

**ПРИОРИТЕТЫ ВЫЖИВАНИЯ**

- Сокращение население в соответствии с нормой 1% биосинтеза, кроме РФ, так как только тут на душу по 1 га пашни
- Половину доходов на сохранение природы вместо 1-2% в РФ
- 85% под природоохранные земли из них 30% под заповедные.
- Сохранение биоиндикаторов - осетровые
- Уничтожение частной собственности на все природные ресурсы
- Восстановление зеленого уклада жизни

**КЛАССИКА ПРАВОВЫХ ПОЛЕЙ**

Уровни управления	Традиционно-национальные	Экологическое деление
Глобальное	Международное ООН	Планетарный Совет Хранителей Великих рек
Национально-государственный	Например, А - государство Российская Федерация, Б – субъекты Федерации. Никакого экологического наполнения нет, монетарное	Бассейновые Советы рек с их притоками разных порядков. Центр бассейновой управы в осетровом парке
Местное самоуправление	Отсутствует по понятию, правовая имитация:ТОС и др	Реальное самоуправление с казачьим природопользованием

Реальное самоуправление от российского, т.е. общественного, территориального и иных нелепостей отличается наличием всех компонентов: территории, населения, ресурсов и финансов, всех по данной территории.

**Библиография:**

1. Lagutov V. "Rescue of Sturgeon Species in the Ural River Basin", Труды Уральского семинара, изд. Springer. Science for Peace and Security Programme NATO в 2008 году, 333 с
2. Лагутов В.В. Механизм уничтожения рыбных запасов Юга России и путь их спасения. Новочеркасск, 2002, 238 с
3. Лагутов В.В. Устойчивое развитие и рыба. Новочеркасск, 2002, 434 с
4. Лагутов В.В. Тезисы Азовского бассейнового семинара Новочеркасск, 2002, 118 с
5. Лагутов В.В. Гибель Азова. Новочеркасск, 2009, 219 с
6. Лагутов В.В. Осетровая грамота. Новочеркасск 2010, 97 с

**ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

УДК 334.7.01

ББК 65.05

Ф 33

Ростовский Государственный Экономический Университет – РГЭУ «РИНХ»

**Федоров А.В.**

*e-mail: redactor@ipmi-russia.org*

**АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГЕНОТИПИЧЕСКОЙ РЕЦИПРОКНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ НЕПЕРСОНИФИЦИРОВАННОГО ОБМЕНА**

В работе дано описание результатов проведенного экономического эксперимента по выявлению реципрокности как генотипической склонности к кооперации молодых людей Ростова-на-Дону, на примере студентов РГЭУ (РИНХ). В работе воспроизведен эксперимент с диктаторскими и ультимативными играми, проведенный американскими исследователями Э. Хоффманом, К. МакКейбом и В. Смитом.

**Fedorov A.V.**

*e-mail: redactor@ipmi-russia.org*

**URGENCY OF USE OF GENETIC RECIPROCITY IN ECONOMY OF THE NOT PERSONIFIED EXCHANGE**

In article the description of results of the spent economic experiment on reciprocity revealing, as genetic propensity to cooperation of young men of Rostov-on-Don, on an example of students of university is given. In article experiment with the dictatorial and categorical games, spent by the American researchers E.Hoffman, K.McCabe and V.L.Smith is reproduced.

**Ключевые слова:** экономический эксперимент, экспериментальная экономика, реципрокность.

**Keywords:** economic experiment, experimental economy, reciprocity.

Сегодня российские экономисты и социологи всё чаще используют термин реципрокность. Однако большинство исследователей полагает, что в современном мире, где господствуют рыночные отношения, реципрокность или обмен дарами не является основным принципом экономической организации. В то же время, исследователи начали задумываться над серьезной проблемой – невозможностью достижения социально эффективного результата, представленного в виде равновесия конечной игры. Главный вопрос, волнующий социологов – почему люди, даже в отсутствии непосредственных стимулов к сотрудничеству, выбирают кооперативное поведение. Иногда это происходит даже в ущерб собственным интересам, но на благо интересов группы (часто даже возникшей стихийно).

Сравнительно новые науки, такие как экономическая антропология и экспериментальная экономика, сегодня доказывают, что склонность к кооперации – генотипически заложена в человеке. И хотя многие считают, что такое явление, как престижная экономика, осталось в доклассовом обществе и невозможна в капиталистических системах, мы попытаемся доказать, что отдельные её проявления не только имеют место быть в системе современных рыночных отношений, но и часто являются определяющими для многих экономических процессов.

**Цель работы**

Цель настоящей работы - проверить наличие генотипической склонности к кооперации (реципрокности) у молодых людей Ростова-на-Дону, на примере студентов РГЭУ (РИНХ), измерить её уровень по отношению к другим популяциям и попытаться дать рекомендации по использованию полученных результатов в экономике на примере регулирования олигополийных рынков.

**Актуальность работы**

Современное российское право, в части регулирования монопольных рынков, исходит из экономических законов основанных на примате классических прав собственности и предположения о некооперативном рыночном поведении субъектов, как системы обеспечивающей максимальную социальную эффективность. Между тем, в научной литературе всё большее место занимают публикации по теме реципрокности – склонности людей к кооперативному поведению ради достижения социальной эффективности даже в условиях неперсонифицированного обмена, что идет в разрез с прогнозами теории некооперативных игр. В связи с этим, многие эволюционные психологи сегодня предполагают, что у людей в процессе эволюции выработались некие мыслительные алгоритмы, позволяющие выявлять экономических субъектов склонных к кооперативному поведению или наказывать не склонных к нему. Таким образом, безусловную актуальность настоящей работы обеспечила именно проблема выявления реципрокности как генотипической склонности к кооперации у молодых людей Ростова-на-Дону, её уровня по отношению к другим популяциям и возможности её использования в региональной экономике.

**Методология**

В настоящей работе авторами использовался формальный, количественный феноменологический исследовательский подход, методологической основой которого являются концепции как российских (Д. Нелин, Ю. Семёнов) так и зарубежных ученых (Э. Хоффман, К. МакКейб, В. Смит, Л. Космидес, Дж. Туби, К. Полани и др.) За базовую двухпериодную игру (методологический аппарат), был взят эксперимент описанный Нобелевским лауреатом по экономике 2002 года Верноном Смитом [1, 329].

Для достижения поставленных целей авторами был поставлен экономический эксперимент в виде двухпериодной неперсонифицированной игры по выявлению склонности людей к реципрокности (кооперативному поведению) в соответствии с прогнозами теории игр.

**Общая характеристика и инструментарий исследования**

Выборочную совокупность исследования составляли жители города Ростова-на-Дону (ростовская популяция) – студенты 2-5 курсов факультета Лингвистики и Журналистики РГЭУ (РИНХ), обладающие всеми гражданскими правами - совершеннолетние, дееспособные, имеющие постоянную прописку, возраст - от 18 до 27 лет. Основным методом сбора первичной информации в рамках данного исследования являлся экономический эксперимент, проводившийся в форме двухпериодной игры.

**Репрезентативность исследования**

Количество участвовавших в эксперименте респондентов - 30 человек. Метод отбора респондентов: смешанная выборка посредством рандомизированного отбора. Механизм квотного отбора таких характеристик как пол, возраст и район проживания респондента, а также национальность организаторами не использовался.

Эксперимент проводился с привлечением корреспондентов, не имевших ранее опыт в проведении подобных экспериментов, что исключало возможность предыдущего «обучения» и «угадывания правильных ходов». Ими был прослушан дополнительный курс лекций по экономическому поведению человека в условиях персонифицированного и неперсонифицированного обмена. В момент проведения эксперимента, в полевых условиях постоянно присутствовали преподаватели кафедры журналистики, которыми и осуществлялся контроль качества проводимого эксперимента.

**История вопроса**

Основой реципрокности по праву можно назвать престижную экономику, которая зародилась в доклассовых обществах, но исследовать которую начали сравнительно недавно. Первой этот термин использовала американская исследовательница К. Дюбуа – именно с её лёгкой руки он получил повсеместное распространение. До К. Дюбуа австралийский учёный У. Стэннер, который также исследовал это явление, дал ему название церемониальной экономики. Однако, подлинным основателем такой науки, как экономическая антропология, в рамках которой стали изучать экономику доклассовых обществ, стал английский этнограф, антрополог и социолог польского происхождения Б. Малиновский. Он стал первым исследователем, который описал систему циркуляции избыточного продукта в доклассовых обществах. В своих работах учёный высказывает идеи принципиального отличия экономики в цивилизованных и примитивных обществах.

Малиновский несколько лет провёл среди дикарей, занимаясь полевыми исследованиями – учёный жил на о.Маилу, Тробриандских островах, Южной Африке, Северной Родезии, Кении, Танганьике, Мексике. Там ему удалось собрать бесценный материал о социально-экономической организации примитивных обществ.

По сути, престижная экономика является системой престижного дарообмена и дарообращения. Здесь под дарообменом подразумевается переход материальных объектов «из собственности в собственность». (Юрий Семёнов) Дарообмен или реципрокность часто путают с альтуизмом. Но между этими понятиями существует важное различие, которое позволяет возводить реципрокность в ранг экономического явления. Дарообмен или раздача даров подразумевает, что дар будет возмещён более или менее равноценным «отдаром». У каждого народа существует своя чётко выработанная система эквивалентности, которая позволяет установить равноценность дара и «отдара».

Венгерский экономист, антрополог и социолог Карл Полани, выделивший в экономической антропологии два раздела – примитивной и архаичной экономики. Из своих исследований учёный сделал важный вывод, что первобытная экономика не образует единой целостной системы, как экономика цивилизованного общества. Если член капиталистического общества осознаёт хозяйство через категории «рынок», «обмен», «торговля», «собственность», то общества, не включённые в капиталистическую систему не отделяют экономику от понятий «семья», «религия» или «культура».

Открытие подобной экономической системы стало ответом на возникшую в XIX веке формальную экономическую теорию, которую принято называть маржинализмом. Маржиналисты не отрицали существование иных экономик, кроме капиталистической. Но претендовали на создание универсальной экономической теории, под которую можно было бы подвести все экономические системы без исключения. По сути, маржиналисты отрицали качественные различия в экономиках и сводили их лишь к различию в степени. Внешне маржинализм действительно выступал как универсальная экономическая теория, не несущая в себе ничего подчёркнуто капиталистического. Маржиналисты исходили из утверждения, что количество благ (вещей, услуг) и средств, с помощью которых эти блага создаются, всегда ограничено по сравнению с человеческими потребностями. В результате, перед каждым человеком неизбежно встаёт проблема экономии и экономичного распределения имеющихся благ. Поэтому маржиналисты делали вывод, что буржуазная экономика не имеет качественных отличий от экономики доклассового общества, а разница носит лишь количественный характер. «Человек, утверждают маржиналисты, по самой своей природе всегда стремится к рациональному калькулированию, "максимизации"». (Семёнов) Таким образом, они

провозглашали, что человеческое общество всегда по сути своей является капиталистическим. До маржиналистов исследователи утверждали, что в первобытном обществе отсутствуют экономические отношения, потому что не находили там привычных форм домарксистской политэкономии и товарно-денежных отношений, которые считались залогом существования экономики. Во времена маржиналистов факты об экономических отношениях первобытных обществ были крайне фрагментарными – этот вопрос практически не исследовался, а потому, имея на руках эти разрозненные факты, маржиналисты смогли легко подвести их под свою теорию. Впервые систематизировал имеющиеся разрозненные сведения о первобытных экономиках русский экономист Н. Зибер в своей работе «Очерки первобытной экономической культуры». (1881 г.) Это дало основу такому ответвлению экономики как экономическая антропология. («Экономическая антропология (англ. Economic anthropology) – научная дисциплина, возникшая в XX в. на пересечении предметов антропологии, социологии и истории экономики. В рамках направления изучаются проблемы развития хозяйства первобытных, примитивных, докапиталистических обществ»). (Википедия) Н. Зибер систематизировал и обобщил все имеющиеся материалы об экономике первобытных обществ, и на основании этого сделал вывод об универсальном характере общинной формы организации хозяйства для всех примитивных народов.

Однако, первым исследователем, который открыл существование престижной экономики в доклассовых обществах, стал, как уже было сказано выше, Б. Малиновский. Проявления престижной экономики были известны и раньше. Однако исследователи рассматривали эти проявления как ритуальные или обрядовые и, как правило, даже не подозревали, что имеют дело с одним из видов социально-экономических связей. Малиновскому удалось собрать фактический материал, который не шёл ни в какое сравнение с тем, чем обладали учёные раньше. Он доказал, что экономика доклассовых обществ не имеет ничего общего не только с капиталистической экономикой, но и вообще с товарно-денежными и привычными нам экономическими отношениями. Исследователь досконально изучил и описал экономику меланезийцев островов Тробриан. Это стало ударом по буржуазным экономическим теориям вообще и маржинализму в частности. Малиновский в своём исследовании показал полную несостоятельность универсальной экономической теории. Потому что, с одной стороны, имея сложную и развитую экономическую систему, тробрианцы поддерживали экономические отношения, с точки зрения буржуазного общества нерациональные и даже бессмысленные и абсурдные. В качестве примера здесь можно привести дарообмен, о котором говорилось выше.

Для обозначения такого дарообмена этнографы часто используют термин потлач.

«Потлач — традиционная церемония индейцев тихоокеанского побережья на северо-западе Северной Америки, как в США, так и в канадской провинции Британская Колумбия. К народам, которые празднуют потлач, относятся хайда, тлингиты, цимшианы, салиши, нуу-ча-нултх и квакиуты».

Суть церемонии состояла в том, что индейцы дарили друг другу весьма щедрые подарки и иногда даже уничтожали имущество в больших количествах в знак благодарности богам за посланное им изобилие. Потлач являлся своеобразной формой перераспределения личных богатств. Эта церемония очень сильно тормозила развитие частной собственности, но в то же время являлась своеобразной формой признания социально-экономического неравенства. Цель потлача, как пишет в своём «Эссе о даре» французский этнограф и социолог М. Мосс – оплата своих долгов и вложение ценностей. Раздача ценностей – это создание своеобразного актива. Именно поэтому потлач – публичное мероприятие. Чтобы каждый знал, кто и сколько должен. Все, кто получают подарки на празднике, получают их в качестве займа, и через несколько лет обязаны вернуть их с выгодой для дарителя или его наследника. Причём, чем отдалённый момент отдачи, тем больше его предполагаемый размер. Ещё одна, пожалуй, самая важная цель потлача – приобретение престижа. Именно поэтому доклассовая экономика получила такое название. Чем больше раздаёт устроитель потлача, тем больший престиж он приобретает в обществе. Идеальной моделью потлача также считалось уничтожение имущества, что, видимо, являлось высшей формой траты. В этом плане потлач можно рассматривать, как способ устранения экономического неравенства, но, вместе с тем – серьёзное оружие для возникновения неравенства социального. В Канаде власти запретили потлач, потому что данное мероприятие было крайне разорительным и приводило к уничтожению большого количества материальных ценностей. Что недопустимо для капиталистической экономики. Закон о запрете потлача просуществовал в Канаде с 1894 по 1951 гг.

«Потлач отличается вызываемое им буйство, излишества, антагонизмы, с одной стороны, а с другой – некоторая скудость юридических понятий, простая и грубая структура. Тем не менее, на практике принципы определены и достаточно ясны. Два понятия в них, однако, выражены совершенно четко: это понятие кредита и понятие чести».

Экономическая система индейцев Британской Колумбии, как и у цивилизованных народов, широко базируется на кредите. Во всех своих предпрятиях индеец полагается на помощь своих друзей. Он обещает заплатить им за эту помощь впоследствии. Если оказанная помощь заключается в ценных вещах, измеряемых индейцами в одеялах, он обещает вернуть стоимость займа с процентами». (Марсель Мосс)

Дар вообще сложный феномен, который современные юристы и экономисты, к сожалению, обходят стороной в своих исследованиях. Дар порождает понятие кредита, и именно из системы дарообмена выросли непосредственный обмен, покупка и продажа в рассрочку и за наличные, а также заем. Однако первобытным обществам, вероятно, больше, чем капиталистическим, свойственно понятие чести. Марсель Мосс пишет: «В некоторых видах потлача от человека требуется истратить все, что у него есть, и ничего не оставлять себе. Тот, кому предстоит быть самым богатым, должен быть самым безумным расточителем». В этих случаях происходит так называемая «война богатств», но обладатели материальных благ соревнуются не в том, кто больше накопит, а в том, кто больше раздаст или уничтожит.

Ещё одну особенность такого удивительного явления как потлач подчёркивает одно из его названий – «танец войны». Потлач – это не бескорыстное деяние, это «война», направленная, либо на то, чтобы «поработить» кого-то, то есть, сделать его своим должником, либо на то, чтобы кого-то «убить». Для индейцев вещи имеют душу, поэтому церемония потлача считается ритуальным жертвоприношением с убийством вещей.

«Потлач гораздо больше, чем юридический феномен: он - один из тех феноменов, которые мы предлагаем называть "тотальными". Он является религиозным, мифологическим и шаманистским, поскольку вожди, участвующие в нем и представляющие его, олицетворяют в нем предков и богов, имена которых они носят, танцы которых они исполняют и во власти чьих духов они находятся. Он является экономическим, и надо измерять стоимость, значение, основания и следствия этих соглашений, огромных, даже если исходить из сегодняшней европейской стоимости».

Потлач в действительности - вещь опасная, и в том случае, когда его не дают, и тогда, когда его принимают. Отказаться от дара гость не имеет права, это означает, что он боится, что не сможет вернуть долг. Однако, до момента возвращения этого долга он находится в своеобразном рабстве у дарителя. Отвергнуть подарок без вреда для своего имени, лица (в буквальном смысле – ритуальной маски, надеваемой во время плясок) и статуса может только тот, кто в иерархии находится или считает себя выше, чем даритель. В таком случае, отказавшийся обязан устроить более щедрый потлач.

Отсюда мы хотим перейти непосредственно к реципрокности и месте некоторых явлений первобытной экономики в жизни современного капиталистического общества. Отношения реципрокности были первым способом координации экономического поведения. Примером такой реципрокности может служить приведённый выше ритуал потлач.

Такие ритуалы неизбежно ведут к возникновению социального неравенства – потому что люди племени делятся на тех, кто участвует в празднике и тех, кого для участия не приглашают. В свою очередь, участники делились по размеру получаемых даров. Например, среди папуасов Новой Гвинеи встречаются люди, которые не могут участвовать в процессе дарения из-за того, что в свою очередь просто не смогут сделать отдар. Таких людей аборигены называют бедняками,

никудашными или рвань-людьми. Таким образом, богатыми людьми в примитивных обществах считаются не те, кто больше имеет, а те, кто больше раздаривает. Соответственно, под богатством понимается не наличие большого количества материальных объектов в собственности у человека, а его социальный статус. Тех накопителей, которые отказывались раздавать свои богатства племени, сородичи могли даже убить. Для того, чтобы получить самый высокий социальный статус, человеку нужно было сделать такие дары, чтобы никто не смог сделать больший «отдар». А чтобы получить уже высокий статус, сохранить его, нужно было дарить всё большее количество продуктов всё большему количеству людей. А значит, дарителю требовалось получать продукта для дарения всё больше и больше. А значит, больше и больше работать. На этом и базировалась примитивная престижная экономика. Однако, всегда существует предел, переработать который человек и его семья просто физически не смогут. И тогда возникло желание раздаривать не только своё, но и продукты чужого труда.

«Почти одновременно возникли различного рода способы мобилизации продуктов чужого труда. В результате престиж человека стал определяться способностями не только к труду, но и к манипулированию престижными ценностями. Индивид мог для мобилизации продукта чужого труда использовать связи по дародачеобмену, которые существовали между ним и его партнерами из других общин. Он мог затребовать от них дары, которые они были должны ему, или дать им понять, что нуждается в дарах с их стороны. В определенных условиях таким путем могут быть получены немалые средства». (Юрий Семёнов) Таким образом, человек, в своё время раздавший много даров, получал над остальными определённую власть. Термин реципрокность пришёл в экономику из психологии. Согласно «Большой психологической энциклопедии», реципрокность (от лат. *reciprocus* - возвращающийся, взаимный) – это в теории Ж. Пиаже - взаимность мысли, умение ребенка соотносить свою точку зрения с точкой зрения другого. Реципрокность - условие преодоления интеллектуального эгоцентризма. В экономике это понятие означает «движение предмета обмена на основах взаимодействия между субъектами, принадлежащими к симметричным группам» (Д. Нелин «Об экономической роли реципрокности»), хотя, чаще этот термин трактуют просто как дарообмен.

Мы же в своей работе будем рассматривать реципрокность как способ социальной адаптации и взаимодействия между людьми, основанный на «чтении мыслей» и угадывании желаний контрагента.

Исследователи полагают, что сложный процесс человеческого мышления – результат длившейся несколько миллионов лет эволюционной адаптации. Л. Космидес и Дж. Туби – руководители центра эволюционной психологии в штате Калифорния – выдвинули гипотезу о том, что проблемы, связанные с охотой и собирательством, решались не только за счёт нейробиологической адаптации, но и путём адаптации человеческого социального поведения. По версии этих американских исследователей, у человека есть некоторые мыслительные «модули», то есть, особые высокообразованные мыслительные механизмы, которые являются таким же компонентом адаптированных умственных способностей, как органы зрения или слуха. Эти модули предназначены для решения социальных проблем. Недавние неврологические исследования мозжечковой миндалины, расположенной в глубине височной доли головного мозга, выявили, что она принимает непосредственное участие в восприятии социальных сигналов. Так например люди, у которых повреждена эта часть мозга, не в состоянии распознать выражения гнева, страха или удивления на фотографиях человеческих лиц. Таким образом, мозжечковая миндалина отвечает за социализацию человека и, в частности, за способность «читать мысли», то есть, распознавать чувства, эмоции и ожидания человека при общении с ним. Такое чтение мыслей облегчает «взаимопонимание, прогнозирование действий, социальное взаимодействие и общение» (Барон-Козн, 1995, 30). Однако, ответные реакции на социальные раздражители не носят врождённого характера. Человек лишь рождается со способностью постепенно усваивать такие ответные реакции в процессе социальных контактов. Поэтому, несмотря на бесконечное разнообразие культур и кардинальные различия в социальных реакциях в разных частях света, реципрокность всё-таки является универсальным явлением.

Несмотря на то, что реципрокность появилась ещё в доклассовом обществе, на заре человеческой истории, она стала естественной причиной возникновения права собственности. Что вследствие и стало основой для социального неравенства. Потому что дарообмен не имеет смысла без существования права собственности.

Для того, чтобы общество, где основой экономических отношений является дарообмен, успешно функционировало, у человека должны существовать механизмы выявления обмана – то есть, недобросовестных членов социума, которые отказываются следовать общепринятым правилам и традициям.

Э. Хоффман, К. МакКейб и В. Смит в своём исследовании частично опровергли результаты теории повторяющихся игр, которая гласила, что кооперация объясняется двумя эгоистическими причинами – самоподдерживающимся равновесием и репутацией. По этой теории, самоподдерживающееся корпоративное равновесие осуществлялось за счёт того, что одни игроки могут наказывать других за некорпоративное поведение. В основе этой теории лежит личный интерес и расчётливость. Однако, теория повторяющихся игр не принимает во внимание того, что для совершения кооперации люди должны принимать во внимание представление об определённых характеристиках других людей. Э. Хоффман, К. МакКейб и В. Смит выдвинули гипотезу, что подобные характеристики обусловлены эволюционной адекватностью определённых познавательных способностей, которые формируют предрасположенность многих людей к реципрокности. Исследователи делают вывод, что формы, которые будет принимать реципрокность, определяются уровнем развития культуры и социальных норм. А значит, в каждом обществе будет свой уровень реципрокности и свои нормы и системы эквивалентности дарообмена.

Д.В.Нелин в своём исследовании «Об экономической роли отношений реципрокности» выделил 3 вида реципрокности, именно их мы можем рассматривать в отношении к современному обществу:

1. Генерализованная реципрокность – такие транзакции, которые предполагают альтруистичность, в их рамках оказывается помощь и, если есть возможность и необходимость, следует ответная помощь. В этом случае материальная сторона взаимодействия подавляется социальной: строгий учет неуплаченных долгов не может вестись открыто. Это не означает, что передача вещей в такой форме совсем не создает обратных обязательств. Просто эти обязательства не оговариваются ни во временном, ни в количественном, ни в качественном отношениях.

2. Сбалансированная реципрокность – означает непосредственный обмен эквивалентными ценностями без отсрочки или в пределах ограниченного и довольно короткого временного периода. Сбалансированная реципрокность имеет менее персонализированный характер, чем генерализованная. Отношения в ее рамках носят более экономический характер, поскольку вступающие во взаимодействие стороны являются носителями далеких друг от друга экономических и социальных интересов. В этих условиях материальная сторона транзакций является не менее важной, чем социальная: ведётся более или менее строгий учет даваемых вещей, которые должны быть возмещены в течение довольно короткого периода.

3. Негативная реципрокность – попытка безвозмездного получения определенных благ, к ней относятся такие формы присвоения и транзакций, которые осуществляются ради чисто утилитарных выгод. Ее экономическая сущность выражена в бартере, участники которого вступаю в взаимодействие как носители противоположных интересов, и каждый из них стремится достичь максимальной выгоды за счет другого (фактически эту форму уже можно отнести к рыночному обмену).

В своей работе «Поведенческие основания реципрокности: экспериментальная экономика и эволюционная психология» американские исследователи Э. Хоффман, К. МакКейб и В. Смит показали роль реципрокности в объяснении устойчивых корпоративных исходов. Для этого они свели воедино теоретические и эмпирические результаты теории игр, эволюционной психологии и экспериментальной экономики. Учёные отмечают, что последние исследования в области экспериментальной экономики позволили выявить многочисленные условия и институциональные факторы, которые содействуют кооперации, даже в том случае, когда индивидуальные стимулы несовместимы. «Результаты экспериментов показывают, что способность

доверять, а также оправдывать доверие играют гораздо более серьёзную роль, чем предполагает эволюционно-психологическая модель наказания нарушителей правил социального обмена» (Хоффман, МакКейб, Смит).

Однако, исследователи и этнографы полагают, что наличие реципрокности возможно только при персонифицированном обмене. Поскольку в архаичных обществах такой обмен происходил между членами одной общины или разных, но дружественных общин. Я же в своей работе попытаюсь доказать, что реципрокность возможна и при персонифицированном обмене в экономике.

### Эксперимент

#### Эксперименты с играми по задаче торга

Для определения уровня реципрокности жителей Ростова-на-Дону был проведён эксперимент с играми на доверие. В эксперименте принимали участие две группы студентов Ростовского Государственного Экономического Университета (РИНХ). Представители каждой из групп участвовавших в эксперименте до него не были знакомы и во время игр между собой никоим образом не взаимодействовали. Авторами было образовано 15 пар игроков. Первый персонифицированный эксперимент по задаче торга повторял аналогичный эксперимент Э. Хоффмана, К. МакКейба и В. Смита. Игроку 1 каждой пары была предоставлена возможность либо отказаться от кооперации и выбрать игру эгоистической направленности, в полном соответствии с прогнозом некооперативного поведения теории игр, когда каждый игрок получал 150 рублей, либо выбрать кооперацию, и тогда ход переходил к игроку 2. Персонифицированного контакта между игроками не было. Таким образом, предполагалось, что выбирая подыгру с реципрокностью, Игрок 1 тем самым подавал сигнал о своём стремлении к сотрудничеству. Во втором периоде игры, игрок 2 мог отказаться от кооперации, сделать ход вправо и получить 300 рублей. Либо согласиться, и тем самым, оправдать доверие партнёра. Тогда оба игрока получали по 250 рублей. По результатам проведенного эксперимента, в группе 1 кооперативную игру с целью максимизации выгоды выбрали 86,6% участников. Во второй группе, в свою очередь, поняли посланный невербальный сигнал и выбрали выгодный для обоих игроков кооперативный исход 84,6% респондентов.

#### Эксперименты с диктаторскими и ультимативными играми

Следующая серия персонифицированных экспериментов воспроизводила эксперименты Канемана, Кнеча и Талера с ультимативными играми и Форсайта, Горовица, Савина и Сефтона с диктаторскими играми.

В экспериментальной диктаторской игре по Форсайту, Горовицу, Савину и Сефтону при соблюдении условия произвольного назначения на роль диктатора, игрокам-диктаторам было предложено разделить гипотетическую сумму в виде десяти тысяч долларов между собой и своим «подданным». По итогам эксперимента 62,5% «диктаторов» предпочли разделить деньги поровну. По мнению авторов, здесь возможно находит применение социальная норма равенства, описанная авторами учебника по социальной психологии Брюером и Краном. В соответствии с этой нормой, при отсутствии каких-либо объективных различий между индивидами, требующих использования иного правила дележа, выигрыши должны быть поделены поровну. А так как назначение диктатора было произведено произвольно, никаких моральных и социальных привилегий у избранных не было. (В своём эксперименте Э. Хоффман, К. МакКейб и В. Смит проводили несложное тестирование и назначали диктаторов по его результатам. Когда социальная норма равенства стирается и диктаторы получают моральные привилегии победителей, сумма, которую диктатор предлагает своему «подданному» сильно уменьшается. А в варианте с ультимативными играми при подобном доигровом тестировании подданные почти никогда не используют своё право вето, сколь бы несправедливым ни было разделение). Между тем, 25% участников эксперимента разделили сумму в соотношении 60/40%. А ещё 12,5% предложили своему «подданному» 30%, в то время, как себе взяли 70% денег. Случаев, когда «диктатор» забирал себе всю сумму, отмечено не было. В экспериментах Форсайта, Горовица и др. 20% диктаторов-игроков не предлагали своим контрагентам ничего в полном соответствии с прогнозом теории некооперативных игр.

В ультимативной игре по Канеману, Кнетчу и Талеру игрокам-«подданным» была дано право вето. То есть, Игрок 2 мог наказать Игрока 1 за нарушение социальной нормы взаимности, отклонив его предложение. Тогда оба игрока ни получали ничего. По результатам эксперимента, поровну деньги разделили так же, как в диктаторской игре 62,5% участников. Результаты дележа в следующих долях 60/40%, 70/30% и 30/70% составили одинаковые группы по 12,5% участников. Своим правом «вето» воспользовались 12,5% игроков.

По Хоффману, МакКейбу и Смицу реципрокность обеспечивается благодаря способности людей понимать мотивы друг друга. Если к тому же принять во внимание, что «реципрокность естественным образом ведёт к возникновению прав собственности», то можно сделать вывод, что жители юга России вообще и ростовчане в частности склонны к реципрокности более других. По историческим хроникам, город был основан 15 декабря 1749 года по указу императрицы Елизаветы Петровны, когда здесь же была основана Темерницкая таможня «для сбора тарифов и внутренних пошлин с привозимых из турецкой области и отвозимых из России за границы товаров таможню по реке Дону вверх от устья реки Темерник против урочища, называемого „Богатый колодезь“». А значит, склонность «делиться» была изначально присуща торговому люду, который начал населять город. Потому что это было единственным мирным способом решения конфликтов и отстаивания собственных интересов. За несколько веков реципрокность или, как иногда называют её исследователи «взаимный альтруизм», стала на Дону крепко укоренённым обычаем, и на сегодняшний день является необходимым навыком на пути социализации индивида в южной среде. Стремление к кооперации и получению взаимной выгоды проявляется и при персонифицированном обмене. Возможно, именно благодаря этой специфике города, большинство ростовчан правильно понимают невербальные сигналы к сотрудничеству и, как правило, выбирают кооперацию, а не эгоистическое поведение.

**Вывод 1:** Молодые люди Ростова-на-Дону более склонны к реципрокности, чем молодежь Соединенных Штатов. Попытки вступить в персонифицированную кооперацию составили 85,6%, что значительно больше, чем показали эксперименты Хоффмана, МакКейба и Смита. Тогда как отказ от кооперации случался крайне редко.

**Вывод 2:** Результаты ультимативной и диктаторской игр не имели существенных различий из чего авторы делают предположение о том, что, даже не подвергаясь угрозе наказания, представители молодой ростовской популяции более склонны к реципрокности и сохранению социального равновесия.

**Вывод 3:** В диктаторской игре автор наблюдал пример генерализированной реципрокности, описанной Нелиным. В ультимативной игре и играх на доверие проявлялась так называемая сбалансированная реципрокность, тогда как негативная реципрокность имела чрезвычайно малый процент в играх на доверие. Таким образом, можно предположить, что представителям ростовской популяции эндогенно присуще хорошо развитое чувство социальной справедливости, которое не позволяло им присвоить деньги себе в играх на доверие или диктаторских играх.

#### Общий вывод

На основании результатов проведенных экспериментов и описанных выше, автор отмечает, что возможно, у ростовской популяции имеется некая генотипическая предрасположенность к реципрокности, то есть имеется заложенная способность «договариваться» с целью взаимной максимизации прибыли даже при отсутствии вербального общения. В свою очередь, наличие такой способности ставит под сомнение эффективность действующего антимонопольного законодательства в Российской Федерации в целом, и Ростовской области в частности, изначально предполагающего наличие вербального, то есть персонифицированного сговора. Ответственности же за наличие реципрокного сговора не предусмотрено, в связи с чем,

действия регулятора на олигополийном рынке при отсутствии персонифицированного сговора могут быть низкоэффективными. В связи с чем, автор рекомендует заинтересованным субъектам обладающим законодательной инициативой впредь, при разработке институциональных основ регулирования олигополийных рынков исходить из примата наличия человеческой реципрокности даже при отсутствии персонифицированного или вербальнообусловленного обмена рыночной информацией.

#### Библиография:

1. Смит В., Экспериментальная экономика. Сборник статей (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия); пер. с англ. под научн. ред. Р.М.Нуреева. – М.: ИРИСЭН; Мысль, 2008. 808 с.
2. McCabe Kevin, *Neuroeconomics*, 2003.
3. McCabe Kevin, *Strategic Analysis by Players in Games: What Information Do They Use?* 2003.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЖУРНАЛИСТИКА

УДК 32.019.51

ББК 60

Л 267

Ростовский Государственный Экономический Университет – РГЭУ «РИНХ»

Маркина Ю.В.

e-mail: [yulia\\_markina@list.ru](mailto:yulia_markina@list.ru)

### СРЕДСТВА МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

Глобальная экономическая интеграция и прогресс в коммуникационной области вызвали изменения и в структуре современного медиарынка. Транснациональные корпорации рассматриваются в качестве основного сегмента информационного пространства и в значительной степени влияют на ситуацию в мире. Сегодня медиаконгломератов становится все меньше, но они, в свою очередь, контролируют все большее число СМИ.

Markina J.V.

e-mail: [yulia\\_markina@list.ru](mailto:yulia_markina@list.ru)

### THE MASS-MEDIA AS MEANS OF ACHIEVEMENT OF THE GEOPOLITICAL PURPOSES

The global economic integration and progress in communication area have caused changes in the structure of the modern media market. The transnational corporations are considered as the basic segment of information field and substantially influence a situation in the world. Today media conglomerates become ever less, but they, in turn, supervise the increasing number of mass-media.

**Ключевые слова:** масс-медиа, геополитика, транснациональные корпорации, качественные и деловые издания США.

**Keywords:** mass media, geopolitics, the transnational corporations, the quality and business newspapers of the USA.

Средства массовой коммуникации в современных условиях являются системой распространения информации, которые способны формировать духовные ценности общества и активно воздействуют на представления, оценки, мнения, поведения людей. Кроме того, можно утверждать, что СМИ выступают важнейшим ресурсом социального управления и необходимым условием функционирования современного общества. Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью рассмотрения деятельности транснациональных медиакорпораций в контексте современных процессов глобализации, связанных не только с формированием и развитием единого общемирового финансово-экономического пространства, ростом международной торговли, активизацией деятельности транснациональных корпораций, трансграничного перемещения людей и капиталов, но и с интенсификацией глобальных информационных процессов при решающем участии в них западных, главным образом американских, корпораций.

Признавая за СМИ статус немаловажного политического института, следует в данной связи проанализировать формы взаимодействия политических и финансовых институтов и системы средств массовой информации, что и явилось целью данной статьи.

Еще с появления первой французской газеты «La Gazette» в 1631 году печать использовалась для воздействия на людей, на их сознание и поведение. В дальнейшем главной целью изданий, функционирующих в рамках авторитарной теории печати являлась поддержка и проведение политики действующего правительства. Средства массовой информации считаются источником социальных преобразований, когда они соответствуют концепции свободы печати или либертарианской теории, основанной на свободе воли и отвергающей зависимость печати от государства. Основателями данной теории считают английский философ XVII века Джона Мильтона, Джона Локка.

В современных условиях мы становимся свидетелями усиления роли печати, радио и телевидения в лоббировании интересов различных политических и финансовых групп и объединений. Масс-медиа на сегодня являются одним из основных институтов социализации современного человека и формирования его культурных и идеологических установок, то есть СМИ непосредственно задействованы в процессе становления личности, ее обучения, воспитания и усвоения социальных норм, ценностей, установок, образцов поведения, присущих данному обществу.

В 1964 году в Бостоне был опубликован один из самых известных трудов немецко-американского философа Герберта Маркузе «Одномерный человек». В своей книге автор пишет о стирании классовых различий в рамках единой системы, «никто не действует по собственной воле. На Западе человек одномерен, поскольку им манипулируют. Причем ведущую роль в этом стирании играют средства массовой информации и, прежде всего, телевидение. Они поработают воображение и деформируют опыт, посему люди определяются не классовой принадлежностью, а вовлеченностью в систему потребления. Г.Маркузе определял «потребление не как удовлетворение потребностей, а как ситуацию детерминации ложными потребностями» [1].

Многие исследователи, М. Маклюэн, Дж. Гербер, Б. Багдикян, И.Н. Панарин, С.Г. Кара-Мурза, И.М. Дзялошинский и другие, в разное время признавали значительную роль масс-медиа в формировании общественного сознания и в протекании политических процессов. Кроме того, уже посвящено немало работ изучению СМИ как инструмента целенаправленного использования для достижения политических целей, информационного обеспечения внутренней и внешней политики. В силу