

Принцип справедливости как фактор экономического анализа

Ляскин Г.Г., канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

Аннотация. В статье исследовано значение фактора справедливости в контексте анализа экономического поведения. Автор обосновывает возможность и необходимость интеграции принципа справедливости в базовые экономические модели. Выделены три основных пути формализации принципа справедливости в экономической теории: ограничения на поведенческие функции, референсные значения, модификации моделей стратегических взаимодействий.

Ключевые слова: поведенческая экономика, принцип справедливости, модели экономического поведения, микроэкономические модели.

Principle of fairness in economic analysis

Lyaskin G.G., Phd, associated professor, Head of the Department of Economics, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Annotation. Significance of principle fairness for economic behavior analysis is investigated. Author expound the thesis of necessity of integration of fairness motive in basic model in economics. The three approaches of formalization of fairness principle are highlighted: boundaries of behavior`s functions, reference values and modifications of strategic interactions` models.

Keywords: behavioral economics, principle of fairness, models of economic behavior, other-regarding preferences, microeconomic models.

Предметом рассмотрения настоящей статьи являются фактор справедливости в экономических отношениях и возможности его более глубокого изучения в современной экономической науке. Выбор этого фактора обусловлен его важностью в отечественных культурном и философском дискурсах. Наблюдается яркое противоречие между значением, придаваемым принципу справедливости в культурно-исторической плоскости, и почти полным игнорированием его влияния со стороны экономической науки. Впрочем, последний недостаток характерен не только для российской науки, но и для мирового академического тренда в целом.

Автор придерживается мнения, что изучение ценностей справедливости в экономическом контексте позволит углубить понимание сущностных черт отечественной экономической модели. Российская Федерация продолжает поиск цивилизационной идентичности, которая позволила бы лучше понять ее место и роль в глобальной картине экономического мироустройства. В постсоветский период многими учеными и общественными деятелями утверждается роль ценностей православной культуры как этических регуляторов поведения представителей русской цивилизации. Среди них первостепенную роль играет стремление к справедливости в межличностных отношениях. Приведем несколько цитат наиболее влиятельных лидеров общественного мнения. «Россия — Цивилизация Правды и Справедливости», — С. Г. Кара-Мурза¹. Глава русской православной церкви говорит о социальной справедливости как о неотъемлемой части общественного договора: «Церковь ... призывает общество к справедливому распределению продуктов труда»². Особое внимание обратим на слова президента РФ: «Но есть одна отличительная черта, которая, наверное, у всех народов есть, но у нас она особенно ярко выражена. Это стремление к справедливости»³.

¹ Кара-Мурза С. Г. Россия и Запад: парадигмы цивилизаций. М.: Культура : Академический проект, 2011. 231 с.

² Цит. по: Тюренков М. Рождественские тезисы Патриарха Кирилла: Православные основы свободы и социальной справедливости [электронный ресурс]. URL: https://tsargrad.tv/articles/rozhdestvenskie-tezisy-patriarha-kirilla-pravoslavnye-osnovy-svobody-i-socialnoj-spravedlivosti_181663

³ Путин считает стремление к справедливости наиболее ярко выраженной чертой россиян. URL: <https://tass.ru/obschestvo/3593778>

Не соглашаясь с приведенными мнениями, автор тем не менее считает необходимым серьезно рассмотреть гипотезу о справедливости как о высоко значимом факторе в культурно-институциональной среде российского общества и исследовать его влияние на специфику хозяйственного устройства. Для этого следует воспользоваться передовыми достижениями мировой научной мысли.

Многие исследователи отмечают, что соображения справедливости, так же как и другие социальные стимулы и нормы, исключены из общепринятого канона экономического анализа. Возможно, причиной этому служит незначительное влияние социальных норм на хозяйственные результаты, и для объяснения экономических реалий ими можно пренебречь? Однако реальные причины абстрагирования от социальных мотивов лежат в несколько иной плоскости.

Подавляющее большинство теорий неоклассической парадигмы опирается на набор строгих предпосылок рационального поведения независимого индивида, в основе которого лежат эгоистические стимулы максимизации собственной выгоды. При этом интересы и предпочтения других индивидов включаются в анализ, только если они находят выражение в рыночных контрактах. В частности, их можно найти в моделях сочетания интересов в процессе рыночной конкуренции или производственной кооперации.

Такая ситуация существовала в науке не всегда. Классики политической экономии не рассматривали природу экономического поведения настолько однобоко. Они стремились раскрыть экономические реалии во всей полноте с учетом разнообразных человеческих мотивов. К примеру, А. Смит был известен также как специалист по нравственной философии и этике, Дж. С. Милль прославился как философ и социолог. Показательна в этом отношении фигура К. Маркса, который работал в терминах всеобщих концепций человека и общества. Однако развитие экономической мысли в XIX–XX веках пошло таким образом, что лидирующие позиции заняла неклассическая традиция «чистой теории» Вальраса–Самуэльсона. К началу XXI века «мейнстримной» парадигмой стал сухой математический анализ активности абстрактного экономического

человека, движимого эгоистичными материальными стимулами. Сложные мотивационные структуры реальных людей, все, что находится за пределами императива стремления к максимизации полезности от материального потребления, исчезло из поля зрения экономистов-теоретиков.

Высокий уровень абстрагирования способствовал формированию действительно продуктивной парадигмы экономической теории за счет математической строгости, простоты и всеобщности, на что не без гордости указывал математик Ж. Дэбре в своей нобелевской лекции⁴. В определенной мере экономической теории удалось занять высокое положение «физики социальных наук». Вместе с тем игнорирование субъективных мотивов психологической и социальной природы вызывает ряд серьезных методологических вопросов. То, что *Homo Sapiens* — существо социальное, — широко известный научный факт. Абстрактная модель *Homo Economicus*, используемая экономической теорией в качестве базисной предпосылки, напрямую противоречит указанному факту. Она исключает множество межличностных и групповых взаимосвязей, которые зафиксированы и проанализированы в гуманитарных науках — психологии, антропологии, социологии и т. д. Игнорирование сложности человеческой природы привело к искусственному ограничению объясняющего потенциала экономической науки.

Этот недостаток вызвал справедливый поток критики со стороны ученых, работающих в рамках таких общественно-экономических дисциплин, как политическая экономия, институционализм, поведенческая экономика. Неудовлетворенность традиционной экономической теорией привела к расцвету междисциплинарных исследований. Были приложены значительные усилия по преодолению рамок неоклассического анализа и достигнуты немалые успехи на пути обогащения представлений об экономическом поведении с привлечением результатов смежных гуманитарных наук. В числе прочего появились поведенческие модели, включающие интересы индивида в отношении других людей (*other-regarding preferences*), в том числе и принцип справедливости.

⁴ G. Debreu — Prize Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1983/debreu/lecture/>

Следует отметить, что принятие во внимание интересов других людей не противоречит предпосылке *Homo Economicus*, если рассматривать его как идеальную модель абсолютно рационального человека. Напомним, что под рациональностью в широком смысле понимается выбор в соответствии с полной, транзитивной структурой предпочтений⁵. Для чего же тогда нужна аксиома эгоизма? Во-первых, она используется для того, чтобы упростить теорию, абстрагироваться от малозначимых ненаблюдаемых факторов. С помощью этой аксиомы моделям придаются большая лаконичность и строгость. Кроме того, эта предпосылка важна для выполнения наукой своей идеологической функции, для демонстрации того, что система свободных рынков общественно эффективна. Ссылаясь на Дэвида Джаста, отметим, что только при соблюдении предпосылки эгоизма справедливо доказательство теоремы общественного благосостояния⁶. Эта фундаментальная теорема гласит, что в состоянии общего экономического равновесия результат функционирования рыночной экономики Парето-оптимален. В свете этого разумно сохранить предпосылку, которая необходима для формирования наилучшей картины экономической реальности.

Приведенные соображения указывают на возможность включения предпочтений в отношении других людей в экономические модели. Модели такого рода использовались такими учеными неоклассического направления, как Р. Солоу, Дж. Акерлоф, А. Оукен, для объяснения ценовых рыночных механизмов. Представители поведенческой экономики, в числе которых Д. Канеманн, Р. Шиллер, Э. Фер, А. Тверски, дополнили теорию экономического поведения с учетом психологических мотивов альтруизма, взаимности, доверия, антипатии к неравенству, а также стремления к справедливости.

Вернемся к главной проблеме статьи. Анализ природы представлений о справедливости — это сложный этико-философский вопрос, уходящий корнями в доисторические времена. Задача уточнения определения не ставится в рамках

⁵ Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: НП: Журнал «Вопросы экономики», 2004. С. 379.

⁶ Just D. R. (2014) Introduction to behavioral economics: noneconomic factors that shape economic decisions. Hoboken, NJ: Wiley, p. 389.

настоящей статьи, автор придерживается точки зрения, что экспликация чувства справедливости не относится к сфере экономического анализа. Наиболее продуктивным представляется субъективный подход — в духе методологии бихевиоризма. Согласно ему, не имеет значения, какие механизмы лежат в основе представлений о справедливости, это область, которая должна изучаться гуманитарными науками. Правила справедливости и представления о ней не могут быть выведены из стандартных экономических принципов или на основе интуиции, интроспекции или подобного личного опыта⁷. Для экономистов важно зарегистрировать общие представления о справедливости у изучаемых групп, влияние этих представлений на мотивацию и механизмы принятия индивидами экономических решений. Другими словами, для интеграции в экономические модели достаточно формализовать только действие фактора справедливости, воплотив его в системе социальных предпочтений.

Но если мы говорим о внедрении фактора справедливости в экономический анализ, следует отметить несколько особенностей. Необходимо принять во внимание, что стремление к справедливости — это мотив экономического поведения, соразмерно учитывающий предпочтения других индивидов в духе правила *qui pro quo*. Это означает, что фактор справедливости может быть интегрирован в теорию только через моделирование взаимодействия между субъектами. Экономические представления людей в отношении справедливости касаются проблем равенства или эквивалентности в обмене и распределении. Различие между этической и экономической интерпретацией мотива справедливости заключается в том, что человек, движимый этим благородным принципом, должен быть готов на материальные жертвы, чтобы он воплотился в жизнь. Другими словами, для экономического агента недостаточно ощущать удовлетворение от осуществления этого принципа или дискомфорт от несправедливости соответственно. Включение дополнительного мотива в научный анализ имеет смысл только тогда, когда индивид готов нести издержки

⁷ Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. (1986) Fairness and the Assumptions of Economics. The Journal of Business, vol. 59, no 4, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, pp. 285–300.

за его осуществление. Можно провести аналогию с материальными потребностями. Они выражаются в системе предпочтений через функцию полезности, но фактически учитываются в функции рыночного спроса только тогда, когда приводят индивида в состояние готовности расстаться с деньгами. В частности, когда индивиды отказываются от использования некоторых легальных возможностей получения дохода.

Подчеркнем еще раз: фактор справедливости является достаточно значимым для того, чтобы включить его в базовые модели экономического поведения. Следующий важный вопрос: каким образом это возможно осуществить? На наш взгляд, следует выделить три способа решения данной задачи.

Первый способ — установление ограничений на функции, отражающие принцип справедливости: эквивалентность обмена либо равномерность распределения. Например, покупатели могут воспринять как несправедливое повышение цены монополистом или снижение заработной платы работодателем во время кризиса. Выявленные реальные факты служат причиной уточнения соответствующих моделей.

Второй способ — введение индикативных параметров справедливых значений основных переменных, например, справедливой цены или справедливой заработной платы, в поведенческие функции. Соблюдение критерия справедливости в этом случае означает совпадение фактических значений переменных со справедливым уровнем, заданным экзогенно. При отклонении фактических параметров от справедливого критерия удовлетворение индивида, получаемое в процессе рыночных отношений, будет сокращаться.

Такой подход нашел применение в работах по исследованию рынка труда, которые провел Джордж Акерлоф в 80-х годах с целью объяснения феномена сохранения заработной платы выше равновесного уровня в ряде отраслей американской экономики⁸. Панельные обследования занятости в коммунальных отраслях выявили ситуацию «жесткости» заработной платы, когда предприятие

⁸ Akerlof G. (1982) Labor contracts as partial gift exchange. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, pp. 543–569, 556.

добровольно назначает заработную плату выше равновесного уровня. При этом сотрудники также добровольно прилагают усилия для повышения объема производства сверх нормативного уровня, установленного правилами найма.

Для объяснения этой ситуации Акерлоф в духе институционального подхода привлек социологическую теорию «обмена дарами» (gift exchange). Ее основная идея заключается в том, что в течение длительных производственных отношений возникает неформальная норма добровольного обмена своего рода «подарками» между наемными сотрудниками и работодателем в виде более усердной работы с одной стороны и прибавке к контрактной ставке заработной платы с другой стороны. Для фирмы вполне рационально повысить ставку оплаты труда в ответ на добровольные дополнительные усилия сотрудников по увеличению производительности. Возникшая норма регулирует размер таких взаимных даров точно так же, как социальные традиции предписывают ценность новогодних подарков. При нарушении указанной нормы работодателем сотрудники могут увидеть несправедливость в трудовых отношениях.

Акерлоф идет дальше в анализе восприятия справедливости оплаты труда, вводя индикативные значения, с которыми наемные рабочие сравнивают собственную заработную плату. При оценке справедливости отношения со стороны работодателей наемные работники опираются на информацию об условиях труда других людей, занятых в аналогичных должностях и профессиях. Круг таких лиц определен для каждого индивида и носит название референсной группы, характеристики которой учитываются при оценке степени справедливости нанимателя. Помимо занятых, в референсную группу входят и безработные, материальные условия которых оказывают значительное влияние на представления о справедливости.

Наконец, очевидным критерием для сравнения индивидами своих доходов и благосостояния служит их уровень, достигнутый в предыдущие периоды. Отрицательная динамика оплаты труда однозначно может свидетельствовать о несправедливости в отношениях найма. Именно резко негативное отношение к снижению уровня заработной платы, даже если оно произошло по причине

ухудшения конъюнктуры, служит фактором жесткости уровня заработной платы при сокращении спроса на труд.

Вышеперечисленные соображения нашли воплощение в функции заработной платы Акерлофа⁹. Она включает референсные значения:

$$w_{i,t+1}^f = f(w_{i,t}, w_0, b_u, u, e_i, e_o),$$

где $w_{i,t+1}^f$ — субъективная справедливая заработная плата;

$w_{i,t}$ — реальная зарплата за предыдущие периоды;

w_0 — заработная плата референтной группы в текущем и прошлом периодах;

b_u — преимущества безработицы референтной группы;

u — численность безработных в референтной группе;

e_i — трудовые нормы и правила в текущем и прошлом периодах;

e_o — трудовые нормы и правила представителей референтной группы.

Метод, который применил Акерлоф, при кажущейся простоте представляется перспективным для модификации функций экономического поведения с учетом фактора справедливости. Он пригоден для расширения функции полезности, индивидуального и рыночного спроса, функции прибыли и т. д. При этом не обязательно референсные значения должны задаваться в виде экзогенных констант, на более высоком уровне анализа модели могут включать и эндогенные функции, выражающие принцип справедливости.

Третий способ формализации справедливости в микроэкономических моделях связан с использованием теории игр.

Мэтью Рабин в широко цитируемой статье «Включение справедливости в экономику и теорию игр»¹⁰ предложил новый подход, значительно расширивший представления о моделировании социальных предпочтений. Для формализации принципа справедливости М. Рабин задействовал аппарат теории

⁹ Akerlof G. (1982) Labor contracts as partial gift exchange. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, pp. 543–569, 556.

¹⁰ Rabin M. (1993) Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*, vol. 83, pp. 1281–1302.

игр, эффективно применяемый в качестве методологии микроэкономического анализа по исследованию взаимодействий. Его идея заключается в том, чтобы дополнить классические игровые модели специальной функцией, которая выразит полезность от соблюдения справедливости в отношениях игроков. Принцип справедливости в экономическом контексте может быть воплощен в трех предположениях, или, в терминах Рабина, «стилизованых фактах»:

1. Люди готовы пожертвовать собственным благосостоянием, чтобы помочь тем, кто был с ними добр.

2. Люди готовы пожертвовать собственным благосостоянием, чтобы наказать тех, кто был с ними недоброжелателен.

3. Мотивы 1 и 2 оказывают тем большее влияние на поведение людей, чем меньше величина необходимой материальной жертвы.

Рассмотрим в общем виде схему некооперативной игры из двух участников. Пусть первый игрок выбирает стратегию a_1 из множества s_1 , а второй игрок — стратегию a_2 из множества s_2 . В теории игр выигрыш участников π означает изменение их благосостояния и зависит от избранных стратегий: $\pi_1 = f(a_1, a_2)$, $\pi_2 = f(a_1, a_2)$. Субъективное восприятие выигрышей выражают функции полезности каждого из них.

Рабин предлагает дополнить функцию полезности еще одним аргументом, который, помимо материальной составляющей, оценивал бы также удовлетворение игроков от справедливости исхода. В соответствии со стилизованными фактами принцип справедливости считается соблюденным, если каждый игрок адекватно отвечает на доброжелательное либо негативное отношение соперника.

Рабин вводит «функцию доброжелательности», которая представляет добрую волю игрока, а также восприятие характера намерений его соперника. Обозначим представления о выбранной стратегии игрока 1 в глазах второго игрока b_1 , а представления игрока 2 в глазах первого — b_2 . В этих терминах можно определить функцию доброжелательности, которая характеризует намерения игрока по отношению к другому $f_1(a_1, b_2)$. Предполагается, что оба

игрока имеют одинаковые этические предпочтения, поэтому функция f_1 выражает также оценку действий игрока 1 со стороны его оппонента. Аналогично, функция доброжелательности второго игрока определяется как $f_2(a_2, b_1)$. Логика функций справедливости соответствует стилизованным фактам: если игрок, для того чтобы сократить или повысить благосостояние оппонента, готов на снижение собственного выигрыша, его отношение можно однозначно характеризовать как негативное, или доброжелательное. В том случае, если о материальных жертвах речи не идет, функция доброжелательности принимает нулевое значение. Введем дополнительно величину c_1 как выражающую представления игрока 1 о том, как его стратегию видит игрок 2, а также c_2 для представления игрока 2 о том, каковы убеждения игрока 1 о его стратегии. В результате для игрока 1 можно определить функцию $\check{f}_2(b_2, c_1)$, отражающую его восприятие характера намерений игрока 2. Эта функция может принимать отрицательные значения в том случае, если первый игрок оценивает отношение соперника как враждебное, и положительные значения — в противном случае. По тому же принципу определяется функция оценки игрока 2 действий игрока 1: $\check{f}_1(b_1, c_2)$. Тогда функция полезности выигрышей игрока 1 может быть сформулирована в виде:

$$U_1(a_1, b_2, c_1) = \pi_1(a_1, b_2) + f_1(a_1, b_2) \times \check{f}_2(b_2, c_1).$$

Данная функция определена по избранной стратегии игрока 1, а также по его представлениям и представлениям его оппонента. Слагаемое π_1 функции — это фактор материальной части выигрыша. Последующее произведение дает математическую оценку изменения полезности с учетом принципа справедливости. Функция \check{f}_2 отражает ожидания первого игрока относительно намерений соперника через отрицательные (для негативного отношения) или положительные (для доброжелательного отношения) значения. Когда отношение четко не определено, второе слагаемое обращается в ноль и результат игры определяется только материальным фактором. Чтобы поступить справедливо, первый игрок должен в ответ симметрично предпринять враждебные или доброжелательные действия. Только в этом случае

произведение будет больше нуля, а значит, первый игрок получит некое удовлетворение от соблюдения справедливости.

Оригинальность решения математической формализации принципа справедливости, которое предложил Рабин, обусловлена учетом характера отношения между субъектами. Его работы положили начало развитию целого семейства функций справедливости. К сожалению, распространение такого подхода ограничено несколькими типами стратегических взаимодействий, и он неприменим для большинства микроэкономических моделей.

Таким образом, социокультурный фактор справедливости может и должен быть учтен в базисной модели экономической теории, невзирая на существенные методологические трудности. Три способа учета фактора справедливости в теории рыночных отношений представляются наиболее перспективными, а именно введение ограничений на значения функций, представляющих спрос или предложение, установление референсных значений в качестве дополнительных параметров функций и специальные модификации игровых моделей стратегических взаимодействий. Тенденции диверсификации фундаментальной экономической науки внушают осторожный оптимизм. Смеем надеяться, что в десятилетней перспективе мы сможем стать свидетелями появления разделов, посвященных поведенческой экономике в университетских учебниках по экономической теории.

Библиографический список

1. Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. (1986) Fairness and the Assumptions of Economics. *The Journal of Business*, vol. 59, no 4, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, pp. 285–300.
2. Akerlof G. (1982) Labor contracts as partial gift exchange. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, pp. 543–569.
3. Blount S. (1995) When Social Outcomes Aren't Fair: The Effect of Causal Attributions on Preferences. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, vol. 63, pp. 131–144.

4. Fehr E., Schmidt K. A. (1997) Theory of Fairness, Competition and Cooperation, Zurich IEER Working Paper, no 4.
5. Falk A., Fehr E., Fischbacher U. (1999) On the Nature of Fair Behavior. IEER Working Paper, no 17.
6. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. (1986) Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *American Economic Review*, vol. 76, pp. 728–741.
7. Falk A., Fehr E., Fischbacher U. (2003) On the Nature of Fair Behavior. *Economic Inquiry*, vol. 41, pp. 20–26.
8. Schupp J., Liebig S., Valet P. (2010) Perceived Income Justice Depends on the Economy. *Weekly Report*, vol. 6, pp. 187–192.
9. Rabin M. (1993) Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*, vol. 83, pp. 1281–1302.