

СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИБЕРАЛИЗМ

В.М. ПОЛТЕРОВИЧ

От социального либерализма к философии сотрудничества*

Показано, что эволюция современных развитых обществ ведет к уменьшению значимости как централизованного управления, так и экономической и политической конкуренции; при этом возрастает роль механизмов сотрудничества. Данный процесс поддерживается культурными изменениями – ростом доверия, интериоризацией норм честности и, соответственно, смягчением проблемы безбилетника; коллективизм и индивидуализм в их крайних формах замещаются культурой конструктивного взаимодействия и поиска компромиссов. Такая культурная трансформация порождает новые институты и одновременно поддерживается ими. Тем самым преодолеваются провалы рынка, государства и парламентской демократии. Вместо социального либерализма, отражающего лишь определенную стадию этого процесса и оперирующего главным образом “крайностями” типа “государство–индивид” или “государство–рынок”, предлагается более общий взгляд – философия сотрудничества (коллаборативизм).

Ключевые слова: социальный либерализм, анархизм, сотрудничество, конкуренция, коллективизм, индивидуализм, законы о банкротстве, антимонопольное законодательство, правило большинства, парламентские комитеты, эволюция институтов.

“Если бы не было эффективных процедур, побуждающих людей к сотрудничеству, мы не могли бы наслаждаться никакими плодами цивилизации”.

П. Хейне.

Механизмы конкуренции играли решающую роль в развитии человечества на протяжении всей его истории, реализуясь в форме силового противостояния во взаимоотношениях между странами, межпартийной и межфракционной борьбы в политической жизни, ценовой и технологической конкуренции в экономике. До сих пор господствующая во многих странах идеология и авторы элементарных учебников провозглашают политическую и экономическую конкуренцию неотъемлемой чертой, если не основой, современной цивилизации. Утверждается, что совершенные механизмы конкуренции,

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00234а).

Полтерович Виктор Меерович – академик РАН, заведующий лабораторией Центрального экономико-математического института РАН, заместитель директора Московской школы экономики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Адрес: 117418, Москва, Нахимовский просп., д. 47. E-mail: polterov@cemi.rssi.ru.

предоставляя индивидам, фирмам и странам свободу самореализации, обеспечивают идеальное совмещение их эгоистических интересов с интересами всего сообщества.

Тезис о недопустимости государственного вмешательства в экономическую жизнь стал одним из базовых принципов либеральной философии. Отмечая это еще в начале XX в., один из основателей социального либерализма Дж. Дьюи писал: "...то, что возникло как движение за большую свободу в реализации человеческих энергий и в начале своего пути сулило всякому индивиду новые возможности и силы, стало для несметного множества индивидов еще одним фактором социального подавления. Это движение фактически увенчалось отождествлением силы и свободы индивидов со способностью добиваться экономического успеха, или, если говорить кратко, со способностью делать деньги" [Дьюи 2003, с. 223].

В то же время многочисленные факты свидетельствуют, что неограниченная конкуренция влечет высокие издержки и, как правило, не эффективна в реальных условиях. Отсюда социалисты делают вывод о целесообразности государственного доминирования в экономике. Они настаивают на примате коллективистской, а не эгоистической природы человека. По их мнению, коллективистское сознание, подавляя эгоистические инстинкты, вырабатывает общественные цели, реализация которых является основной задачей государства.

Несколько иное обоснование государственного вмешательства предлагает так называемый "новый патернализм" (см., например, обзор [Капелюшников 2013]). Стронники этого направления опираются на то, что выбор значительной части экономических агентов не отвечает принципам рационального поведения. Отсюда якобы следует, что этот выбор противоречит собственным "истинным" предпочтениям агентов, а значит, подлежит корректировке со стороны государства¹. Такая логика неявно предполагает наличие группы рационально мыслящих и заботящихся об общем благе агентов, включающей чиновников.

Слабость этатизма в любом его варианте состоит в том, что основанные на нем рецепты не подтверждаются ни имеющимся общественным опытом, ни тенденциями общественного развития: провалы государства неизменно сосуществуют с провалами конкуренции. На первый взгляд, разрешение этой коллизии и в экономической, и в политической сферах естественно искать на пути рационального сочетания государства и "рынка". Так, общественные цели могут вырабатываться на основе конкурентных политических процедур, а затем воплощаться в государственной политике, направленной на коррекцию провалов конкуренции. Подобные идеологические конструкции лежат в основе социального либерализма (см. ссылки в статьях [Струве 1999; Рубинштейн, 2012]²). Однако в рамках социального либерализма мы не найдем ответа на главный вопрос – как именно следует сочетать государство и рынок. Частично он содержится в общей экономической теории. Применительно к тем или иным ситуациям варианты ответа разбросаны по различным разделам макро- и микроэкономики, международной экономики, теории отраслевых рынков и т.п.

Более того, кроме государства, социальный либерализм допускает и другие формы социального контроля. Вот две характерные цитаты, относящиеся к первой половине XX в.: "У либерализма в данной ситуации есть единственный шанс: это отказ – в теории и на практике – от учения, согласно которому свобода есть полновесная и готовая принадлежность индивидов, независимо от социальных институтов и порядков, и осознание того, что социальный контроль, особенно над экономическими силами, необходим для обеспечения гарантий свободам индивидов, в том числе свободам гражданским" [Дьюи 2003, с. 221]. «Социальный либерализм не имеет никаких предубеждений против государственного вмешательства, он может мыслить и поступать "интервенционистски", он не отрицает а priori ни "коллективную собственность", ни

¹ Аналогичный аргумент приводил Л. Хобхауз, один из основателей социального либерализма. Впрочем, он считал, что люди, не способные мыслить рационально, – исключения [Hobhouse 1911, p. 202].

² Статья П. Струве впервые опубликована в 1932 г.

“публичное вмешательство “ и т.п. Все это для него – вопросы выбора средств для достижения “достойного человеческого существования” всех членов общества, и только эта цель имеет ценность для социального либерализма во всем социальном мировоззрении и общественном порядке. От программного социализма социальный либерализм отличается поэтому подчеркнутым утверждением самостоятельной ценности момента свободы, самоопределения личности во всем, в том числе и в хозяйственных делах» [Струве 1999]³.

Социальные либералы сосредоточились на полемике с двумя радикальными концепциями – либерализмом, рассматривающим свободную конкуренцию как идеальный экономический механизм, и социализмом, провозглашающим государственную собственность и государственное управление экономикой неотъемлемыми чертами идеального общества. Однако, утверждая необходимость компромисса между рынком и государством и признавая возможность других форм социального контроля, они не предложили каких-либо конкретных путей решения проблемы.

Иная идея – идея сотрудничества, или кооперации, лежит в основе другого, возможно, менее влиятельного, но активно развивающегося направления социально-экономической мысли – анархизма. Его основоположники (П. Прудон, М. Бакунин, П. Кропоткин) были противниками и государства как такового, и капитализма с его частной собственностью и рынком. Так, Кропоткин писал: “Мы представляем себе общество в виде организма, в котором отношения между отдельными его членами определяются не законами, наследием исторического гнета и прошлого варварства, не какими бы то ни было властителями, избранными или же получившими власть по наследию, а взаимными соглашениями, свободно состоявшимися, равно как и привычками и обычаями, также свободно признанными”. И далее: “...анархисты считают, что существующая теперь частная собственность на землю и на все необходимое для производства точно так же, как теперешняя система производства, преследующая цели наживы и являющаяся его следствием, есть зло...” [Кропоткин 2002, с. 161, 200]. Ряд анархических течений дали основания для формирования в общественном мнении негативного портрета анархизма. Его современные теоретики приписывают такие черты, как эскапизм, нечаевщина, эксгибиционизм, отвержение любых форм организации и самодисциплины, “буржуазному влиянию”, давно преодоленному. “Конструктивный анархизм... базируется на организации, на самодисциплине, на интеграции, на централизации – не принудительной, но федералистской” [Dolgoff 2001, pp. 1–3].

Среди многочисленных современных вариантов анархизма есть и такие, которые фактически признают государство и капитализм, но отводят им второстепенные роли в будущем обществе (см. [Дамье 2001; Hahnel 2005]). Вот один пример: “Либертарианская организация должна отразить всю сложность социальных отношений... Она может быть определена как федерализм: координация путем свободного соглашения, на местном, региональном, национальном и международном уровнях. Речь идет об огромной скоординированной сети добровольных союзов, охватывающих всю совокупность общественной жизни, в которой все группы и ассоциации пожинают плоды единства и в то же время располагают автономией в своих собственных сферах... Автономия невозможна без децентрализации, а децентрализация невозможна без федерализма” [Dolgoff 2001, p. 5].

Хотя автор противопоставляет федерализм государству, по существу он описывает децентрализованный вариант государственного управления. Впрочем, остается неясным, как достигается координация. Удивительно, что механизмы парламентской демократии даже не упоминаются. Долгофф отвергает обвинения анархизма в утопизме, утверждает вслед за Кропоткиным, что ростки идеальной анархической организации зарождаются в недрах современного общества. Однако в его собственных конструкци-

³ Вместе с тем в [Канто-Снербер 2004] утверждается, что “либерал-социалисты единодушны в своем возражении против идеи о том, что государство должно заниматься вопросами экономики. Начиная с Ренувье, они видят в этом помеху для свободы”. Как следует из приведенных цитат (см. также [Bortis 2009]), это утверждение неточно.

ях, как и в работах других анархистов, возможность противоречий между “добровольными союзами” (прежде всего, территориальными коммунами) не рассматривается вовсе, не обсуждаются и издержки координации. В этом смысле концепция остается утопичной, особенно если учесть приверженность анархизма марксистскому лозунгу: “от каждого по способностям, каждому по потребностям” (“*from each according to his abilities, to each according to his needs*”). Вслед за Кропоткиным и некоторыми другими анархистами Долгофф полагает, что развитие техники облегчает создание независимых объединений, замечая, однако, что оно же создает новые возможности для жесткого централизованного управления.

Одна из конструктивных идей анархизма, восходящая к Р. Оуэну, – рабочее самоуправление – завоевала определенную популярность, воплотившись в израильских киббуцах и югославских предприятиях, управляемых работниками (*labor managed enterprises*). Но оказалось, что эти предприятия в стандартных условиях проигрывают частным, обнаруживая меньшую склонность к инвестициям.

Долгофф указывает два существенных препятствия для реализации анархического общественного идеала как системы добровольных и эффективно взаимодействующих ассоциаций. Первое из них – недостаток доверия граждан друг к другу: “...мы должны также научиться доверять друг другу. Если мы этого не сделаем, то этот лучший мир навсегда останется утопией”. Второе: “улучшение условий жизни среднего класса подорвали революционную энергию масс” [Dolgoff 2001, pp. 16, 17]. По существу, это констатация поражения анархизма, по крайней мере, в его революционном варианте, из-за отсутствия эффективной экономической программы. В конце концов, Долгофф признает, что “чистый” анархизм – это фикция, нереализуемая “по техническим и функциональным причинам”. При этом “цель анархизма состоит в том, чтобы стимулировать силы, сдвигающие общество в либертарианском направлении” [Dolgoff 2001, pp. 12–13]. Рассматривая анархизм в этой ипостаси, следует признать его важную роль в становлении институтов, основанных на добровольном союзе представителей широких слоев общества, таких как кооперативы и профсоюзы (см. [Дамье 2001]).

Стоит отметить, что некоторые современные интерпретации социального либерализма близки к современному анархизму. Например: “Как обеспечить максимальное развитие человеческой личности, заставляя ее принять зависимость, в которой она неизбежно находится, как признанную и осознанную реальность? Решение... которое отстаивают... большинство либерал-социалистов, состоит в том, чтобы рассматривать связь с социальной жизнью как основанную на добровольных обязательствах, контрактах, ассоциациях и коллективных инициативах, которые не просто не отчуждают личность, но даже способствуют развитию личности и ее критических способностей. В частности, ощущение собственной индивидуальности усиливается через интерпретацию каждым человеком своей социальной и профессиональной роли” [Канто-Спербер 2004]⁴.

Социальная философия, чтобы не быть утопичной, должна опираться на силы и тенденции, проявляющиеся в процессе общественного развития. Легко заметить, что две рассмотренные выше концепции корректируют и дополняют друг друга. Практика демонстрирует правоту социального либерализма в том, что эффективная организация современного общества должна предусматривать эффективный баланс институтов власти и свободных взаимодействий между индивидами, баланс государства и рынка, вообще говоря, исключаяющий крайности. Конструктивные анархисты явно недооценили его значение, но в отличие от социальных либералов, детально развили тезис о важнейшей роли добровольных объединений граждан, в частности институтов гражданского общества. Синтез очерченных выше идей должен опираться на понимание

⁴ В отличие от Канто-Спербер Хобхауз подчеркивал, что кооперация, будучи “идеалом гармоничного развития”, часто оказывается неэффективной. Он полагал, что задача государства состоит в “обеспечении общественных благ и условий здоровой и эффективной гражданской жизни” [Hobhouse 1911, pp. 185, 194, 201].

динамики взаимодействия трех типов институтов – институтов конкуренции, сотрудничества и власти. В настоящей статье я пытаюсь продвинуться в этом направлении.

Основное отличие развиваемого здесь подхода – отказ, насколько это возможно, от презумпций нормативного характера. Будет показано, что наблюдаемая эволюция (постепенно смягчает противоречия конкурентных (эгоистических, индивидуалистских) и централистских (коллективистских, государственных) механизмов, но не только и не столько за счет их рациональной комбинации, сколько благодаря возрастающей роли институтов сотрудничества. Хотя сферы действия и государства, и конкуренции сокращаются, оба эти механизма не исчезают, а как можно предположить, становятся своеобразными “предельными” формами сотрудничества. При этом государство сохраняет свое значение института власти, обеспечивающего рамки и регулирование всего процесса.

Цель настоящей работы – продемонстрировать описанную тенденцию в трех сферах, где еще сравнительно недавно господствовали конкуренция либо централизм: в сферах межгосударственных, внутривластных и экономических взаимодействий. В отличие от конкуренции, неизбежно ведущей к параллельному использованию ресурсов для достижения взаимоисключающих целей и, следовательно, к их непроизводительному расходованию, сотрудничество предполагает гармонизацию усилий. Оно не требует формирования коллективистского или патерналистского сознания и вполне может опираться на долгосрочный (широко понимаемый) эгоистический интерес. Будет показано, что возрастание роли институтов сотрудничества – естественный результат технологической, культурной и институциональной эволюции. Она генерирует линейки институтов от конкурентных до коллективистских, для которых формирующую роль играют варианты и масштабы сотрудничества, а не только распределение функций между государством и “рынком”.

Анализ показывает, что описываемая трансформация ведет к повышению эффективности институтов как с общественной, так и с индивидуальной точек зрения: уменьшается сфера принуждения, неизбежно порождаемая как институтами власти, так и институтами неограниченной конкуренции; цели взаимодействия достигаются с меньшими издержками. Речь идет не только о материальных, но и о социально-психологических (“моральных”) издержках: наблюдаемая эволюция расширяет возможности для осуществления взаимодействий в рамках моральных норм, широко признанных в современных обществах. Такой взгляд на эволюцию общественных институтов я называю коллаборативизмом. Разумеется, он содержит нормативные элементы – выбор критериев эффективности и признание позитивными изменений, увеличивающих эффективность.

Об основных понятиях

Конкуренция и сотрудничество. 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, Uyarra 2002]). Это относится и к понятию сотрудничества. Чтобы избежать путаницы, поясню свою позицию.

Предположим, что в процессе взаимодействия каждый участник упорядочивает возможные исходы (состояния), так что можно говорить о большей или меньшей предпочтительности (выгодности) для него одного состояния по сравнению с другим. В этом смысле я иногда буду использовать термины “полезность” или “чистый выигрыш” участника. Вообще, указанное ранжирование зависит от состояний и стратегий всех остальных акторов.

Взаимодействие между двумя участниками назовем конкуренцией (сотрудничеством), если оно предусматривает такое изменение их стратегий по сравнению со *status quo*, при котором бездействие одного из них было бы выгодно (соответственно, невыгодно) другому. Отмечу, что в ситуации сотрудничества не предполагается явная коор-

динация стратегий. Следует иметь в виду специальный случай жесткой конкуренции, когда агенты готовы применить стратегию, уменьшающую их полезность на том или ином отрезке времени, для наказания или “вытеснения” конкурента, с перспективой выигрыша в будущем (пример – война цен).

Эти понятия могут быть распространены на случай многих участников разными способами. Один из естественных вариантов – взаимодействие между несколькими участниками – назовем конкурентным, если оно конкурентно для любой пары участников. Аналогично обобщаются понятия конкуренции в слабом смысле и сотрудничества.

Во многих важных случаях цели участников задаются вектор-функциями. Например, в матчах выигрыш может включать в себя не только звание чемпиона, но и долю призового фонда. Цель соревнований – нередко не только победа над соперником, но и совершенствование мастерства, а один из его источников – новые стратегии, заимствованные у соперника. Кроме того, взаимодействие может предусматривать несколько стадий, так что на некоторых из них оно конкурентно, а на других оказывается сотрудничеством. Так, партнеры могут вначале договариваться о дележе выигрыша, а затем о совместном выборе оптимизирующих стратегий. В подобных случаях говорить о конкуренции или сотрудничестве можно, либо задав отношение сравнения между векторами, либо ограничившись рассмотрением ситуации для пар скалярных критериев или отдельных стадий взаимодействия.

Наконец, как обычно, нетривиальная задача возникает при переходе от детерминированных постановок к вероятностным. Простейший вариант рассмотрения таких взаимодействий состоит в использовании в качестве критериев математических ожиданий полезностей участников. Механизмы конкуренции можно сравнивать, например, по величине максимальных потерь, которые несет проигравший, считая, что степень конкуренции тем выше, чем больше возможные потери. Так, на ранних стадиях капитализма, банкротство как результат поражения в конкурентной борьбе наказывалось тюремным заключением. Сейчас банкрот несет лишь материальные издержки. В подобных случаях естественно говорить о смягчении конкуренции, или об уменьшении степени конкурентности института⁵.

Приведенные определения довольно узки, не охватывают многие случаи, которые я склонен рассматривать как варианты конкуренции или сотрудничества. В дальнейшем я ограничусь относительно простыми ситуациями, для рассмотрения которых достаточно введенных выше понятий.

Основатель социально-психологической теории конкуренции – кооперации М. Дейч предлагает различать деструктивную и конструктивную конкуренцию. При первой победитель выигрывает за счет остальных; в результате второй выигрывают все участники [*Deutsch* 2012, pp. 281–282]. Согласно моему определению, конструктивная конкуренция в таком ее понимании является сотрудничеством. Можно, впрочем, предположить, что под конструктивной конкуренцией Дейч имел в виду взаимодействие с векторными полезностями, где в качестве целей наряду с победой в соревновании выступают также компоненты (доход, уровень мастерства и т.п.), относительно которых это взаимодействие оказывается сотрудничеством.

Коллективизм, индивидуализм и коллаборативность. Институциональная структура общества тесно связана с социально-психологическими установками индивидов. Принято различать индивидуалистские и коллективистские установки, подразделяя при этом и индивидуализм, и коллективизм на два типа: вертикальный и горизонтальный. Индивидуалист в отличие от коллективиста ставит “собственные” цели выше целей своей референтной группы. При этом вертикальность означает стремление к повышению своего статуса, к власти, а горизонтальность интерпретируется как

⁵ Разумеется, возможны и другие индикаторы степени конкурентности, такие как вероятность проигрыша, средний проигрыш, отношение максимального проигрыша к максимальному выигрышу, и т. п. Вопрос об индикаторах конкурентности заслуживает тщательной проработки, которая не входит в задачу настоящей статьи.

желание утвердить себя в сообществе равных [Shavitt, Carlos, Riemer 2010]. Целесообразно, кроме того, ввести в анализ понятие коллаборативности, понимая под ним способность и стремление к сотрудничеству (близкое понятие используется в [Chatman, Barsade 1995]).

Коллаборативность предполагает определенный баланс в структуре предпочтений индивида между персональными и коллективными целями, при котором последние играют значимую роль. Можно предположить, что их относительная значимость меняется по мере удовлетворения персональных целей, так что степень коллаборативности – переменная величина. Кроме того, в развитом обществе индивид сам может выбирать рамки и формы сотрудничества, которые способствовали бы реализации его предпочтений, демонстрируя при этом высокую степень коллаборативности. Коллективизм можно рассматривать как крайнюю форму коллаборативности, когда индивид отождествляет свои цели с целями референтной группы; при этом поведение индивида вне его группы вполне может быть некооперативным [Triandis, Gelfand 2012]. В коллективистских сообществах коллективные цели не являются предметом свободно выбора индивида, а навязываются ему властью или обычаем.

Чтобы проиллюстрировать отличие коллаборативности от коллективизма, полезно обратиться к истории. Приведу цитаты из работы знаменитого французского историка-медиевиста, точно выявляющие природу коллективизма: «...быть индивидом означало быть ловкачом. Многообразный средневековый коллективизм окружил слово “индивид” ореолом подозрительности. Индивид – это тот, кто мог ускользнуть из-под власти группы, ускользнуть лишь при помощи какого-то обмана. Он был жуликом, заслуживающим если не виселицы, то тюрьмы. Индивид вызывал недоверие». “Средневековый человек не видел никакого смысла в свободе в ее современном понимании... Без общины не было и свободы. Она могла реализоваться только в состоянии зависимости, где высший гарантировал низшему уважение его прав. Свободный человек — это тот, у кого могущественный покровитель” [Ле Гофф 2005, с. 351, 342].

Последний тезис – на мой взгляд, ключевой для понимания вертикального коллективизма. Вертикальный коллективист рассматривает властные структуры как основу взаимодействия и на локальном, и на общегосударственном уровне. Для него власть формулирует цели и формирует институты взаимодействия. В авторитарных системах они тесно связаны с институтами властной иерархии. В странах “победившего социализма” промышленные предприятия, колхозы и совхозы, партийные и профсоюзные ячейки, образовательные и культурные учреждения, общественные объединения, будучи объектами и элементами системы управления, должны были функционировать во имя достижения “общегосударственных целей”. Даже клубы по интересам, кружки самодостигательства нередко существовали в рамках государственных организаций. Конкуренция была встроена в эту систему в форме социалистического соревнования, не влекла существенных издержек и не играла сколько-нибудь существенной роли. Подлинная конкуренция – борьба за привилегии и власть – фактически не была институционализована, оказывалась элементом “теневой” деятельности.

Социалистический эксперимент убедительно доказал неэффективность вертикального коллективизма в современных условиях. Неразрывно связанная с ним централизованная система управления проиграла более конкурентным капиталистическим системам вследствие чрезмерных издержек, порождавшихся оппортунизмом управляющих, отсутствием стимулов к инновациям, недостатком информации на высших уровнях иерархии (подробнее см. [Полтерович 2007]).

Итак, вертикальный коллективизм и коллаборативность отличаются отношением к власти. Вертикальное коллективистское сознание абсолютно доверяет формулировкам общественных интересов, предлагаемых властью. Коллаборативист сам формулирует для себя представление об общественных интересах и сопоставляет их ценность с ценностью достижения индивидуальных целей. Вместе с тем коллаборативность отличается от горизонтального коллективизма. Коллаборативист не связан жестко с

той или иной референтной группой и в принципе склонен к поиску компромиссов и сотрудничеству для достижения целей, не противоречащих его установкам.

Издержки и вознаграждения при конкуренции и сотрудничестве. Полезность (чистый выигрыш) участников естественно представлять как разность вознаграждения и издержек. Издержки и вознаграждения, связанные с институтами конкуренции и сотрудничества, зависят, с одной стороны, от конкретной структуры этих институтов, а с другой – от параметров окружающей среды, уровня производственных технологий, массовой культуры и социальных отношений.

Эволюция институтов определяется изменениями трансформационных и трансакционных издержек. Переход от одного института к другому возможен, если трансформационные издержки меньше приведенной разности трансакционных издержек старого и нового института⁶. В связи с этим необходимо сопоставить трансакционные издержки институтов конкуренции и сотрудничества. Целесообразно различать организационные и культурно-психологические трансакционные издержки. К первым относятся издержки извлечения и передачи информации, принятия решений и их реализации. Такие издержки могут быть как индивидуальными, так и общественными. Культурно-психологические издержки связаны с внутренним дискомфортом или, наоборот, с удовлетворением, которые может испытывать агент, будучи вовлеченным в конкуренцию или сотрудничество.

Попытаемся сопоставить разные типы издержек на конкретном примере: сравним конкуренцию двух одинаковых фирм в ситуации олигополии и сотрудничества между ними. Предполагаем, что на функционирование фирм влияют независимые, одинаково распределенные случайные величины; каждая фирма наблюдает лишь реализации “своей” случайной величины до и после решения о выборе инвестиционных проектов, текущего технологического режима и цен. Если решение принято, то прибыль фирмы зависит от случайного фактора и от усилий, предпринимаемых персоналом. Для определенности считаем, что в ситуации сотрудничества совокупная прибыль распределяется поровну.

Какой механизм более эффективен? Если пренебречь издержками механизма координации, необходимого для сотрудничества, то ответ очевиден. Сотрудничество обеспечивает:

- 1) принятие решений на основе более полной информации об обеих фирмах;
- 2) экономию на эффекте масштаба при выявлении информации о спросе, при обеспечении процессов принятия решений (например, при приобретении компьютеров), при организации снабжения и сбыта, при создании инноваций, разработке и реализации проектов модернизации и расширения производства, при защите своих интересов (в условиях конкуренции фирмы вынуждены действовать по всем этим направлениям параллельно);
- 3) более надежное страхование рисков: механизм перераспределения прибыли снижает вероятность банкротства каждой фирмы вследствие неблагоприятного стечения обстоятельств;
- 4) доступ к более дешевым кредитам (в частности, вследствие третьего пункта);
- 5) возможность извлечения монопольной прибыли.

Однако координация не только требует затрат сама по себе, но и связана с разными типами оппортунистического поведения, в частности с искажением информации, коррупцией, эффектом безбилетника, трагедией общин. В рассматриваемой ситуации у сотрудников каждой фирмы возникает соблазн, сославшись на будто бы неблагоприятные обстоятельства, уменьшить усилия по сравнению с конкурентной ситуацией: ведь при сотрудничестве часть связанных с этим потерь будет компенсирована за счет механизма перераспределения прибыли. Для предотвращения оппортунистического

⁶ Под трансформационными издержками понимаются издержки перехода от старого института к новому. Трансакционные издержки связаны с функционированием в рамках данного института; при этом вознаграждение (“доход”) учитывается со знаком “минус” [Полтерович 2007].

поведения создаются механизмы контроля, также требующие издержек. Конкуренция позволяет снизить издержки оппортунистического поведения.

Культурно-психологические издержки зависят от факторов, рассматривавшихся при анализе коллективизма, индивидуализма: от коллаборативности взаимодействующих индивидов, от культурных установок и моральных норм, определяющих их отношение к механизмам конкуренции и сотрудничества. В связи с этим стоит сослаться на Ф. Найта – основателя Чикагской школы, ставшей впоследствии оплотом экономического либерализма. В работе, изданной в 1923 г., он писал: “Конкурентная система... далеко не соответствует нашим высшим идеалам”. Рынок, по Найту, – несправедливая игра: в ней слишком многое зависит от случая, “в результате чего способность и усилие сводятся на нет”; в ней нет “гандикапов, как это принято в спортивных соревнованиях, когда должны встречаться участники с неравными возможностями”. “Успешные бизнесмены прославились отнюдь не благодаря тем качествам, которые считаются благородными...” [Найт 2009, с. 137–140].

Сотрудничество может возникать как результат отрицательного опыта некооперативного поведения (типичная модель – повторяющаяся дилемма заключенного). Но такой процесс формирования отношений сотрудничества требует издержек. Более эффективные механизмы базируются на развитой культуре взаимодействия и предполагают умение достигать компромисса и толерантность, высокий уровень персональной ответственности и взаимного доверия, высокую относительную ценность общих целей по сравнению с индивидуальными. В условиях значительной неопределенности важен достаточно длинный плановый горизонт участников: при таком горизонте случайное вознаграждение целесообразно поделить с партнером, рассчитывая на взаимность в будущем. Кроме того, благодаря длинному горизонту расширяется совокупность доступных для решения задач. Моральные нормы, осуждающие равнодушие к человеческим страданиям и детерминирующие высокую общественную ценность человеческой жизни, влекут за собой высокие психологические издержки жесткой конкуренции.

Выше были сопоставлены издержки конкуренции и сотрудничества отдельных агентов. Переходя к рассмотрению общественных издержек, замечу, что сотрудничество между группой агентов может наносить ущерб третьим лицам. Для его предотвращения необходимы либо вмешательство государства, либо укорененность определенных моральных норм. В рамках рассмотренного выше примера сотрудничество, нацеленное на извлечение монопольной прибыли, наносит вред потребителю и потому в настоящее время преследуется во всех странах.

Таким образом, необходимо сочетание сотрудничества и государственного регулирования. В этом случае с точки зрения и частных, и общественных интересов выбор между конкуренцией и сотрудничеством определяется соотношением выгод, указанных выше в пунктах 1–4, и издержек координации. Описанные связи во многом определили соотношение между институтами конкуренции и сотрудничества в процессе общественного развития.

Перейдем теперь к более детальному рассмотрению динамики соотношения между институтами сотрудничества и конкуренции в экономической сфере. Здесь необходимо сделать одну важную оговорку. Сотрудничество может возникать как результат структуры предпочтений участников, в соответствии с которыми кому-то из них безразлично положение других. Но вполне возможно, что участники, преследуя лишь эгоистические интересы, приходят к сотрудничеству как к наиболее эффективному механизму, исключающему потери противостояния [Axelrod 2006]⁷. Не исключено, впрочем, что в последнем случае происходит и соответствующая модификация предпочтений, так что их структура генерирует рациональные стратегии, минуя стадию

⁷ Таковы оптимальные стратегии, вырабатываемые в процессах многократного взаимодействия в рамках повторяющейся дилеммы заключенного.

расчетов. В дальнейшем я обращал внимание на оба источника механизмов сотрудничества – эффективность и культурные (моральные) нормы.

Экономическая конкуренция и сотрудничество

Экономическая эволюция: сотрудничество – конкуренция – сотрудничество. В Средние века основной единицей социальной и экономической жизни в Западной Европе была община – сельская и городская. “Сельские общины... объединяла экономическая база. Они управляли, распределяли и защищали выпасы и общинные лесные угодья, которые имели жизненно важное значение для большинства крестьянских семей, снабжая их дровами и подножным кормом для свиней и коз”. В городе корпорации и братства, обеспечивали “экономическую, физическую и духовную защиту своих членов... Контролируя труд, они более или менее эффективно боролись с обманом, браком и подделками, регламентируя производство и сбыт, они устраняли конкуренцию, будучи... подобны протекционистским картелям” [Ле Гофф 2005, с. 352, 353]. Ле Гофф подчеркивает, что общины не обеспечивали равенство своих членов. Для нас, однако, важно, что они опирались на коллективистскую культуру. Аналогичную роль играли общины и в докапиталистических системах других регионов – в России, Латинской Америке, Индии. Для общинного сознания была характерна избирательная форма коллаборативности, отношение к чужакам было крайне подозрительным. В то же время взаимоотношения вне общины были весьма ограниченными.

Вплоть до XIX в. в Европе конкуренция в современном ее понимании противоречила этическим нормам. “Коммерческая мораль того времени исходила из того принципа, что каждому гарантируется определенный круг покупателей, и другие не могут и не должны захватывать принадлежащую ему область” [Кулишер 1922, с. 75]. Запрещалась реклама, порицалась политика привлечения покупателей путем снижения цен. Цехи устанавливали на производимую ими продукцию “справедливую” цену, покрывавшую издержки и включавшую “справедливую” прибыль. Если мастер при продаже отклонялся от справедливой цены в любую сторону, это рассматривалось как нарушение цеховой этики; считалось, что он ставит под угрозу благополучие всех членов цеха [Riddle 2001, p. 335]. Таким образом, моральные нормы диктовали необходимость сотрудничества между продавцами.

Однако ситуация менялась по мере совершенствования транспорта и повышения производительности труда, обусловивших постепенный отказ от натурального хозяйства, рост специализации и торговли. Сельские общины распались. Расширение городов, приток в них населения ослабляло связи внутри городской общины, цехам все труднее было контролировать “пришлых” ремесленников и торговцев импортными товарами. Этот процесс ускорился в результате создания национальных государств. Государство, взяв на себя регламентацию производства и сбыта, было заинтересовано в ликвидации барьеров для бизнеса внутри страны [Кулишер 1922, с. 73]. Прогресс требовал расширения рынка, разрушения патриархальных связей, и это выбивало почву из-под средневековых институтов сотрудничества. Однако, по мере возрастания роли конкуренции становилось все явственнее, что эта форма взаимодействия влечет серьезные общественные издержки. Перечислим их наиболее важные источники:

а) успех одних фирм достигается за счет потерь их конкурентов. Проекты неудачников по расширению производства, обучению персонала, созданию новых технологий оказываются нереализованными или бесполезными – ресурсы тратятся впустую. Наиболее явное проявление неэффективности этого типа – банкротства;

б) конкуренция – взаимодействие на микроуровне; в отсутствие регулирования некоторые ее существенные глобальные результаты не учитываются конкурентами и оказываются разрушительными. Так, в ходе конкуренции зарплата может оказаться ниже уровня, необходимого для воспроизводства рабочей силы, а конкурентные цены продукции (например, сельскохозяйственной) из-за наличия постоянных издержек ведут к разорению многих фирм, не выгодному для общества. Отсюда – кризисы перепроизводства, характерные для начальных стадий капитализма;

в) из-за короткого планового горизонта решения, генерируемые конкурентной системой, нередко неэффективны на длительном временном интервале. Характерный набор примеров дает узкая специализация производства в ряде стран, не учитывающая возможных изменений мировых цен. Именно этот эффект – важнейшая причина “ресурсного проклятия”. Другая группа примеров связана с неэффективным использованием природных ресурсов;

г) образование “пузырей” на финансовых рынках, порождающих финансовые кризисы;

д) неустойчивость относительно формирования рыночной власти. Поскольку крупные фирмы обычно обладают конкурентными преимуществами, “свободный” конкурентный рынок неизбежно трансформируется в ту или иную форму олигополии или даже монополии;

е) конкуренция приводит к избыточному неравенству, порождающему социальные издержки. Неравенство лишь частично определяется способностями и интенсивностью прилагаемых усилий; немаловажен случайный успех, сама возможность которого создается обществом, которое тем самым в условиях полной свободы оказывается обделенным;

ж) конкуренция нередко сопряжена с неадекватными транзакционными издержками – избыточной рекламой, законными и незаконными приемами получения информации о конкуренте, ценовыми войнами, коррупцией;

з) конкуренция чревата культурно-психологическими издержками. Нередко забывается очевидное ранним критикам капитализма: “свободная” конкуренция вынужденно опирается на государственную власть и потому неразрывно связана с насилием (не только с экономическим насилием, но, скажем, и с наказанием тюремным заключением за невыплату долгов в недавнем прошлом или за ценовой сговор вплоть до настоящего времени);

и) не стоит забывать и об альтернативных издержках конкуренции; под упущенными возможностями здесь следует понимать в первую очередь выгоды, которые дают механизмы сотрудничества (см. выше пункты 1–4).

О преимуществах конкуренции уже было сказано выше: она избавляет нас от издержек координации. Их самая важная составляющая связана с проблемой безбилетника. В отличие от сотрудничества свободная конкуренция жестко наказывает тех, кто не хочет прикладывать максимальные усилия. Смягчение “наказаний”, вообще говоря, ослабляет стимулы к конкуренции. Одновременно ослабление жесткости конкуренции в одних сферах деятельности по отношению к другим может способствовать более эффективному распределению граждан по сферам активности.

Как утверждение о затратности конкуренции соотносится с фундаментальным результатом экономической теории – первой теоремой всеобщего благосостояния? Она утверждает, что конкурентное равновесие Парето-оптимально, то есть эквивалентно идеальному механизму сотрудничества между потребителями и фирмами. Частичный ответ состоит, разумеется, в том, что теорема предполагает совершенную конкуренцию, в то время как “экстерналии и провалы рынка являются не исключением, а правилом” [Стиглиц 2011, с. 335]. Не менее важно, что в теореме речь идет о равновесии – состоянии, являющемся гипотетическим результатом конкуренции, в котором конкуренция как таковая отсутствует. При этом издержки переходных режимов не учтены, а издержки, влияющие на стационарный режим, равны нулю в силу принятых предположений. Следует также отметить формальные трудности, возникающие даже в узких рамках неоклассических моделей совершенной конкуренции и свидетельствующие о ее неадекватности, либо о “несовершенстве”. Речь идет, в частности, о множественности равновесий, трудностях при обосновании их устойчивости (даже локальной), неполноте рынков при учете случайных факторов, влекущей за собой неэффективность равновесия, и т. п. Не случайно С. Боулз называет теорию совершенной конкуренции “утопическим капитализмом” [Боулз 2011].

Развитие капитализма в XX в. во многом связано со смягчением и ограничением конкуренции и возрастанием роли встроенных элементов и механизмов сотрудничества. Это объясняется как стремлением уменьшить издержки, так и изменением социально-психологических установок: в конце концов, масштабы издержек вследствие проблемы безбилетника зависят прежде всего от укорененности моральных норм. Соответствующие механизмы можно разделить на четыре группы: институты государственного регулирования конкуренции; “смягченные” модификации механизмов конкуренции; институты гражданского общества, контролируемые конкурентные отношения; институты сотрудничества между конкурирующими фирмами.

Институты государственного регулирования конкуренции. Рассмотрим два, пожалуй, наиболее важных примера таких институтов. Прежде всего это **законы о банкротстве**. “Кажется, ни один уголок нашего общества не застрахован от всеохватывающей возможности банкротства”. В статье [Tabb, 1995], откуда взята приведенная цитата, отмечается, что ранние законы о банкротстве в западном мире вплоть до середины XIX в. рассматривали должника как полупреступника и предусматривали тюремное заключение (а веком ранее – даже казнь). Лишь ближе к середине XVIII в. законы о банкротстве в Англии и США начали различать мошенническое банкротство и банкротство, вызванное непредвиденными обстоятельствами. Постепенно стали учитываться интересы должника, поощряться его сотрудничество с кредиторами. Закон 1841 г., принятый в США, а чуть позднее и в Англии, допустил возможность добровольного банкротства. Было понято, что сотрудничество выгодно обеим сторонам. Законы, принятые в 1870-х гг., предусматривали уже возможность соглашений, в соответствии с которыми должник постепенно выплачивал определенную часть долга. При этом его имущество не отчуждалось⁸. Либерализация законов была вызвана не столько соображениями гуманности, сколько неудачным опытом прежнего жесткого законодательства, при котором кредиторам удавалось вернуть лишь малую часть заемных средств. Дальнейшее развитие было связано с введением конкурсного управления и распространением концепции ограниченной ответственности [Freeman, Pearson, Taylor 2006].

Современное законодательство о банкротстве стремится сбалансировать интересы всех участников, исходя из приоритета общественных интересов. Поэтому оно нацелено на сохранение временно неплатежеспособных компаний, а значит – рабочих мест и вложенных инвестиций [Смольский 2003, с. 609]. Некоторое представление об издержках, связанных с банкротством, дают цифры, приведенные в [Claessens, Klapper 2002, р. 28]. С 1990 по 1999 г. в США обанкротились 3,7% фирм, во Франции – 2,6% за тот же период, в Финляндии – 4,1% за период 1990–1998 г., а в Германии – 1%.

Антимонопольное регулирование часто называют защитой конкуренции. По сути, это эвфемизм, на самом деле речь идет о предотвращении ее естественных последствий. Высокие издержки конкуренции стимулируют конкурирующие предприятия к сотрудничеству, которое может быть выгодно либо невыгодно обществу в целом. Средневековые нормы были частично нацелены на предотвращение ущерба, но при этом тормозили развитие. После отмены этих норм и победы конкурентных механизмов выяснилось, что конкуренция неизбежно порождает рыночную власть. Это происходит как в результате конкурентной борьбы, так и вследствие осознания участниками преимуществ сотрудничества. Поскольку данный процесс часто приводил к росту цен и вытеснению конкурентов, возникла идея “защитить” (фактически, ограничить) конкуренцию. Впервые эта идея была воплощена в Акте Шермана, принятом конгрессом США в 1890 г. и запрещавшем сговоры, явные или тайные, приводящие к ограничению торговли или любой коммерческой деятельности или монополизации. Нарушителей ожидал штраф и (или) тюремное заключение до трех лет⁹.

⁸ В некоторых странах аналогичное законодательство, равно как и различие намеренного и случайного банкротства, были введены еще до становления капитализма [Смольский 2003].

⁹ До сих пор в ряде стран, включая США и Россию, за монопольный сговор предусмотрено уголовное наказание [Авдашева, Шаститко 2009].

После вступления в силу Акта Шермана интенсифицировались слияния и поглощения, позволявшие обойти антимонопольные ограничения. Эти возможности были устранены с принятием в 1914 г. Акта Клейтона (Clayton) и ряда последовавших за ним законов, запрещающих слияния и поглощения, ценовую дискриминацию, координацию управления разными фирмами, если это вело к ослаблению конкуренции [Motta 2004].

В дальнейшем антимонопольная практика в США менялась под влиянием двух противоборствующих концепций – стремлением задать формальные признаки, определяющие “вредное” сотрудничество, и желанием исходить из “разумного подхода” (*rule of reason*), выявляя в каждом случае, действительно ли то или иное соглашение привело к уменьшению общественного благосостояния. В результате возобладал второй подход. В 1980-х гг. антимонопольное законодательство было существенно смягчено, оправдательные приговоры по обвинениям в его нарушении стали более частыми, число таких дел резко сократилось [Motta, 2004, pp. 8–9]. В Европе шел аналогичный процесс, но со значительным сдвигом во времени.

Оба приведенных примера демонстрируют современную тенденцию к смягчению последствий конкуренции для проигравших и усилению элементов сотрудничества при ослаблении прямого государственного контроля. В заключение этого раздела приведу цитату из статьи 1993 г. тогдашнего президента Американской ассоциации больниц в Чикаго Д. Дэвидсона, подчеркивающую роль сотрудничества: «Сотрудничество вовсе не означает повышение цен. Скорее, наоборот. В декабре 1992 г. административный суд отклонил иск Федеральной торговой комиссии против слияния двух больниц в Юкии (штат Калифорния). ФТК подала в суд, выдвигая обвинение в нарушении антitrustовского законодательства и нанесении вреда интересам потребителей. После рассмотрения вопроса о том, влияет ли слияние на пациентов и сообщество, судья Льюис Паркер заметил, что “...конкуренция существовала (до слияния)... но, похоже, она увеличивала стоимость больничного обслуживания в Юкии за счет дублирования услуг”» [Davidson 1993, p. 144].

“Смягченные” модификации механизмов конкуренции. Наряду с антимонопольным законодательством и законодательством о банкротстве имеется множество других примеров того, как в процессе эволюции происходит “смягчение” конкуренции – конкурентность капиталистических рынков постепенно снижается. Очень важная тенденция – возрастание роли монополистической конкуренции, в рамках которой каждая фирма может сохранить свой рынок за счет дифференциации продукта. Конкуренция смягчается, поскольку потребитель ценит разнообразие и ориентирован на тот или иной ценовой диапазон. Дифференциация товаров растет по мере технологического развития и увеличения благосостояния. Это отчетливо проявляется в росте доли внутриотраслевой торговли между странами (см., например, [Brühlhart 2008], где рассматривались данные о 39 млн двусторонних торговых потоков за 1962–2006 гг. между 56 странами по широкому кругу отраслей; автор показывает, что доля внутриотраслевой торговли быстро увеличивается для развитых стран, в то время как в странах Африки по-прежнему доминируют межотраслевые связи).

Среди других смягчающих конкуренцию механизмов укажу институт теньюра (не ограниченного во времени контракта) для профессоров университетов, существующий в ряде стран. Получение теньюра – конкурентная процедура, которая, впрочем, тоже смягчается благодаря многим другим возможностям найма для обладателей докторских степеней. Но, получив теньюр, профессор оказывается надежно защищенным от увольнения, даже если он мало публикуется и не слишком хорошо преподает. Чем обусловлено это пренебрежение принципами примитивного капитализма? Прежде всего широко признано, что администрация университетов не располагает достаточной информацией ни о научном потенциале претендентов, ни об их предрасположенности к сотрудничеству с коллективом. Поэтому решение коллектива профессоров соответствующего подразделения университета играет решающую роль при найме даже в тех странах, где институт теньюра отсутствует.

В пользу же теньюра имеются по крайней мере два существенных аргумента. Во-первых, он дает профессорам свободу в выборе тематики исследований и до некоторой степени – программ обучения, избавляя от давления администрации и попечителей. Тем самым признано, что такое давление оказалось бы вредным для общества. Во-вторых, теньюр избавляет членов коллектива от опасения, что вновь нанимаемый коллега окажется сильнее и потому его наем увеличит вероятность их увольнения. Опасения такого рода препятствовали бы найму лучших работников (см. [Панова, Юдкевич 2011]). Замечу, что и в рамках теньюра мотивы голосования отнюдь не ограничиваются стремлением к максимизации общественной полезности: личные знакомства и симпатии, групповые интересы играют свою роль. Тем не менее теньюр признается эффективным механизмом на практике, имеется и целый ряд его теоретических обоснований. Следует подчеркнуть, что он получил широкое распространение лишь в XX в. и, таким образом, стал результатом длительной эволюции рынка преподавателей¹⁰. Наконец, немаловажно, что теньюр сочетается с механизмом конкурентного характера: зарплата теньюрных профессоров зависит от их публикационной активности и качества преподавания.

Механизм теньюра используется не только в преподавании. Специалисты высоко-го уровня в правительственных структурах США также имеют постоянные контракты, предотвращающие, в частности, их увольнение по соображениям политической лояльности. Важный механизм смягчения конкуренции совсем другого типа – ограничения на срок действия патентов на изобретения. Более общая проблема прав на интеллектуальную собственность (см. [Попов 2011]) заслуживает подробного обсуждения в контексте философии коллаборативизма; здесь я ограничусь лишь ее упоминанием.

Гражданское общество и сотрудничество между конкурирующими агентами. Среди исследователей нет согласия относительно того, что следует понимать под гражданским обществом, разнятся и оценки его влияния на общественное развитие. Несомненно, однако, что такие институты как профсоюз, ассоциация бизнеса и союз потребителей, – неотъемлемые элементы современных экономических систем. Эти институты основаны на сотрудничестве между конкурирующими агентами; деформируя процессы конкуренции, они одновременно берут на себя функции регулирования, являвшиеся ранее прерогативой государства.

Для таких институтов нет места в идеальной модели “свободной” (совершенной) конкуренции, поскольку они претендуют на рыночную власть и на самом деле оказывают существенное влияние на цены товаров. На этом основании профсоюзы на заре их становления в Англии были запрещены. Но ситуация постепенно менялась, и в наше время в большинстве развитых экономик (особенно в Европе) профсоюзы оказывают решающее влияние не только на уровни зарплат, но и практически на все условия работы по найму, включая безопасность, компенсации за пропуски по болезни, корпоративные пенсии и т.п.

В ряде стран, например в Швеции, государство не принимает участия в текущем регулировании рынка труда, не устанавливает даже минимальный уровень заработной платы. Рынок труда регулируется соглашениями между профсоюзными организациями разных уровней, объединениями работодателей и администрацией фирм. Более того, профсоюзы, исторически созданные для “борьбы рабочих за свои права”, активно сотрудничают с предпринимательским сообществом. Как и в других сферах экономической и социальной жизни развитых стран, конфронтационные формы взаимодействия предпринимателей и работников используются все реже. В [Ahlberg, Bruun 2005] особо отмечен “климат кооперации на рынке труда” Швеции как результат недавнего развития практики коллективных соглашений. А известный историк трудовых отношений Н. Лихтенштейн признает тенденцию к смягчению конфронтации между

¹⁰ В США теньюр стал результатом длительной борьбы, завершившейся в 1940 г. подписанием договора между Американской ассоциацией профессоров и Американской ассоциацией колледжей [Панова, Юдкевич 2011, с. 46]. Таким образом, здесь, как и во многих других случаях, развитие институтов гражданского общества сыграло важную роль в ограничении конкуренции.

работниками и работодателями в развитом мире, хотя и считает, что многие исследователи преувеличивают достигнутый здесь прогресс [Lichtenstein 2013].

Развитие ассоциаций бизнеса, ускорившееся во второй половине XX в., существенно изменило институциональную систему современного капитализма. Кроме выполнения уже упоминавшейся задачи – взаимодействия с профсоюзами, эти ассоциации представляют интересы бизнеса в политической сфере и осуществляют регуляторные функции, замещая тем самым государство (например, в сфере сертификации продукции и разработки отраслевых стандартов). Кроме того, они предоставляют своим членам услуги, связанные с профессиональным образованием и производственной подготовкой, получением статистической и иной информации о положении в отрасли, обменом информацией между фирмами, созданием деловых сетей и проведением дискуссий [Зудин 2009, с. 35, 42]. Тем самым устраняется, по крайней мере частично, провал рынка, связанный с недоиспользованием эффекта масштаба.

В последние годы возник ряд международных ассоциаций бизнеса, смягчающих систему конкуренции на международном уровне за счет введения элементов сотрудничества [Зудин 2009, с. 53]. Появился и ряд других институтов сотрудничества в экономической сфере, таких как частно-государственное партнерство или технологические платформы.

Война и сотрудничество во взаимодействиях между странами

Война как “естественное состояние”. Война – простейший механизм конкуренции, сыгравший колоссальную роль в формировании общественных институтов и развитии техники. Анализу и эволюции этого механизма посвящена громадная литература. В контексте данной работы важно подчеркнуть изменение отношения к силовому противостоянию как средству разрешения противоречий.

До недавнего времени война считалась нормальной формой взаимоотношений между государственными образованиями и не требовала оправданий. Так, у Платона читаем: “...если эллины сражаются с варварами и варвары с эллинами, мы скажем, что они воюют, что они по самой своей природе враги...” [Платон 1971, с. 271]. Князю Игорю, согласно “Слову о полку Игореве”, не нужно было объяснять своим войнам, для чего он идет сражаться с половцами: “Хочу, сказал, копьё преломить на границе поля Половецкого, с вами, русичи, хочу либо голову сложить, либо шлемом испить из Дона”. И. Кант писал: “Состояние мира между людьми, живущими по соседству, не есть естественное состояние (*status naturalis*); последнее, наоборот, есть состояние войны, т.е. если и не непрерывные враждебные действия, то постоянная их угроза” [Кант 1994, с. 13].

Появление трактата Канта “К вечному миру” в 1795 г. – свидетельство того, что к этому времени еще превалировал взгляд на войну как на нормальный механизм взаимодействия между странами. Его тезис о том, что “постоянные армии... со временем должны полностью исчезнуть” [Кант 1994 с. 8], явно подавался как нетривиальный результат философского рассмотрения.

В Новое время целевые установки правительств постепенно сдвигаются от задач наращивания военной мощи к проблемам развития производства и социальной сферы. Имперские проекты все чаще подаются как способы достижения более справедливого порядка, соответствующего “высшим целям” не только завоевателей, но и завоевываемых. Наполеон оправдывал свою агрессию, заявляя, что стремится освободить народы от тирании их монархов. Через 100 лет российские большевики использовали еще более масштабный проект ликвидации системы, будто бы основанной на угнетении трудящихся классов буржуазией, оказавшийся в их исполнении всего лишь оправданием советской экспансии. Продолжающийся ныне проект мирового доминирования обосновывается стремлением обеспечить “фундаментальные права человека”.

Институт международного сотрудничества. И тем не менее времена изменились. Эксплуатация колоний стала невозможной. Ядерное оружие сделало чересчур рискованной стратегию территориальных завоеваний. Одновременно возникли предпосылки для формирования институтов сотрудничества в глобальном масштабе.

Первым таким институтом стала Лига наций, созданная в 1920 г. В тот или иной период в нее входили практически все крупные государства за исключением США. В качестве целей были провозглашены разоружение, предотвращение военных действий, обеспечение коллективной безопасности, урегулирование споров между странами путем дипломатических переговоров, улучшение качества жизни на планете, финансовое регулирование, улучшение системы здравоохранения, научное сотрудничество, кодификация международного права, установление контроля за распространением опиума и работоторговлей. Лиге наций не удалось предотвратить Вторую мировую войну. После ее окончания она уступила место Организации Объединенных Наций, поставившей перед собой еще более широкие задачи и сформировавшей для их решения систему международных институтов: Международный суд, МВФ, ВБ (МБРР), ВТО, а также Экономический и социальный совет, включающий 14 специализированных учреждений (МОТ, почтовый союз, ЮНЕСКО, союз электросвязи, и т. п.), ряд комиссий, фондов и программ.

Одна из важных миссий ООН – помощь развивающимся странам. Однако ее деятельность в этом направлении неоднократно подвергалась критике [Easterly 2001; Chang 2003; Stiglitz 2003]. Суть претензий состоит в том, что правила взаимодействия, поддерживаемые ООН, соответствуют скорее интересам развитых, а не развивающихся стран, программы помощи обуславливаются требованиями, не способствующими росту отставших экономик. Одна из существенных причин этого феномена, видимо, состоит в том, что влияние стран “золотого миллиарда” на решения международных организаций в ряде случаев прямо зависит от величины взносов. Так, США и Европейский союз вместе имеют в МВФ 46% голосов.

ООН играет важную роль в борьбе с голодом и эпидемиями. Единые правила ВТО способствовали бурному росту числа торговых соглашений и объемов мировой торговли. Вместе с тем ООН не смогла предотвратить рост напряженности между Западом и мусульманским Востоком.

Принципиально иную парадигму в развитии институтов сотрудничества предлагает Европейский союз. Создание странами с разной культурой, веками враждовавшими друг с другом, надгосударственной структуры управления с единой валютой и банковской системой, скоординированной экономической политикой, отсутствием таможенных и визовых барьеров – настоящее политическое чудо XX в. Важнейшую роль в становлении ЕС сыграла новая система принятия решений, основанная на правиле единогласия (см. [Biesenbender 2011; Полтерович 2012]) и тонких механизмах “консенсусного управления”¹¹, которые еще ждут детального исследования. Независимо от дальнейшей судьбы ЕС, накопленный им опыт преодоления недоверия, несомненно, послужит развитию интеграционных процессов, а возможно, и становлению “мира всеобщего благосостояния”, где богатые страны могли бы облагаться налогом для поддержки их менее состоятельных партнеров.

Завершая данный раздел, отмечу также, что при рассмотрении тенденции формирования институтов сотрудничества на международном уровне нельзя не учитывать рост числа неправительственных организаций, многие из которых ставят перед собой цели интеграционного характера.

Политическая конкуренция и сотрудничество

Наиболее характерная черта демократического принятия решений и основа политической конкуренции – правило большинства в разных его вариантах. Оно, по-видимому, стало развитым еще более примитивных и затратных механизмов, основанных на силовом противостоянии¹². Однако и правило большинства само по себе весьма конфронтационно и потому затратно. Как показывают хорошо известные примеры (в

¹¹ Термин Дж. Стиглица, противопоставившего консенсусное управление конфронтационному (*adversarial*) [Stiglitz 1998].

¹² См., например, [Лукин 2012]), где приводятся свидетельства, касающиеся вечевых собраний в Великом Новгороде, но есть также ссылки и на аналогичные механизмы в европейских средневековых городах.

частности, приход к власти А. Гитлера), это правило отнюдь не гарантирует оптимальность выбора даже для большинства. Кроме того, оно содержит внутренний порок – возможность манипулирования повесткой дня. Среди многочисленных результатов на эту тему, пожалуй, самый поразительный факт – теорема Мак-Келви [McKelvey 1976], устанавливающая при довольно естественных предположениях, что председательствующий может выбрать порядок парного голосования имеющихся альтернатив так, чтобы добиться предпочитаемого им решения.

Политическая конкуренция, как и экономическая, сама по себе неустойчива относительно монополизации, а потому требует государственного регулирования. Проблема возникает из-за необходимости покрывать издержки деятельности партий. Партии, оказавшейся в некоторый момент наиболее успешной, легче привлечь больше финансовых средств и за счет роста числа членов, и за счет доноров, ожидающих поддержки в случае ее победы на выборах. Напротив, проигравшая партия рискует остаться без финансирования и прекратить существование. Поэтому в демократических странах финансирование политических партий подвергается государственному контролю.

“Провалы” – столь же неотъемлемая черта политической конкуренции, как и экономической. На этапе становления, то есть до внедрения “смягчающих” механизмов и формирования массовой политической культуры, быстрая демократизация вела к распространению коррупции и росту преступности (см., например, [Knott, Miller 1987]). Р. Аксельрод ссылается на источник 1906 г., где американское парламентское сообщество характеризуется как “беспринципное, ненадежное”, готовое ко “лжи, обману, предательству”. В 1980 г., утверждает он, облик этого сообщества радикально изменился: основным регулятором стал “принцип взаимности”, обеспечивающий достижение взаимовыгодных соглашений при голосовании [Axelrod 2006, p. 4].

Система примитивной политической конкуренции нередко приводила к отказу от принятия, казалось бы, взаимовыгодных решений [Дрейзен 1995; Полтерович 2007, раздел 4.4]. Поэтому парламентская модель постепенно эволюционировала – сократилось поле конфронтации, расширялась область сотрудничества между конкурентами. Совершенствовались правила, регулирующие допуск партий и отдельных кандидатов к выборам, устанавливающие пороги парламентского представительства (см., например, [Сравнительный... 2008]).

Наряду с развитием культуры пакетных соглашений все шире внедрялась практика формирования коалиционных правительств, шел процесс создания парламентских комитетов. В [Longley, Davidson 1998, p. 5] отмечается, что этот процесс резко активизировался начиная с 1970-х гг. При этом “парламентские комитеты оказались важными как места совещаний и клиринговые палаты для разрешения конфликтов”. Согласно [Mattson, Strom 1995, p. 251] парламентские комитеты позволяют преодолеть неустойчивость демократии, предсказанную теорией социального выбора, в частности теоремой Мак-Келви.

Может показаться, что утверждение о смягчении политической конкуренции в процессе эволюции противоречит известным результатам А. Лейпхарта, который предложил различать мажоритарные и консенсусные демократии: “...мажоритарная модель демократии является дискриминирующей, конкурентной и конфронтационной, в то время как для консенсусной модели характерны отсутствие дискриминации, переговоры и поиск компромисса...” [Lijphart 2012, p. 2]. Большинство стран континентальной Западной Европы тяготеют к консенсусной модели, а бывшие английские колонии – к мажоритарной. При этом классификации, построенные по данным за периоды 1945–1970 гг. и 1971–1996 гг., оказываются близки друг другу. Однако этот факт не противоречит общей тенденции к смягчению политической конкуренции. Так, в ряде мажоритарных демократий (США, Великобритания) сформировались двухпартийные системы, в рамках которых, как известно, происходит сближение конкурирующих программ. В других (например, в Канаде) усиливается роль парламентских комитетов. Эти трансформации, тесно связанные с осознанием идеи А. де Токвиля о тирании большинства и признанием фундаментальности принципа защиты прав меньшинства, привели к тому, что в современных развитых демократиях конкурентное правило большинства играет все меньшую роль.

И государственная власть, и конкуренция опираются на насилие. Переход от насилия к сотрудничеству по мере развития общества – естественный процесс. Он становится возможным благодаря росту благосостояния и увеличению индивидуального планового горизонта, поскольку при этом краткосрочный выигрыш, нередко возникающий в результате успешной конкуренции, оказывается менее значим, нежели долгосрочный, обеспечиваемый сотрудничеством.

При длинном плановом горизонте повышается роль репутации, происходит интериоризация норм честности¹³. Технический прогресс уменьшает издержки сотрудничества, облегчая контакты, получение информации о партнерах, и в то же время увеличивает издержки конкуренции, связанные с силовым противостоянием или технологической гонкой. Но, пожалуй, самый важный фактор – рост доверия. Известно, что межперсональное доверие растет с увеличением благосостояния и уменьшением неравенства (см., например, [Society at a Glance... 2011]). Указанные факторы влекут за собой если не решение, то по крайней мере, смягчение проблемы безбилетника – главного препятствия для формирования институтов сотрудничества. Одновременно снижаются и моральные издержки. Коллективизм и индивидуализм в их крайних формах замещаются культурой конструктивного взаимодействия и поиска компромиссов. Такая культурная трансформация порождает новые институты и одновременно поддерживается ими. Тем самым преодолеваются провалы рынка, государства и парламентской демократии.

Сотрудничество – один из центральных элементов ряда известных социально-экономических концепций, таких как социализм, анархизм, синдикализм и т.п. Все они носят нормативный характер, предлагая построить общество без частной собственности и/или государства; некоторые из них отвергают необходимость каких-либо властных отношений вообще. Попытки реализации этих концепций не приводили к успеху. Так, грандиозный эксперимент, начатый в 1917 г., окончился поражением социализма в соревновании с современным капитализмом. Антагонист социализма – либерализм в его радикальном варианте настолько далек от каких-либо реалий, что его приходится признать утопической концепцией. Гораздо более реалистична философия социального либерализма, отводящая важную роль и рынку, и государству, и институтам демократии. Эта философия упускает, однако, важную тенденцию, приобретающую все большее значение в последние сто лет: возрастающую роль институтов сотрудничества.

Сотрудничество предполагает добровольность участия. Властные отношения не отвергаются, напротив, как правило, предполагаются, но подчинение оказывается в значительной мере добровольным. В отличие от конкуренции сотрудничеству свойственна координация усилий, при этом конкурентные механизмы могут быть встроены в институты сотрудничества. Сотрудничество, вообще говоря, не противоречит частной собственности, хотя в некоторых случаях может опираться на ее коллективные или даже государственные формы. Такое понимание институтов сотрудничества, признание их возрастающей роли составляет основу предлагаемой в настоящей работе концепции коллаборативизма.

П. Хейне, которому принадлежит текст эпиграфа к данной статье, разделял широко распространенное заблуждение, согласно которому конкуренция – сама по себе механизм сотрудничества. Заблуждение это базируется на отождествлении процесса конкуренции с ее результатом, описание которого и составляет содержание так называемых моделей совершенной конкуренции. Эти модели, как и основанная на них первая

¹³ Это утверждение нуждается в более детальном обосновании. Я ограничиваюсь лишь указанием на то, что в развитых странах уровни доверия, и более обще – социального капитала, выше, чем в развивающихся, и растут в последние десятилетия. Кроме того, ужесточаются нормы честного поведения [Anechiarico, Jacobs 1996] (см. также ссылки в [Polterovich, Tonis 2005]). Разумеется, даже развитые общества далеки от завершения этого процесса. Стиглиц пишет о событиях 2007 г.: “Как и в периоды многих предшествующих банковских кризисов, каждый эпизод нынешнего кризиса характеризуется отсутствием угрызений совести” [Стиглиц 2011, с. 332].

теорема всеобщего благосостояния, не учитывают издержки конкуренции, связанные с банкротствами, закрытием проигравших конкуренцию проектов, параллелизмом исследований вследствие сокрытия информации от конкурентов, с ценовыми войнами, кризисами, возникающими опять-таки из-за сокрытия информации и отсутствия координации, неизбежной безработицей, ценовыми сговорами, избыточной рекламой, и т. п.

Определенную роль играют и социально-психологические (моральные) издержки. Подобно тому, как пропаганда войны и культ силы в наше время в развитых странах считаются аморальными, нанесение экономического или политического ущерба своим конкурентам не следует рассматривать как благородную цель. Искусство менеджера в любой сфере состоит прежде всего в умении избегать конфронтации, находить компромиссы и организовывать сотрудничество. Конкуренция может использоваться как элемент сотрудничества, но при этом усилия проигравших не должны оставаться без вознаграждения.

Выше я попытался показать, что эволюция механизмов конкуренции приводит к уменьшению издержек. Прямолинейный путь их снижения, характерный для начальных этапов эволюции, не всегда результативен, поскольку привносит издержки другого рода, связанные с провалами государства. Успех достигается по мере технологического развития и эволюции массовой культуры, создающей предпосылки для замещения механизмов принуждения институтами сотрудничества и смягчения последствий конкуренции. Повышается уровень доверия между партнерами, происходит интериоризация норм поведения, на которые опирается сотрудничество; его дамоклов меч – проблема безбилетника – перестает быть столь острым. Культурные изменения, тесно связанные с возникновением новых институтов, позволяют постепенно преодолевать провалы рынка, государства и парламентской демократии.

Таким образом, коллаборативизм опирается на реальные тенденции и в то же время предлагает новый нормативный взгляд на общественное развитие. Сокращение сферы действия и конкуренции, и государственного принуждения за счет формирования институтов сотрудничества – важнейшая тенденция мирового развития. Понимание ее движущих сил и закономерностей необходимо для создания программ реформирования институтов и экономической политики – преобразований, направленных на достижение более гармоничного общественного развития. Здесь, как мне кажется, имеется широкое поле для дальнейших мультидисциплинарных исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Авдашева С., Шаститко А. (2009) Уголовное преследование за нарушение антимонопольного законодательства: возможности и риски // Экономическая политика. № 5. С. 93–98.
- Боулз С. (2011) Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Дело.
- Дамье В.В. (2001) Анархо-синдикализм в XX в. М.: ИВИ РАН.
- Дрейзен А. (1995) Почему откладываются реформы. Теоретический анализ // Экономика и математические методы. Т. 31. Вып. 3. С. 63–75.
- Дьюи Д. (2003) Реконструкция в философии. Проблемы человека. М.: Республика.
- Зудин А.Ю. (2009) Ассоциации–бизнес–государство. Классические и современные формы отношений в странах Запада. Препринт WP1/2009/053. М.: ГУ-ВШЭ.
- Кант И. (1994). К вечному миру. Философский проект // Кант И. Полн. собр. соч. В 8 т. Т. 7. М.: Чоро. С. 5–56.
- Канто-Спербер М. (2004) Философия либерального социализма // Неприкосновенный запас. № 6 (38) (<http://magazines.russ.ru/nz/2004/38/kanto1.html>).
- Капелюшников Р. (2013). Поведенческая экономика и новый патернализм (<http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/>).
- Кропоткин П.А. (2002) Анархия. Сборник. М.: Айрис-пресс (<http://www.klex.ru/7gb>).
- Кулишер И.М. (1922) Лекции по истории экономического быта Западной Европы. Ч. II. Петроград: Центральное кооперативное издательство “Мысль”.
- Ле Гофф Ж. (2005) Цивилизация средневекового Запада. Екатеринбург: У-Фактория.
- Лукин П.В. (2012) Новгородское вече в XIII–XV вв. Историкографические построения и данные ганзейских документов // Споры о новгородском вече. Междисциплинарный диалог.

Материалы круглого стола. 20 сентября 2010 г. Санкт-Петербург: Европейский университет в Санкт-Петербурге. С. 10–60.

Найт Ф.Х. (2009) Этика конкуренции. М.: Экономика.

Панова А.А., Юдкевич М.М. (2011) Система постоянного найма в университете: Модели и аргументы // Вопросы образования. Вып. 1. С. 44–72.

Платон (1971) Государство // Соч. В 3 т. Том 3. Часть 1. М.: Мысль. С. 89–454.

Полтерович В.М. (2012) Проектирование реформ: как искать промежуточные институты // *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 2, pp. 25–44.

Полтерович В.М. (2007) Элементы теории реформ. М.: Экономика.

Попов В.В. (2011) Надо ли защищать права на интеллектуальную собственность // Журнал Новой экономической ассоциации. № 11. С. 107–126.

Рубинштейн А.Я. (2012) Социальный либерализм: к вопросу экономической методологии // *Общественные науки и современность*. № 6. С. 13–34.

Смольский А. (2003) Банкротство как общественный институт: возникновение развития и особенности функционирования // *Эковест*. № 3–4. С. 601–620.

Сравнительный доклад о порогах и других характеристиках избирательных систем, которые препятствуют прохождению партий в парламент (2008). Европейская комиссия. за демократию через право (Венецианская комиссия). Исследование № 485 / 2008. Страсбург. ([http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD\(2008\)037-rus](http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD(2008)037-rus)).

Стиглиц Дж. (2011) Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо.

Струве П.Б. (1999) Социальный либерализм // Струве П.Б. Избр. соч. М.: РОССПЭН (http://www.yabloko.ru/Publ/2006/2006_05/060522_struve.html).

Ahlberg K., Bruun N. (2005) Sweden: Transition through collective bargaining // R. Blanpain (ed.). *Collective Bargaining and Wages in Comparative Perspective*. Germany, France, The Netherlands, Sweden and the United Kingdom. The Hague (The Netherlands): Kluwer Law International. 192 pp. (<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.

Axelrod R. (2006) *The Evolution of Cooperation*. Revised Edition. New York: Basic Books.

Biesenbender J. (2011) The Dynamics of Treaty Change: Measuring the Distribution of Power in the European Union? // *European Integration online Papers (EIoP)*. Vol. 15. Article 5 (<http://eiop.or.at/eiop/texte/2011-005a.htm>).

Bortis H. (2009) From neo-liberal Capitalism to Social Liberalism on the basis of Classical-Keynesian Political Economy. Université de Fribourg / Switzerland (http://www.unifr.ch/withe/assets/files/Publikationen/From_neoliberal_Capitalism_to_Social_Liberalism.pdf).

Brühlhart M. (2008) *An Account of Global Intra-industry Trade, 1962–2006*. Research paper series. The University of Nottingham.

Chang H.-J. (2003) *Kicking Away the Ladder: development strategies in historical perspective*. London: Anthem Press.

Chatman J.A., Barsade S.G. (1995) Personality, Organizational Culture, and Cooperation: Evidence from a Business Simulation // *Administrative Science Quarterly*. Vol. 40. Pp. 423–443.

Claessens S.L., Klapper F. (2002) *Bankruptcy Around the World: Explanations of its Relative Use*. World Bank Policy Research Working Paper 2865. July.

Davidson D. (1993) Antitrust policy and real health care reform // *Health Affairs*. Project HOPE. Vol. 12. No. 3. Pp. 144–145.

Deutsch M. (2012) *A Theory of Cooperation-Competition and Beyond* // *Handbook of Theories of Social Psychology*. Vol. 2. Chapter 40. London: Sage Publications Ltd.

Dolgoft S. (2001) *The Relevance of Anarchism to Modern Society*. Tucson, AZ: Sharp Press.

Easterly W. (2001) *The Elusive Quest for Growth*. Cambridge (MA): MIT Press.

Freeman M., Pearson R., Taylor J. (2006) The limitation of liability in British joint-stock companies, 1720–1844. XIV International Economic History Congress, Helsinki (<http://www.helsinki.fi/iehc2006/papers2/Pearson.pdf>).

Hahnel R. (2005) *Economic Justice and Democracy: from Competition to Cooperation*. New York: Routledge.

Hobhouse L.T. (1911) *Social Evolution and Political Theory*. New York: Columbia University Press (<http://www.isec.ac.in/B-Social%20evolution%20and%20political%20theory.pdf>).

Knott J.H., Miller G.J. (1987) *Reforming Bureaucracy. The Politics of Institutional Choice*. Prentice-Hall-Englewood Cliffs (New Jersey).

- Lichtenstein N. (2013) *State of the Union: a Century of American Labor*. Princeton (New Jersey): Princeton University Press.
- Lijphart A. (2012) *Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-six Countries*. Second Edition. New Haven: Yale University Press.
- Longley L.D., Davidson R.H. (1998) *Parliamentary Committees: Changing Perspective on Changing Institutions // The New Roles of Parliamentary Committees*. London: F. Cass. Pp. 1–20.
- Mattson I., Strom K. (1995) *Parliamentary Committees. // Parliaments and Majority Rule in Western Europe*. Mannheim: University of Mannheim. Pp. 249–307 (<http://www.uni-potsdam.de/db/vergleich/Publikationen/Parliaments/PMR-W-Europe.pdf>).
- McKelvey R.D. (1976) *Intransitivities in Multidimensional Voting Models and Some Implications for Agenda Control // Journal of Economic Theory*. No. 12. Pp. 472–482.
- Metcalf J.S., Ramlogan R., Uyarra E. (2002) *Economic development and the competitive process*. University of Manchester. Centre on Regulation and Competition. Working Paper Series. Paper no. 36.
- Motta M. (2004) *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge Cambridge University Press. Chapter 1 (http://www.cea.fi/course/textbook/chapter_1.pdf).
- Polterovich V., Tonis A. (2005) *Hiring Strategies and the Evolution of Honesty*. M.: New Economic School (<http://mpr.ub.uni-muenchen.de/20283/>).
- Riddle J.M. (2001) *A History of the Middle Ages, 300–1500*. Kitchener (Canada): Batoche Books.
- Shavitt Sh., Carlos J., Riemer T.H. (2010) *Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism: Implications for Understanding Psychological Processes // Advances in Culture and Psychology*. Vol. 1. Oxford: Oxford University Press.
- Society at a Glance 2011: OECD Social Indicator (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).
- Stiglitz J. (1998) *Distinguished Lecture on Economics in Government. The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions // Journal of Economic Perspectives*. Vol.12. No. 2. Pp. 3–22.
- Stiglitz J. (2003) *Globalization and its discontents*. New York: W.W. Norton&Company.
- Tabb C.J. (1995) *The History of the Bankruptcy Laws in the United States*. *ABI Law Review*. Vol. 3. No. 5. Pp. 5–51.
- Triandis H.C., Gelfand M.J. (2012) *A Theory of Individualism and Collectivism // Handbook of Theories of Social Psychology*. Vol. 2. Chapter 51. London: Sage Publications Ltd.

From social liberalism towards the philosophy of collaboration

*V. POLTEROVICH**

* **Polterovich Viktor** – academician of the RAS, head of Laboratory of Central Economics and Mathematics Institute RAS, deputy director of Moscow School of Economics, Lomonosov MSU. Address: 47, Nakhimovskiy prosp., Moscow, 117418, Russian Federation. E-mail polterov@cemi.rssi.ru.

Abstract

It is shown that the evolution of modern developed societies results into reduction of the role of centralized governance as well as economic and political competition, whereas the role of collaboration mechanisms is growing. This process is supported by cultural changes: increasing trust, internalization of honesty norms, and thus mitigates the problem of free-riding. Collectivism and individualism in their extreme forms are being replaced by the culture of constructive collaboration and compromise. The cultural transformation creates new institutions and, at the same time, is supported by them. Thereby the failures of market, state and parliamentary democracy are being gradually overcome. Instead of social liberalism, which reflects just a certain stage of this process and operates mainly

by such extremes as the individual – the state or the state – the market, a more general view – the philosophy of collaboration (collaborativism) is suggested.

Keywords: social liberalism, anarchism, collaboration, competition, collectivism, individualism, bankruptcy law, antimonopoly legislation, majority rule, parliamentary committee, institutional evolution

REFERENCES

- Ahlberg K., Bruun N. (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 Netherlands): Kluwer Law International. 192 pp. (<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.
- Avdasheva S., Shastitko A. (2009) Ugolovnoe presledovanie za narushenie antimonopolnogo zakonodatelstva: vozmozhnosti i riski [The criminal prosecution for violation of the antimonopoly legislation: opportunities and risks]. *Ekonomicheskaya politika*, no. 5, pp. 93–98.
- Axelrod R. (2006) *The Evolution of Cooperation. Revised Edition*. New York: Basic Books.
- Biesenbender J. (2011) The Dynamics of Treaty Change: Measuring the Distribution of Power in the European Union? *European Integration online Papers (EIoP)*, vol. 15, article 5 (<http://eiop.or.at/eiop/texte/2011-005a.htm>).
- Bortis H. (2009) *From neo-liberal Capitalism to Social Liberalism on the basis of Classical-Keynesian Political Economy*. Université de Fribourg / Switzerland (http://www.unifr.ch/withe/assets/files/Publikationen/From_neoliberal_Capitalism_to_Socia_Liberalism.pdf).
- Boulz S. (2011) *Mikroekonomika. Povedenie, instituti i evolyuciya*. [Microeconomics. Behavior, Institutions and Evolution]. Moscow: Delo.
- Brühlhart M. (2008) *An Account of Global Intra-industry Trade, 1962–2006. Research paper series*. The University of Nottingham.
- Chang H.-J. (2003) *Kicking Away the Ladder: development strategies in historical perspective*. London: Anthem Press.
- Chatman J.A., Barsade S.G. (1995) Personality, Organizational Culture, and Cooperation: Evidence from a Business Simulation. *Administrative Science Quarterly*, vol. 40, pp. 423–443.
- Claessens S., Klapper L.F. (2002) *Bankruptcy Around the World: Explanations of its Relative Use*. World Bank Policy Research Working Paper 2865, July. 34 pp.
- Damie V.V. (2001) *Anarho-sindikalizm v XX v.* [Anarcho-syndicalism in the XX century] Moscow: IVI RAN.
- Davidson D. (1993) Antitrust policy and real health care reform. *Health Affairs. Project HOPE*, vol. 12, no. 3, pp. 144–145.
- Deutsch M. (2012) A Theory of Cooperation-Competition and Beyond. *Handbook of Theories of Social Psychology*, vol. 2, chapter 40. London: Sage Publications Ltd.
- Dolgoff S. (2001) *The Relevance of Anarchism to Modern Society*. Tucson, AZ: Sharp Press.
- Dreyzen A. (1995) Pochemu otkladivayutsya reformi. Teoreticheskiy analiz [Why delay reforms. Theoretical analysis] *Ekonomika i matematicheskie metodi*, vol. 31, no. 3, pp. 63–75.
- Dyui D. (2003) *Rekonstrukciya v filosofii. Problemi cheloveka* [Reconstruction in philosophy. Human problems]. Moscow: Respublika.
- Easterly W. (2001) *The Elusive Quest for Growth*. Cambridge (MA): MIT Press.
- Freeman M., Pearson R., Taylor J. (2006) *The limitation of liability in British joint-stock companies, 1720–1844*. XIV International Economic History Congress, Helsinki (<http://www.helsinki.fi/iehc2006/papers2/Pearson.pdf>).
- Hahnel R. (2005) *Economic Justice and Democracy: From Competition to Cooperation*. New York: Routledge.
- Hobhouse L.T. (1911) *Social Evolution and Political Theory*. New York: Columbia University Press. 218 pp. (<http://www.isec.ac.in/B-Social%20evolution%20and%20political%20theory.pdf>).
- Kant I. (1994) K vechnomu miru. Filosofskiy proekt. [Perpetual Peace. Philosophical project] In: Kant I. *Polnoe sobranie sochineniy v vosmi tomah* [Complete Works in eight volumes] Moscow: “Choro”, vol. 7, pp. 5–56.
- Kanto-Sperber M. (2004) Filosofiya liberalnogo socializma [The philosophy of liberal socialism]. *Neprikosnovenniy zapas*, no. 6 (38) (<http://magazines.russ.ru/nz/2004/38/kanto1.html>).

- Kapelyushnikov R. (2013) *Povedencheskaya ekonomika i noviy paternalizm* [Behavioral economics and the new paternalism] (<http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalizm/>).
- Knott J.H., Miller G.J. (1987) *Reforming Bureaucracy. The Politics of Institutional Choice*. Prentice-Hall–Englewood Cliffs (New Jersey).
- Kropotkin P.A. (2002) *Anarhiya: Sbornik* [Anarchy: a Collection] Moscow: Ayris-press (<http://www.klex.ru/7gb>).
- Kulisher I.M. (1922) *Lekcii po istorii ekonomicheskogo bita Zapadnoy Evropi. Chast II. Izdanie shestoe, pererabotannoe* [Lectures on the history of economic life in Western Europe. Part II. Sixth Edition, Revised] Petrograd: Centralnoe kooperativnoe izdatelstvo «Misl'».
- Le Goff Zh. (2005) *Civilizaciya srednevekovogo Zapada* [The civilization of the medieval West]. Ekaterinburg: U-Faktoriya.
- Lewis D., Kanji N. (2009) *Non-governmental organizations and development*. London: Routledge.
- Lichtenstein N. (2013) *State of the Union: a Century of American Labor*. Princeton (New Jersey): Princeton University Press.
- Lijphart A. (2012) *Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-six Countries. Second Edition*. New Haven: Yale University Press.
- Longley L.D., Davidson R.H. (1998) Parliamentary Committees: Changing Perspective on Changing Institutions. In: *The New Roles of Parliamentary Committees*. London: F. Cass, pp. 1–20.
- Lukin P. V. (2012) Novgorodskoe veche v XIII–XV vv. Istoriograficheskie postroeniya i dannie ganzeyskikh dokumentov [Novgorod Assembly in XIII–XV centuries. Historiographical construction and data Hanseatic documents] In.: *Spori o novgorodskom veche. Mezhdisciplinarniy dialog. Materiali kruglogo stola. 20 sentyabrya 2010* [Disputes Chamber of the Novgorod. Interdisciplinary dialogue. Proceedings of the round table. September 20, 2010]. Sankt-Petersburg: Evropeyskiy universitet v Sankt-Petersburge, pp. 10–60.
- Mattson I., Strom K. (1995) Parliamentary Committees. In: *Parliaments and Majority Rule in Western Europe*. University of Mannheim, pp. 249–307 (<http://www.uni-potsdam.de/db/vergleich/Publikationen/Parliaments/PMR-W-Europe.pdf>).
- McKelvey R.D. (1976) Intransitivities in Multidimensional Voting Models and Some Implications for Agenda Control. *Journal of Economic Theory*, no 12, pp. 472–482.
- Metcalf J.S., Ramlogan R., Uyerra E. (2002) *Economic development and the competitive process*. University of Manchester. Centre on Regulation and Competition. Working Paper Series. Paper no. 36.
- Motta M. (2004) *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press. Chapter 1 (http://www.cea.fi/course/textbook/chapter_1.pdf).
- Nayt F.H. (2009) *Etika konkurencii* [Etika competition] Moscow: Ekonomika.
- Panova A.A., Yudkevich M.M. (2011) Sistema postoyannogo nayma v universitete: Modeli i argument [A system of continuous employment of the University: Models and arguments]. *Voprosi obrazovaniya*, Vipusk 1, pp. 44–72.
- Platon (1971) Gosudarstvo. [State]. Platon. Sochineniya v treh tomah [Works in three volumes]. Vol. 3. Chast 1. Moscow: Misl', pp. 89–454.
- Polterovich V.M. (2007) *Elementi teorii reform* [Elements of the theory of reform]. Moscow: Ekonomika.
- Polterovich V.M. (2012) Proektirovanie reform: kak iskat' promezhutochnie instituty [Designing reform: how to search for intermediate institutions]. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 2, pp. 25–44.
- Polterovich V., Tonis A. (2005) *Hiring Strategies and the Evolution of Honesty*. Moscow: New Economic School (<http://mpr.ub.uni-muenchen.de/20283/>).
- Popov V.V. (2011) Nado li zaschischat prava na intellektualnuyu sobstvennost [Do we need to protect intellectual property rights]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy associacii*, no. 11, pp. 107–126.
- Riddle J.M. (2001) *A History of the Middle Ages, 300–1500*. Kitchener (Canada): Batoche Books.
- Rubinshteyn A.Ya. (2012) Socialniy liberalizm: k voprosu ekonomicheskoy metodologii [Social liberalism: the question of economic methodology]. *Obschestvennye nauki i sovremennost'*, no. 6, pp. 13–34.
- Shavitt Sh., Carlos J., Riemer T.H. (2010) Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism: Implications for Understanding Psychological Processes. In: *Advances in Culture and Psychology*, vol. 1. Oxford University Press.

Smolskiy A. (2003) Bankrotstvo kak obschestvenniy institut: vznikovenie razvitie i osobennosti funkcionirovaniya [Bankruptcy as a public institution: the emergence of development and features of functioning]. *Ekovest*, no. 3–4, pp. 601–620.

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).

Sravnitelniy doklad o porogah i drugih harakteristikah izbiratelnih sistem, kotorie prepyatstvuyut prohozheniyu partiy v parlament (2008). Evropeyskaya komissiya za demokratiyu cherez pravo (Venecijskaya komissiya). Issledovanie 485 / 2008 [Comparative report on thresholds and other features of electoral systems which hinder the passage of parties in parliament (2008). European Commission. for Democracy through Law (Venice Commission). Study number 485/2008] Strasbourg. 15 ([http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD\(2008\)037-rus](http://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD(2008)037-rus)).

Stiglitz J. (1998) Distinguished Lecture on Economics in Government. The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no. 2, pp. 3–22.

Stiglitz J. (2003) *Globalization and its discontents*. New York: W.W. Norton&Company.

Stiglitz J. (2011) *Krutoe pike. Amerika i noviy ekonomicheskiy poryadok posle globalnogo krizisa* [Steep dive. America and the new economic order after the global crisis]. Moscow: Eksmo.

Struve P.B. (1999) Socialniy liberalism [Social liberalism] In: Struve P.B. *Izbrannie sochineniya* [Selected Writings] Moscow: ROSSPE, pp. 412–423 (http://www.yabloko.ru/Publ/2006/2006_05/060522_struve.html).

Tabb C.J. (1995) The History of the Bankruptcy Laws in the United States. *ABI Law Revie*, vol. 3, no. 5, pp. 5–51.

Triandis H.C., Gelfand M.J. (2012) A Theory of Individualism and Collectivism. In: *Handbook of Theories of Social Psychology*, vol. 2, chapter 51. London: Sage Publications Ltd.

Zudin A. Yu. (2009) *Assotsiatsii biznes gosudarstvo. Klassicheskie i sovremennye formi otnosheniy v stranah Zapada*. Preprint WP1/2009/05Z. [Association–business–government. Classic and modern forms of relations in the West. Preprint WP1/2009/05Z] M.:GU-VSHE.

© В. Полтерович, 2015