad60f09c08a8e2c78701e4faf).

Stolper W. F., K. W. Roskamp (1979). Planning a Free Economy: Germany 1945-1960. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 135. No. 3, 374-404.

Strulik H. (2012). Patience and prosperity, Journal of Economic Theory, 147, 336-352. (См. Также http://diskussionspapiere.wiwi.uni-hannover.de/pdf_bib/dp-426.pdf).

Tabb C. J. (1995). The History of the Bankruptcy Laws in the United States. ABI Law Review. Vol. 3:5. 5-51.

Wu X., J. Yao (2012). Understanding the rise and decline of the Japanese main bank system: The changing effects of bank rent extraction. Journal of Banking & Finance, Vol. 36, Issue 1, 36-50.