

На правах рукописи

Автономов Юрий Владимирович

**Экономический анализ моральных норм в
коллективах**

Специальность 08.00.01 – Экономическая теория

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва - 2007

Работа выполнена в Государственном университете - Высшей школе экономики

Научный руководитель: доктор экономических наук

Левин Марк Иосифович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук

Макашева Наталья Андреевна

доктор экономических наук

Гоголева Татьяна Николаевна

Ведущая организация: Академия народного хозяйства при Правительстве РФ

Защита состоится «31» мая 2007 г. в ___ часов на заседании диссертационного совета Д 212.048.02 в Государственном университете - Высшей школе экономики по адресу: 101990, Москва, ул. Мясницкая, д. 20, ауд. 311.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке
Государственного университета - Высшей школы экономики

Автореферат разослан «___» апреля 2007 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
д.э.н.

С.Н. Смирнов

Общая характеристика работы

Актуальность темы исследования. Тематика данной работы – экономический анализ влияния моральных норм в коллективах на поведение индивидов – представляется актуальной, поскольку реальное экономическое поведение людей испытывает влияние моральных норм значительная часть которых действует на уровне коллективов, сообществ и групп. Вместе с тем действие моральных норм в течение долгого времени было исключено из области применения экономического анализа. Экономическая теория формирования и функционирования этих норм и их влияния на поведение людей в соответствующих группах до сих пор мало разработана.

Наблюдающаяся экспансия современной экономической науки в предметные области других общественных наук и интеграция их основных идей и результатов на основе единого исследовательского метода стимулирует интерес экономистов к человеческим мотивам, очевидно играющим роль при принятии людьми экономических решений, но ранее не являвшимся предметом теоретических исследований и моделирования в рамках экономической теории. Одним из таких мотивов являются нравственные установки и моральные нормы, которые во многих случаях влияют на поведение экономических агентов, и следовательно, на конечные результаты их взаимодействия. По отношению к ряду проблем – изучению рынков труда, структуры организаций, распределения доходов, производства общественных благ и экстерналий, экономическому анализу права, – моральные нормы очевидно способны обогатить соответствующие экономические модели.

Степень научной разработанности проблемы. Вопрос о соотношении этики и экономической теории, и, в частности, влиянии морали на поведение экономических агентов, достаточно часто привлекал к себе внимание экономистов (в частности, таких, как К. Эрроу [Arrow, K., 1981], Г. Беккер [Becker, G., 1974], П. Самуэльсон [Samuelson, P., 1993], А. Сен [Sen, A., 1995]), и к настоящему времени насчитывается достаточно много работ, учитывающих

воздействие на поведение экономических агентов моральных норм, и прибегающих к различным методам моделирования этого воздействия. В зарубежной экономической литературе существует несколько обзорных работ, посвященных взаимоотношениям экономики и этики, среди которых можно назвать, например, книги А. Бьюкенена [Buchanan, A., 1985], А.Хэмлина [Hamlin, A., 1986], А. Сена [Sen, A., 1987], Д.Хаусмана и М.Макферсона [Hausman, D., McPherson, M., 2002]. Следует отметить, что эти работы, как правило, носят выраженный методологический характер, и внимание в них уделяется в первую очередь фундаментальным проблемам, как, например, взаимосвязи морали и рациональности, роли морали в экономике благосостояния, концепциям права, свободы, справедливости и равенства в экономической теории, и т.п.. Существующие же разработки в области экономического моделирования морали как фактора, влияющего на поведение индивидов, освещаются в них достаточно скудно. Этот пробел в литературе отчасти восполняет первая глава данного диссертационного исследования. В представленной во второй главе работы модели функционирования морально неоднородного коллектива используются идеи прогнозирования работником поведения коллег с помощью кантианского категорического императива, присутствующие в работах Лаффона и Челля и др. [Laffont, J.-J., 1975; Kjell et al., 2003]. Представленная в третьей главе работы модель коррупционного рынка использует подход, предложенный в работе Андвига и Муне [Andvig, J., Moene, K., 1990].

Цель и задачи исследования. Целью работы является экономический анализ влияния моральных норм на поведение экономических агентов в коллективах. Достижение указанной цели предполагает решение следующих задач:

1. Систематизация и анализ существующих разработок в области экономического моделирования морали.

2. Выявление существующих подходов к формализации моральных норм в экономических моделях, их сфер применения, преимуществ и недостатков.
3. Разработка экономической модели, позволяющей исследовать влияние моральных норм на функционирование морально-неоднородного коллектива, работающего в условиях асимметричной информации и неполных контрактов.
4. Анализ влияния коллективных моральных норм на девиантное поведение на примере коррупции в государственном секторе.

Объектом диссертационного исследования является морально-обусловленное поведение индивидов в коллективах, под которыми понимается широкий круг социально-экономических сообществ с идентифицируемыми границами – трудовые коллективы, профессиональные ассоциации, этнические и религиозные сообщества и т.д..

Предметом исследования являются влияние моральных норм на поведение отдельных индивидов и функционирование коллектива в целом, взаимосвязь между индивидуальными и коллективными моральными нормами, и влияние моральных норм на девиантное поведение, в частности, коррупцию.

Теоретической и методологической основой диссертационной работы послужили преимущественно исследования отечественных и зарубежных ученых (В.М. Полтерович, А.С. Тонис, М.И. Левин, Г.А. Сатаров, Е.В. Покатович, М. Рэбин, Э. Фер, К.Шмидт, У.Фишбахер и др.) по проблемам экономического анализа моральных норм в коллективах. При решении поставленных в диссертационной работе задач применены методы математического моделирования экономических процессов, а также методы кластерного анализа.

Научная новизна исследования. Предлагаемое диссертационное исследование в целом относится к области, мало разработанной в

экономической литературе. Конкретные элементы научной новизны работы состоят в следующем:

1. В работе представлен аналитический обзор современных подходов к моделированию моральных норм и областей их применения, проанализированы их достоинства и недостатки.
2. В модели морально неоднородного коллектива, функционирующего в условиях асимметричной информации и неполных контрактов, представлена новая в литературе трактовка морали как чувства личной ответственности за выполнение коллективного обязательства, предложен алгоритм трансформации этого обязательства в чувство личного долга сотрудника.
3. Предложен многомерный подход к оценке моральных факторов издержек девиантного поведения. Разработано обобщение модели рынка коррупционных услуг, представляющее этот рынок как совокупность коалиций взяткодателей и взяткополучателей с близкими моральными нормами.
4. На основе методов кластерного анализа предложен подход к прогнозированию возможной сегментации рынка коррупционных услуг (образования потенциальных коррупционных коалиций). В диссертации приведен модельный пример построения таких групп.

Теоретическая и прикладная значимость диссертационного исследования. Основные материалы и выводы диссертации в определенной мере заполняют пробел в литературе, посвященной современным подходам и методам моделирования моральных норм. Предлагаемые в работе новые методы моделирования моральных норм в коллективах могут послужить основой для новых разработок в области теории организаций, экономики благосостояния, экономического анализа права, в том числе имеющих практическое значение для формулировки государственной политики и политики организаций. Материалы диссертации применяются в учебном курсе

«Экономика коррупции», при проведении семинаров по курсу «Микроэкономический анализ и рынки», при разработке анкет для исследования коррупции и теневой экономики в фонде «ИНДЕМ», а также могут быть использованы при преподавании курсов прикладной микроэкономики, экономического анализа права, институциональной экономики.

Апробация результатов исследования. Основные положения и идеи диссертации неоднократно докладывались и обсуждались на заседаниях научного семинара кафедры микроэкономического анализа ГУ-ВШЭ. По материалам работы автором был сделан доклад на общемосковском научном семинаре "Математические методы анализа решений в экономике, бизнесе и политике". Часть материалов исследования применялась в учебном процессе при преподавании курса «Микроэкономический анализ и рынки» в бакалавриате ГУ-ВШЭ.

Публикации. Основные положения диссертации изложены в 3 научных публикациях объемом 5,6 п.л.

Структура диссертационного исследования определена целью и задачами исследования и отражает его логику. Работа состоит из введения, трех глав, заключения и перечня использованных источников из 73 наименований.

Глава I – Области и методы экономического моделирования морали.

Глава II – Экономический анализ функционирования морально неоднородного коллектива.

Глава III – Экономика коррумпированных сообществ.

Основное содержание работы

Во введении обоснована актуальность темы диссертационной работы, сформулированы цели и задачи исследования, определены объект и предмет исследования, указаны элементы научной новизны и практической значимости полученных результатов.

В диссертации рассмотрены три основные группы проблем.

К первой группе относятся методические и методологические проблемы экономического моделирования морали как одной из детерминант индивидуального поведения.

С точки зрения **методов моделирования** морали в существующей литературе можно выделить следующие подходы (см. Таблицу 1).

Таблица 1. Классификация методов экономического моделирования индивидуальной морали

Что изменяется:	Новый элемент:	
Система предпочтений	* предпочтения на множестве распределений доходов	
	* предпочтения на множестве процедур распределения доходов	
	* предпочтения на множестве собственных стратегий и стратегий партнеров, а также вер 1 и 2 порядков относительно стратегий	
Система ограничений	* безусловные ограничения на множестве стратегий	
	* условные (преодолеваемые) ограничения на множестве стратегий («моральные издержки»)	- экзогенные
		- эндогенные

Наиболее популярным является подход, в рамках которого мораль моделируется как составная часть набора предпочтений агента. В простейшем случае в функцию полезности в качестве аргументов включается доход других людей, что позволяет моделировать альтруизм, недоброжелательность, зависть, стремление к равенству и другие предпочтения относительно распределения доходов. Недостатки этого утилитаристского подхода - безразличие индивида ко всему, что выходит за рамки итогового распределения дохода, привели к появлению моделей, наделяющих индивида предпочтениями на множестве процедур распределения доходов (например, лотерей), собственном и чужом множестве стратегий (носитель таких предпочтений может, например, захотеть наказать контрагента за попытку недоброжелательных действий, даже если эта попытка была предпринята не в его адрес, или вовсе не

повлияла на итоговое распределение дохода), и множестве вер относительно этих стратегий. В последнем случае отношение индивида к одной и той же выбранной партнером стратегии может различаться в зависимости от того, что индивид думает о множестве стратегий партнера и его намерениях. Например, одно и то же сокращение зарплаты рабочим завода может вызвать забастовку, если они полагают, что у руководства есть другие способы выйти из тяжелого положения, но если рабочие убеждены, что единственная альтернатива снижению зарплаты – банкротство предприятия, забастовки не будет.

Второй подход, в рамках которого мораль моделируется как дополнительное ограничение на множестве собственных стратегий, характерен для работ, посвященных эволюции морали и ее влиянию на девиантное поведение. Ограничение при этом чаще всего моделируется в виде «моральных издержек» - психологического дискомфорта, испытываемого нарушителем некой нормы в связи с угрызениями совести и возможным порицанием окружающих. В элементарном случае размер моральных издержек принимается экзогенно заданным; в более сложных моделях он принимается эндогенным и может зависеть, например, от таких факторов, как привычка, доверие потенциальной «жертвы», распространенность девиантного поведения и т.д..

Безусловные (не допускающие нарушения) ограничения используются редко, преимущественно при изучении эволюции морали и ее взаимосвязи с другими институтами. Так же редки и модели, в которых интернализация моральной нормы влечет одновременное изменение предпочтений и ограничений.

С точки зрения **предмета исследования** существующие модели морали можно разделить на несколько категорий. Авторы моделей первой категории, самой многочисленной, стремятся объяснить, как мораль влияет на принятие индивидом решений, от которых непосредственно зависит

распределение доходов между ним и другими людьми, без привязки к какой-либо конкретной задаче. Почти все такие модели были построены в рамках экспериментальной экономики для объяснения того, почему значительная доля участников лабораторных экспериментов в таких играх как «Ультиматум», «Дарообмен», «Доверие», «Диктатор», а также играх с добровольным финансированием общественных благ в ущерб собственному интересу, придает значение собственным и чужим обещаниям, проявляет заботу об интересах партнеров, поощряет реципрокное, и стремится наказывать оппортунистическое поведение.

Среди существующих подходов к моделированию такого поведения выделяются два основных направления. Представители первого предполагают наличие у индивида т. н. «социальных предпочтений» (social preferences), т.е. предпочтений, определенных на множестве распределений ресурсов между индивидами, входящими в сообщество, рассматриваемое в конкретной задаче [Bolton, G., 1991; Fehr, E., Schmidt, K., 1999; Charness, G., Rabin, M., 2000; Bolton, G., Ockenfels, A., 2000]. Д. Левайн [Levine, D., 1998] развивает этот подход, предполагая что альтруизм или недоброжелательность индивида по отношению к партнеру зависит также и от того, как проявляет себя сам партнер.

Вторым направлением является использование т.н. «реципрокности, основанной на намерениях» (intention-based reciprocity). Для агента соответствующих моделей [Rabin, M., 1993; Dufwenberg, M., Kirchsteiger, G., 2004] в предпочтения некоторым образом включаются его субъективные ожидания относительно намерений партнера – т.е., практически, одно и то же предложение партнера имеет для агента разную ценность в зависимости от того, как он воспринимает множество стратегий партнера. В поздних моделях наблюдается сочетание «социальных предпочтений» и «реципрокности, основанной на намерениях» [Charness, G., Rabin, M., 2002; Falk, A., Fischbacher, U., 2006].

К достоинствам моделей, опирающихся на «социальные предпочтения», следует отнести относительную простоту, нетребовательность к когнитивным способностям субъектов и возможность пользоваться средствами стандартной теории игр. При их калибровке достоинством является небольшое число параметров, которые необходимо оценивать. Они также обнаруживают лучшие возможности прогнозировать доброжелательное поведение в ситуациях, когда намерения партнера или его личные качества по каким-либо причинам не имеют значения. Модели, использующие реципрокность, основанную на намерениях или типе партнера, значительно лучше предсказывают стремление людей наказывать оппортунистическое поведение. Следует заметить, что ни одна из имеющихся на сегодняшний день моделей индивидуального чувства справедливости не позволяет реалистично описать весь массив экспериментальных результатов.

Отправной точкой для всех упомянутых выше моделей является функция полезности, различные формы которой, как правило, постулируются исходя из экспериментальных результатов, которые необходимо объяснить, и интуиции автора. Но известны также попытки построения функций полезности, учитывающих наличие индивидуального чувства справедливости, от системы соответствующих предпочтений, через задание новых аксиом [Segal, U., Sobel, J., 1999; Neilson, W., 2000; Sandbu, M. 2003; Neilson, W., Stowe, J., 2004; Ok, E., Kockesen, L., 2000; Karni, E., Safra, Z., 2002a, 2002b].

Вторая категория моделей посвящена анализу влияния морали на традиционные экономические проблемы финансирования общественных благ и производства экстерналий.

Понимание того, каким образом мораль влияет на поведение экономических агентов в ситуациях, связанных с финансированием общественных благ и производством экстерналий, объясняет, почему в ряде

случаев даже при отсутствии внешнего регулирования «провалы рынка» не носят такого значительного характера, которого можно было бы ожидать, исходя из доводов, изложенных в учебниках экономической теории, и создает предпосылки для формулирования более информированной регулирующей политики.

Например, Челль и др. [Kjell et al., 2003] объясняют некоторые закономерности вытеснения государственным финансированием частного финансирования общественных благ с помощью модели, в которой индивиды распределяют свое свободное время между досугом и производством локального общественного блага, стремясь соответствовать эндогенному идеалу «социально ответственного члена сообщества», характеристики которого определяются в ходе максимизации функции общественного благосостояния с дополнительным ограничением в виде кантианского категорического императива («как бы я поступил в этой ситуации, если бы все остальные вели себя как я»). Анализируя влияние штрафов и поощрений на добровольное производство общественного блага, авторы замечают, что эффект внешних стимулов зависит от восприятия их агентами: если агент считает, что размер штрафа позволяет нанять рабочего, чтобы выполнить его работу, введение штрафа приведет к отказу от добровольного производства общественного блага.

К. Ньюборг и др. [Nyborg et al., 2003] исследуют природу спроса на «экологически чистые» (произведенные без вреда для окружающей среды) блага, предполагая, что покупатели воспринимают свое поведение как вклад в производство общественного блага, и в этой связи движимы моральными стимулами, интенсивность которых зависит от поведения других людей (аналогичная роль конформизма в моральной мотивации при анализе финансирования общественных благ учитывается в работе Гордона и др., [Gordon et al., 2005]). Опираясь на этот элемент конформизма, а также некоторые данные социальных психологов, авторы утверждают, что с

помощью рекламной кампании и временных налогов государство способно существенно повысить спрос на «экологически чистые» блага, с потерями меньшими, чем при введении налогов Пигу.

Работа Л. Каплоу и С. Шэйвелла [Kaplou, L., Shavell, S., 2001] является интересным примером анализа, учитывающего реальные особенности строения и функционирования моральных норм. Авторы описывают задачу абстрактного регулятора, создающего оптимальную систему моральных норм для контроля за производством экстерналий. Из их анализа следует, что с соблюдением редко нарушаемых норм оптимально ассоциировать чувство вины, а часто нарушаемых – морального удовлетворения.

Отдельной нормативной проблемой является возможность реализации Парето-оптимальных исходов в ситуациях, связанных с производством экстерналий и финансированием общественных благ, с помощью моральных норм. Ж. Лаффон [Laffont, J.J., 1975], а позднее - М. Билодо и Н.Гравель [Bilodeau, M., Gravel, N., 2004] теоретически показали, что при определенных условиях моральные нормы, основанные на кантианском категорическом императиве, позволяют реализовать такие исходы.

К третьей категории можно отнести работы, посвященные анализу процессов интернализации моральных норм. Интересной особенностью моделирования морального выбора в этих работах является его интерпретация как одновременного изменения и системы предпочтений, и системы ограничений. В частности в модели Р. Кутера [Cooter, R., 1998] агент сознательно модифицирует свои предпочтения и ограничения с целью избежать потерь полезности, вызванных близоруким принятием решений при постоянно меняющихся предпочтениях (например, многие люди сожалеют об ошибках молодости в более зрелом возрасте, имея уже другие предпочтения). Идеологически сходная модель была предложена Р. Дауэллом и др. [Dowell, R.S. et al., 1998] в более общей формулировке для

анализа принятия морально обусловленных решений, влияющих на стиль жизни индивида.

Четвертую категорию составляют работы, общим предметом исследования которых является влияние морали на девиантное поведение. Наиболее часто рассматриваемыми проблемами в моделях этой категории являются коррупция [Lui, F., 1986; Andvig, J., Moene, K., 1990, Huang, Wu, 1994; Hauk, E., Marti, M., 1999; Mishra, A., 2004], уклонение от налогов [Gordon, J., 1987; Bosco, L., Mittone, L., 1997], проституция [Giusta et al., 2003, Покатович, Е.В., 2006].

Ко второй группе проблем, изучаемых в диссертации относятся закономерности влияния различных моральных норм на функционирование неоднородного коллектива.

В качестве примера такого коллектива используется университетская кафедра. Ее функционирование представлено в виде бесконечно повторяющейся игры, в которой взаимодействуют принципал (заказчик услуг коллектива, ректор), менеджер (руководитель коллектива, заведующий кафедрой) и сотрудники (преподаватели), каждый из которых обладает определенным ненаблюдаемым уровнем индивидуальной порядочности $h_i \in [0,1]$. В каждом периоде игры, t , заведующий выбирает стратегию управления коллективом. Он максимизирует функцию полезности $U(\tilde{Z}_t, \tilde{X}_{t+1})$, зависящую от двух аргументов – ожидаемого качества обучения \tilde{Z}_t и ожидаемой репутации кафедры в будущем периоде \tilde{X}_{t+1} ¹, распределяя свое рабочее время L между двумя способами повышения производительности труда в коллективе: поиском ренты, R_t , улучшающей условия труда, и мониторингом работников, C_t . Размер ренты $R_t = X_t R(\hat{Z}_t)$, определяется двумя факторами: обещанным ректору качеством обучения \hat{Z}_t (чем оно выше, тем больше усилий и времени заведующему приходится

¹ И ожидаемая, и реальная репутации коллектива могут принимать значения от 0 до 1, где 0 соответствует репутации коллектива, никогда не выполняющего своих обещаний, а 1 – репутации коллектива, всегда выполняющего или перевыполняющего их.

затратить при соискании ренты), и реальной коллективной репутацией кафедры $X_t = X(Z_{t-1}/\widehat{Z}_{t-1})$ (которая зависит от того, как выполнялись ее прошлые обещания).²

Реальное качество обучения $Z_t = Z(R_t; e_{1,t}, \dots, e_{n,t})$ зависит от условий труда преподавателей (R_t), и реального уровня их усилий ($e_{1,t}, \dots, e_{n,t}$), $e_{i,t} \in [0,1]$ ненаблюдаемого ни для кого, кроме них самих. Реальный уровень усилий каждого преподавателя $e_{i,t}$ определяется двумя ограничениями – ограничением мониторинга и моральным ограничением. В силу первого, уровень усилий преподавателя не может быть меньше некоторого уровня, зависящего от интенсивности мониторинга ($e_{i,t} = C_t$). В силу второго, каждый преподаватель считает необходимым выполнить «справедливую» долю общих обязанностей, которая рассчитывается как произведение индивидуальной порядчности h_i и такой «нормы» усилий E_t , которая при всеобщем соблюдении обеспечила обещанное заведующим качество обучения, т.е., удовлетворяла бы следующим условиям:
$$\begin{cases} Z(R_t; e_{1,t}, \dots, e_{n,t}) = \widehat{Z}_t; & 3 \\ e_{i,t} = E_t, \quad i = 1 \dots n; \end{cases}$$

Фактический уровень усилий каждого преподавателя $e_{i,t}$ определяется более жестким из двух ограничений - внешнего (обусловленного мониторингом) и внутреннего (обусловленного чувством ответственности). Однако заведующий при максимизации своей функции полезности учитывает только первое из них, так как уровень порядчности работников для него ненаблюдаем.

² Ради упрощения анализа предполагается, что на репутацию влияет только степень выполнения коллективом своего последнего обещания.

³ Заметим, что такое поведение преподавателей можно также трактовать как обусловленное кантианским категорическим императивом («поступай так, чтобы максима твоей воли могла в то же время иметь силу принципа всеобщего законодательства»). Максимально порядочный преподаватель считает, что обещание кафедры должно быть выполнено полностью – и работает так, как должен был бы работать каждый, чтобы достичь этого. Преподаватель со средним уровнем порядчности (1/2) считает, что вполне допустимо выполнить обещание наполовину – и подбирает уровень усилий так, чтобы, если остальные трудятся так же, достигался именно этот результат. Таким образом, в этой модели агенты пользуются кантианским категорическим императивом для прогнозирования поведения других, подобно тому, как это делается в моделях Лаффона [Laffont, 1975] и Брекке и др. [Brekke et al.,].

В конце учебного года t соотношение обещанного и реального качества обучения Z_t/\hat{Z}_t становится известным, и репутация кафедры X_t обновляется. В случае ее падения наиболее порядочные преподаватели принимают на себя ответственность за подобный провал, и уходят из коллектива ($h_i > H(Z_t/\hat{Z}_t)$), а на их место нанимаются новые. Однако, порядочность новых членов коллектива h'_i ограничена значением коллективной репутации ($h'_i \leq X_t$) - чрезмерно щепетильные преподаватели не захотят работать в команде с плохой репутацией.

Устойчивые равновесия в модели определяются как ситуации, в которых репутация кафедры устойчиво сохраняется на некотором постоянном уровне X^* , а анонсированное (\hat{Z}_t) и реальное (Z_t) качество обучения не меняются. Необходимым условием их существования является выбор заведующим анонсированного качества обучения \hat{Z} , удовлетворяющего уравнению:

$$Z = Z(X(Z/\hat{Z})R(\hat{Z}); e_1, \dots, e_n)$$

при некоторой комбинации усилий преподавателей $e_1, \dots, e_n, e_i \leq 1, i = 1 \dots n$.

Возможны три варианта устойчивых равновесий:

1. Уровень усилий каждого преподавателя e_i определяется моральным ограничением; уровень индивидуальной порядочности всех преподавателей h_i одинаков и равен $X^{-1}(X^*)$.

2. Уровень усилий каждого преподавателя определяется ограничением мониторинга, интенсивность которого (С) такова, что вытекающая из нее комбинация индивидуальных усилий e_1, \dots, e_n позволяет достичь реального качества обучения $Z=Z(R; e_1, \dots, e_n)$, удовлетворяющего условию $X(Z/\hat{Z})=X^*$. При этом уровень индивидуальной порядочности каждого из преподавателей h_i не превышает $X^{-1}(X^*)$.

3. Уровень индивидуальной порядочности части преподавателей равен $X^{-1}(X^*)$, а порядочность остальных строго меньше $X^{-1}(X^*)$. Интенсивность мониторинга (C) такова, что вытекающий из нее уровень усилий второй, менее порядочной части преподавателей, равен уровню усилий первой, более порядочной.

Предварительный анализ априорной вероятности возникновения различных вариантов равновесия показал, что в условиях, когда представления о справедливости, ответственности и долге в популяции работников достаточно неоднородны, стратегии управления, опирающиеся преимущественно на непосредственный контроль, имеют значительно большие шансы достичь устойчивого состояния. Применение же стратегий, использующих как внешние стимулы, так и внутренние моральные ограничения работников, более плодотворно в условиях, когда представления об ответственности и долге у участников коллектива уже достаточно однородны. В таких ситуациях использование моральных ограничений придает коллективу дополнительную устойчивость к изменениям условий работы: если в силу некоторых внешних причин условия работы коллектива ухудшатся, или возможности руководителя контролировать подчиненных окажутся сужены, падение производительности будет значительно менее резким, чем в коллективе, управляемом исключительно непосредственным контролем. Использование комбинированных стратегий, таким образом, имеет смысл там, где очень важна стабильность в производительности коллектива, а работники обладают достаточно высоким и однородным уровнем порядочности вследствие, например, предварительного отбора.

Третью группу проблем, изучаемых в диссертации, составляют экономические вопросы, порождаемые наличием различных моральных норм в коррумпированных сообществах, делящихся на несколько «смешанных» групп, в каждую из которых входят как взятодатели, так и взяточполучатели.

Принципиальной экономической характеристикой таких сообществ являются издержки коррупционного взаимодействия, которые определяются общими моральными нормами, характерными для каждой подгруппы коррупционеров. Этот подход развивает модели девиантного поведения, предложенные Г. Беккером, С. Роуз-Аккерман и др. В диссертационной работе рассматривается эмпирическая база этих гипотез.

Можно говорить, что внутри коалиции устанавливается определенная коллективная моральная норма, соблюдение которой делает внутригрупповые взаимоотношения предсказуемыми, снижая трансакционные издержки коррупции и делая ее более привлекательной. Помимо этого, формирование таких коррупционных сообществ способствует установлению персонализированных взаимоотношений между взяточниками и взяточдателями, меняя моральный статус взяточничества с отношений нелегального обмена (более предосудительных) на отношения дарообмена (намного менее предосудительные) [Rose-Ackerman, S., 1997, Сатаров, Г.В., 2002]. Одной из возможных гипотез, объясняющих закономерности образования таких коалиций и их состав является изначальная «близость», или сходство базовых моральных норм у входящих в коалицию чиновников и бизнесменов.

Ввиду вышесказанного, при исследовании коррупции вся совокупность коррупционеров (взяточдателей и взяточполучателей) может быть разделена на подсовокупности, каждая из которых имеет собственные характеристики в многомерном пространстве признаков. Эти характеристики описывают предмет и характер коррупционных сделок, отраслевую специфику, институциональные и культурные особенности коррупционного взаимодействия [Levin, M., Satarov, G., 2000], параметры антикоррупционной политики и моральные нормы отношения к коррупции, влияющие на поведение членов подсовокупности. В диссертации рассматривается вопрос о

моральных нормах как одном из важнейших факторов, определяющих условия коррупционных взаимодействий.

Распространенность коррупционного поведения не обязательно должна определяться каким-либо единственным моральным фактором. Можно выделить, например, три основных компонента моральных издержек девиантного поведения: (1) Индивидуальный компонент: восприимчивость агента к моральным аргументам в целом. (2) Социальный компонент (моральный конформизм): ориентация агента при моральной оценке поведения на мнение большинства. Обладает сетевым эффектом (чем больше в популяции нарушителей, тем ниже этот компонент моральных издержек) (3) Культурный компонент: зафиксированная в культуре, традициях, институтах и т.д.; характеристика отношения общества к рассматриваемому девиантному поведению.

Воздействие моральных норм на поведение потенциальных коррупционеров в литературе часто аппроксимируют предпосылкой о моральной составляющей функции издержек совершения коррупционных актов, распределенной в популяции в соответствии с некими унимодальными или полимодальными функциями распределения [Andvig, J., Moene, K., 1990]. Форма и область определения функции распределения являются важными факторами, влияющими на существование и свойства коррупционных равновесий.

В настоящей работе предлагается обобщение модели Андвига-Муне, построенное на следующих предпосылках. Все потенциальное коррупционное сообщество может быть представлено совокупностью кластеров-коррупционных групп, в каждой из которых имеет место своя (унимодальная) многомерная функция распределения значений моральных факторов, характеризующаяся своими средними значениями и ковариационной матрицей. При таком подходе коррупция во всем сообществе потенциальных взятодателей и взятополучателей описывается

совокупностью субмоделей, подобных базовой модели Андвига-Муне. При этом параметры каждой из них зависят от кластера, в котором действуют соответствующие коррупционеры. В свою очередь, каждый кластер в первую очередь характеризуется некими общими моральными нормами, разделяемыми всеми его членами - «усредненной» моральной нормой отношения к коррупции членов данного сообщества (центром кластера). В диссертации приведен пример построения такого рода кластеров. Размер моральных издержек совершения коррупционного акта является скалярной величиной – «условным математическим ожиданием», где в роли условий выступает принадлежность к соответствующему многомерному кластеру. (В литературе по анализу данных кластеризация смешанных групп часто называется би-кластерным анализом, а указанную зависимость «средней» величины издержек от кластера – кусочно-постоянной регрессией).

Коррупционные группы неоднородны – они состоят из взяточдателей и взяточполучателей, и именно общая моральная норма, действующая в таком «коллективе», и определяет усредненную моральную величину издержек коррупции.

Именно существование таких коллективов и коллективных моральных норм, практически общих для входящих в них бизнесменов и чиновников, предопределяет существование и развитие коррупции. Вступающие на рынок экономические агенты по прошествии некоторого времени примыкают к тем группам, чьи коллективные моральные нормы наиболее близки к их собственным.

О части спектра существующих моральных норм отношения к коррупции можно судить по результатам социологических опросов. Например, в 2005 году среди ответов бизнесменов-респондентов опроса фонда ИНДЕМ на вопрос об отношении к коррупции 16,3% ответили, что «это необходимая часть жизни, без этого ничего не сделать», 39,1% - что «этого можно избежать, но со взятками легче делать дела» и 39,8% - что

«этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас» (остальные респонденты затруднились с ответом). При наличии подобных опросных данных о моральных характеристиках чиновников и бизнесменов (или обоснованных предпосылок о распределениях соответствующих характеристик), характер сегментации коррупционного рынка потенциально возможно спрогнозировать, используя для построения групп, например, методы кластерного анализа.

В заключении изложены выводы и приведены основные результаты, полученные в ходе исследования.

Основные результаты и выводы работы

1. Проведенный в диссертационном исследовании анализ существующих экономических моделей, включающих мораль как одну из детерминант индивидуального поведения, выявил, что в настоящее время эти работы могут быть разделены на несколько категорий. К самой многочисленной, бурно развивавшейся в последние десять лет категории относятся модели, построенные с целью объяснения «парадоксального» (противоречащего предсказаниям традиционной экономической теории) поведения участников лабораторных экспериментов. Другие категории составляют работы, посвященные анализу влияния морали на финансирование общественных благ и производство экстерналий, экономическому анализу интернализации моральных норм, и исследованию роли морального фактора в регулировании девиантного поведения.

2. С точки зрения методов моделирования морали в существующей литературе было выделено два подхода, а именно: модификация системы предпочтений (определение предпочтений на множестве распределения доходов, процедур такого распределения, или множестве стратегий индивида и его контрагентов), и введение дополнительных ограничений на множестве стратегий. Первый подход чаще всего применяется в моделях, объясняющих результаты лабораторных экспериментов; второй – в области

экономического анализа права. В то время как с методологической точки зрения модели морально обусловленного поведения, основанные на модификации функции полезности, выглядят более обоснованными (большая их часть проверялась на экспериментальных данных и достаточно успешно объясняла проявления альтруизма, недоброжелательности и реципрокности), представляется, что моделирование морали как ограничения в ряде случаев имеет потенциальное преимущество. Технически более простой, этот подход к моделированию морали позволяет также более верно передать такую ее характерную черту как периодический конфликт между моральными нормами и собственным интересом, и именно он был взят за основу в последующем модельном анализе.

3. С помощью теоретической модели коллектива, сотрудники которого обладают эндогенными моральными ограничениями, была исследована зависимость устойчивости коллектива от управленческой стратегии руководителя и его моральной однородности. При формализации морального ограничения как чувства личной ответственности за коллективное обязательство использовался аналог кантовского категорического императива. Анализ возможных равновесий модели показал, что в условиях, когда представления работников о справедливости, ответственности и долге достаточно неоднородны, стратегии управления, опирающиеся преимущественно на непосредственный контроль, имеют значительно большие шансы достичь устойчивого состояния. В свою очередь, применение управленческих стратегий, использующих как внешние стимулы, так и внутренние моральные ограничения работников, более плодотворно в условиях, когда представления об ответственности и долге у участников коллектива уже достаточно однородны – например, в результате предварительного отбора. Производительность такого коллектива в краткосрочном периоде также более стабильна.

4. Предложен многомерный подход к оценке моральных факторов. Показана целесообразность распределения сообщества потенциальных коррупционеров (взяточников и взятодателей) на группы, объединяемые близкими моральными нормами в отношении девиантного поведения. Предложено обобщение модели рынка коррупционных услуг, представляющее этот рынок как совокупность коалиций взятодателей и взятополучателей с близкими моральными нормами. Причиной образования таких коалиций служит снижение транзакционных издержек коррупционного взаимодействия, вызванное повышенной предсказуемостью поведения партнеров.

Список публикаций по теме диссертации

Основные положения диссертационного исследования изложены автором в следующих печатных работах.

Работы, опубликованные автором в ведущих рецензируемых научных изданиях и журналах, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ.

1. Автономов Ю.В. Современные подходы к экономическому моделированию чувства справедливости. // Экономический журнал Высшей Школы Экономики, т.10, №4, 2006, с. 620 – 637 (1,4 п.л.).

2. Автономов Ю.В. Зачем преподавателю быть честным (Функционирование коллективов с неоднородными моральными нормами в условиях неявного контракта). // Финансы и бизнес, №4, 2006, с.112 – 120 (0,6 п.л.).*

Другие работы, опубликованные автором по теме кандидатской диссертации.

3. Автономов Ю.В. Моделирование морали как элемента внутренней мотивации индивидов и механизма коррекции провалов рынка. Препринт WP3/2006/06 – М.: ГУ-ВШЭ, 2006, 76 с. (3,6 п.л.).

* Журнал внесен в список ведущих рецензируемых научных изданий и журналов, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ с 1 января 2007 года.

Лицензия ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.

Подписано в печать « » апреля 2007 г. Формат 60x84/16

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 0,9.

Тираж 100 экз. Заказ №

Типография издательства ГУ-ВШЭ, 125319, г. Москва, Кочновский пр-д., д. 3