

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЯРОСЛАВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. П.Г. ДЕМИДОВА»
КАФЕДРА СОЦИОЛОГИИ

На правах рукописи

ОВЧИННИКОВА Наталья Владимировна

**ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ
СУБЪЕКТА В СИТУАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕММЫ
ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА В СФЕРЕ ЖКХ**

Специальность 22.00.03 –
«Экономическая социология и демография»
ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени кандидата
социологических наук

Научный руководитель:
д.с.н., профессор
Киселев И.Ю.

Ярославль
2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СИТУАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕММЫ.....	14
1.1. Теоретические подходы к изучению экономического поведения в социологии.....	14
1.2. Социальная дилемма как явление в жизни общества.....	43
1.3. Факторы, влияющие на экономическое поведение субъекта в ситуации социальной дилеммы.....	54
1.4. Экономическое поведение субъекта в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ.....	78
ГЛАВА II. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТА В СИТУАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕММЫ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА В СФЕРЕ ЖКХ.....	98
2.1. Описание процедуры исследования.....	98
2.2. Отношение субъектов к проблеме в сфере ЖКХ как социальной дилемме общественного блага.....	105
2.3. Стратегии экономического поведения субъекта в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ.....	115
2.4. Факторы, определяющие выбор стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ.....	127
2.5. Проблема капитального ремонта многоквартирных домов в оценках экспертов.....	150
2.6. Практические рекомендации по стимулированию просоциальных стратегий экономического поведения	156
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	164
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	168
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	184
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	192

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования

Изучение проблемы создания и распределения общественного блага представляет собой одно из приоритетных направлений экономической социологии, поскольку ставит экономическое поведение граждан в контекст проблем развития современного социума, связанных с совершением субъектом выбора между достижением общественно значимых целей и удовлетворением эгоистических интересов.

В настоящее время одной из актуальных проблем, связанных с созданием и распределением общественного блага, выступает реализация программы капитального ремонта многоквартирных домов. В соответствии с принятыми в 2012 году изменениями в Жилищном кодексе РФ работы по капитальному ремонту финансируются за счет средств собственников квартир посредством уплаты ежемесячных взносов.

Анализ статистических данных, отражающих исполнение закона о капитальном ремонте, позволяет отметить две тенденции, которые характеризуют экономическое поведение жильцов многоквартирных домов.

Первая тенденция состоит в том, что, несмотря на действие регуляторов, направленных на повышение собираемости взносов на капитальный ремонт, существует проблема неплательщиков. Так, в 2014 г. доля собираемости взносов на капитальный ремонт по России составила 65%; в 2015 г. – 68%; в 2016 г. – 86%. В настоящий момент собираемость средств составляет 84%¹. Представленные данные позволяют сделать вывод, что некоторые жильцы многоквартирных домов не перечисляют взносы и не принимают участие в создании общественного блага.

Вторая тенденция связана с выбором способа формирования фондов капитального ремонта. Россияне предпочитают перечислять взносы на счет регионального оператора (78,5% - в 2015 г., 89,3% - в 2017 г.). При этом

¹Реформа ЖКХ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reformagkh.ru/overhaul?PHPSESSID=2ii86cnnv6aujm55acbkkjj7vd1> (дата обращения: 30.09.2017)

постепенно увеличивается доля тех, кто предпочитает перечислять средства на специальный счет ТСЖ, ЖК, ЖСК (2,8% - в 2015г.; 4% - в 2017 г.).

Приведенные данные отражают разнонаправленные тренды в экономическом поведении жильцов многоквартирных домов. С одной стороны, доминирующий способ формирования фондов капитального ремонта посредством аккумулирования всех собранных средств у регионального оператора, то есть в «общем котле», обозначает существование установки на создание коллективного блага. С другой стороны, проблема неплательщиков указывает на стремление избежать взносов в создание коллективного блага и получить его за счет вклада других жильцов.

Таким образом, экономическое поведение жильцов многоквартирных домов принимает форму социальной дилеммы общественного блага, то есть предполагает выбор между удовлетворением индивидуальных и коллективных интересов. В связи с этим важно установить, от каких факторов зависит предпочтение стратегии разрешения дилеммы собственниками жилья в ситуации сбора средств на капитальный ремонт.

Степень научной разработанности проблемы.

В социологии изучение проблемы экономического поведения субъектов в ситуации социальной дилеммы общественного блага осуществляется по следующим направлениям.

Первое представлено работами зарубежных (М. Вебер¹, Дж. Хоманс² и П. Блау³, Дж. Коулман⁴, Э. Остром⁵, М. Олсон⁶) и российских ученых (В.С. Автономов⁷, В.И. Верховин⁸, Т.И. Заславская⁹, Н.Н. Покровская¹⁰, В.В.

¹Вебер М. Основные социологические понятия. 1990.

²Хоманс Дж. К. Социальное поведение: его элементарные формы. 2001.

³Blau P.M. Exchange and Power in Social Life. 1964. ISBN: 9781412823159

⁴Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора. 2004.

⁵Остром Э. Теория рационального выбора коллективного действия. Бихевиористский подход. 2010.

⁶Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. 1995.

⁷Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. 1998.

⁸Верховин В.С. Экономическое поведение как предмет социологического анализа. 1994.

⁹Заславская Т. Развитие новосибирской экономико-социологической школы как процесс формирования новой методологии изучения российского общества. 2006.

¹⁰Покровская Н.Н. Рациональность экономического поведения. 2007.

Радаев¹, Г.Г. Силласте² Б.Б. Подгорный³), в которых экономическое поведение человека анализируется с точки зрения экономического и социологического подходов.

Вторая группа исследований направлена на осмысление сущности социальных дилемм (Р. Чалдини, Д. Кенрик, С. Нейберг⁴) и их видов (К. Муздыбаев⁵, А.Д. Тарасова⁶). Изучаются факторы выбора стратегий поведения в ситуации социальной дилеммы. Среди них: оценка соотношения выигрышей и затрат, которые носят объективный характер (Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн⁷, Дж. Ф. Нэш⁸, А. Диксит, Б. Дж. Нейлбафф⁹); правила пользования общими ресурсами (Э. Остром¹⁰, Д.А. Плутник¹¹); процессы коммуникации (Е. Ostrom¹², S. Abele, G. Stasser, C. Chartier¹³); социальные ориентации (К. Муздыбаев¹⁴, Е. VanDijk, А.Р. Wit, Н.А.М. Wilke, Е.В. de Kwaadstein¹⁵), нормы, установленные в группе (Т. Шеллинг¹⁶, Т. Yamagishi, N. Takahashi¹⁷); применение вознаграждений и наказаний (R. Dawes¹⁸, P. Kollock¹⁹); размер группы (М. Олсон²⁰, Д. Майерс²¹); доверие (Н.Н. Иващенко²², В. Rothstein²³),

¹Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов. 2000.

²Силласте Г. Г. Экономическая социология. 2005.

³Подгорный Б.Б. Экономическое поведение и влияние религиозных традиций (к постановке проблемы). 2011.

⁴Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. 2002.

⁵Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения. 2007.

⁶Тарасова А.Д. Факторы поведения индивида в условиях социальной дилеммы. 2012.

⁷Моргенштерн О., Фон Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение. 2012.

⁸Nash J. F.. Two-person cooperative games. 1953.

⁹Диксит А., Нейлбафф Б. Дж. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни. 2015.

¹⁰Ostrom E. Coping with tragedies of the commons. 1999.

¹¹Плутник Д. А. Правила в общественном секторе в свете Нобелевской премии: вклад Элиноор Остром в исследования коллективных действий. 2010.

¹²Ostrom E. Analyzing collective action. 2010.

¹³Abele S., Stasser G., Chartier C. Conflict and Coordination in the Provision of Public Goods: A Conceptual Analysis of Continuous and Step-Level Games. 2010.

¹⁴Муздыбаев К. Эгоизм личности. 2000.

¹⁵Van Dijk E., Wit A.P., Wilke H.A.M., de Kwaadstein E.W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas. 2010.

¹⁶Шеллинг Т. Стратегия конфликта. 2007.

¹⁷Yamagishi T., Takahashi N. Evolution of Norms without Metanorms. 1994.

¹⁸Dawes R. M. Social dilemmas. 1980.

¹⁹Kollock P. Social dilemmas: the anatomy of cooperation. 1998.

²⁰Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. 1995.

²¹Майерс Д. Социальная психология. 1997.

²²Иващенко Н.Н. Социологические исследования процессов становления новых типов экономического поведения россиян. 2002.

²³Rothstein B. Trust, social dilemmas and collective memories. 2000.

Третья группа работ включает исследования, раскрывающие специфику общественных благ (Д.В. Дядунов¹, В.Я. Ельмеев и Е.Е. Тарандо²; А. Рубинштейн³, Дж. Стиглиц⁴, О.С. Сухарев⁵, Г. Таллок⁶, С.В. Головин и Ю.К. Князев⁷).

Четвертая группа работ содержит исследования, позволяющие рассматривать ЖКХ как сферу формирования и распределения общественного блага (В.Н. Елисеев и А.В. Ермишина⁸, Е.А. Каменева⁹, М.Ю. Малкина и Е.А. Щулепникова¹⁰, А.Н. Ряховская и Ф.Г. Таги-Заде¹¹, О.В. Хархордин¹², О.С. Шомина¹³, Е.П. Дятел, Э.Ф. Подылина, Н.В. Голомолзина, Я.П. Силин¹⁴, Л.А. Комиссарова¹⁵).

Несмотря на имеющиеся исследования поведения субъектов в ситуации социальных дилемм в разных областях жизни общества, мало изученными в экономической социологии остаются социальные дилеммы в сфере ЖКХ. Имеются примеры всероссийских опросов, проведенных ВЦИОМ, по проблеме капитального ремонта¹⁶. Отмеченные исследования направлены на изучение общественного мнения относительно реформы ЖКХ. Однако и они не позволяют в полной мере осмыслить дилемму, с которой сталкиваются

¹Дядунов Д.В. Локальные общественные блага – теоретический базис категории «муниципальный заказ». 2014.

²Ельмеев В.Я., Тарандо Е.Е. Общественные блага и социализация собственности. 1999.

³Рубинштейн А. К теории опекаемых благ. Неэффективные и эффективные равновесия. 2011.

⁴Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. 1997.

⁵Сухарев О.С. Институциональный анализ производства общественных благ. 2013.

⁶Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. 2011.

⁷Головин С.В., Князев Ю.К. Общественные интересы и публичные блага. 2012.

⁸Елисеев В.Н., Ермишина А.В. Факторы и перспективы модернизации коммунальной экономики России. 2011.

⁹Каменева Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений в ЖКХ. 2010.

¹⁰Малкина М.Ю., Щулепникова Е.А. Анализ состояния и тенденций рынка жилой недвижимости в Российской Федерации. 2012.

¹¹Ряховская А.Н., Таги-Заде Ф.Г. Коммунальные услуги - общественное благо. 2004.

¹²Хархордин О.В. Куда идет теория практик: поворот к материальности. 2012.

¹³Шомина О.С. Наш дома, наша улица. 2011.

¹⁴Дятел Е.П., Подылина Э.Ф., Голомолзина Н.В., Силин Я.П. Экономическая природа жилищно-коммунальных услуг. 2011.

¹⁵Комиссарова Л.А. Природа жилищно-коммунальных услуг как социально значимого блага. 2014.

¹⁶Капремонт: сколько платить – и кому? Пресс-выпуск 2918. 01.09.2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115369> (дата обращения 18.11.2016).; Капремонт – за свой счет? Пресс-выпуск 2666. 09.09.2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=114964>(дата обращения 18.11.2016).

жильцы многоквартирных домов в процессе создания и распределения коллективного блага, связанного со сбором средств на капитальный ремонт.

Недостаточная теоретическая и практическая разработанность вопросов, связанных с описанием стратегий экономического поведения индивидов в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ определили тему диссертации.

Объект исследования – экономическое поведение субъекта в ситуации социальной дилеммы общественного блага.

Предмет исследования - факторы экономического поведения субъекта в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ.

Цель работы – выявить факторы, влияющие на выбор стратегии экономического поведения субъекта в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ.

Для достижения поставленной цели определены следующие **задачи**:

- 1) на основе анализа социологических теорий выявить социальные факторы, влияющие на законы рационального экономического поведения;
- 2) описать ситуацию социальной дилеммы в целом и описать особенности социальной дилеммы общественного блага, в частности;
- 3) представить характеристику экономического поведения субъектов, связанного с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, как направленного на решение дилеммы общественного блага;
- 4) описать основные стратегии экономического поведения, связанного с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах;
- 5) выделить факторы, которые влияют на выбор стратегий экономического поведения, связанного с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах.

Гипотезы исследования:

1. Экономическое поведение субъектов, связанное с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, подчиняется логике решения социальной дилеммы общественного блага.

2. Ведущими факторами, обуславливающими выбор стратегии экономического поведения по сбору средств на проведение капитального ремонта многоквартирных домов, выступают: материальное положение субъектов, их брачный статус и ситуационная неопределенность, сопровождающая создание и распределение общественного блага.

Теоретико-методологическую основу диссертации составляют: теория социального действия М. Вебера, теории обмена Дж. Хоманса и П. Блау; теория рационального социального действия Дж. Коулмена; теория коллективного действия М. Олсона; концепция социальной дилеммы общественного блага, концептуализация жилищно-коммунальных услуг как общественного блага (Н.В. Голомолзина, Е.П. Дятел, Э.Ф. Подылина, А.Н. Ряховская, Я.П. Силин, Ф.Г. Таги-Заде).

Эмпирическую базу исследования составили:

1. Анализ документов законодательной базы: Федерального закона от 25.12.2012 № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» и Закона Ярославской области от 28.06.2013 № 32-з «Об отдельных вопросах организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Ярославской области».

2. Авторское социологическое исследование, проведенное методом анкетирования, весной 2014 г. (N=408) «Изучение отношения жильцов многоквартирных домов к Закону Ярославской области от 28.06.2013 № 32-з». Выборочная совокупность репрезентативна генеральной совокупности – собственникам квартир в многоквартирных жилых домах. Тип выборки –

кластерная. Дома для опроса отбирались по очередности на капитальный ремонт. К первой очереди относятся дома, которые будут отремонтированы в 2015-2023 года. Во вторую очередь включены дома, которые будут отремонтированы в период 2024-2033 и 2034-2043. В выбранных домах для отбора респондентов использовался простой сплошной отбор.

3. Авторское социологическое исследование, проведенное методом анкетирования, в период 1 марта-1 июля 2015 г. (N=600) «Уплата взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме». Выборочная совокупность репрезентативна генеральной совокупности – собственникам квартир в многоквартирных жилых домах. Тип выборки – кластерная (отбор осуществлялся по аналогии с первым этапом).

4. Экспертное интервью с председателями ТСЖ многоквартирных домов Ярославля и представителем Регионального фонда содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области, июнь 2016 г. (N=7).

Научная новизна исследования

1. Теоретически обобщены социальные факторы, влияющие на законы рационального экономического поведения.
2. Дана характеристика экономического поведения субъектов, связанного с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах как сопряженного с решением дилеммы общественного блага.
3. Выявлены стратегии экономического поведения, связанного с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах.
4. Составлен социальный портрет собственников квартир многоквартирных домов, предпочитающих различные стратегии экономического поведения.
5. Описаны факторы, которые влияют на выбор стратегий экономического поведения, связанного с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах.

Положения, выносимые на защиту

1. Экономическое поведение встроено в широкий социальный контекст и подчинено системе мотивов субъекта, не обязательно соответствует критериям рациональности и осуществляется под влиянием социальных регуляторов, в качестве которых выступают социальные нормы, система права, моральные ограничения и этические законы, традиции, привычки.

2. Экономическое поведение субъектов, связанное с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, подчиняется логике решения социальной дилеммы общественного блага. Она представляет собой ситуацию, в которой жильцы многоквартирных домов выиграют, если некоторые из них внесут вклад в формирование фонда средств на капитальный ремонт, но при этом каждому из них выгодно не делать взносы, если достаточное количество других жильцов соберут необходимые средства.

3. На основе эмпирических данных выявлены следующие стратегии поведения, связанного с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах: эгоистические («максиминная» («осторожная»), «конкурентная», «агрессивная», «нейтральная эгоистическая») и просоциальные («кооперативная», «конформная», «нейтральная просоциальная»). Отдельную группу составляют субъекты, применяющие комбинированные стратегии или «не определившиеся».

4. Выбор стратегии экономического поведения, связанного с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, определяется факторами материального положения субъектов, уровнем доверия институтам, исполняющим положения закона о капитальном ремонте, а также - структурной неопределенностью относительно создания и распределения общественного блага. Наблюдаются различия в выборе стратегий экономического поведения респондентами, принадлежащим к разным возрастным группам и отличающимся брачным статусом.

5. Эгоистические стратегии предпочитают собственники квартир в многоквартирных жилых домах, которые входят во вторую очередь на капитальный ремонт, не информированные о деталях нового закона, не доверяющие институтам, исполняющим данный закон. Подобные стратегии предпочитают респонденты в возрасте 18-24 и старше 60 лет, с материальным положением средним, либо ниже среднего, не состоящие в браке, по социальному положению – рабочие и пенсионеры. Просоциальные стратегии выбирают жильцы домов, которые включены в первую очередь на капитальный ремонт, информированные о деталях закона, доверяющие институтам, исполняющим закон о капитальном ремонте. Подобные стратегии чаще выбирают респонденты в возрасте 35-59 лет, состоящие в браке, с материальным положением - средним либо выше среднего. Среди них большинство – служащие.

Теоретическая значимость диссертационного исследования

Полученные результаты уточняют важные в теоретическом плане представления о закономерностях выбора субъектами стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы общественного блага.

Расширены знания об экономическом поведении субъекта в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ на примере реализации программы капитального ремонта многоквартирных домов. Раскрыта специфика дилеммы общественного блага в данной области и определены стратегии экономического поведения субъектов по ее разрешению. Проведена систематизация факторов, влияющих на выбор субъектами эгоистической или просоциальной ориентации в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта.

Практическая значимость диссертационной работы

Предложены рекомендации по эффективному сопровождению программы капитального ремонта многоквартирных домов, которые помогут избежать или смягчить проблему «неплательщика». Анализ факторов, влияющих на

выбор индивидами просоциальных и эгоистических ориентаций в ситуации социальной дилеммы, может стать основой разработки управленческих проектов по формированию просоциальных стратегий поведения.

Полученные результаты использованы в вузовских курсах по экономической социологии, социология города.

Соответствие темы диссертации требованиям Паспорта специальности ВАК. Исследование выполнено в рамках специальности 22.00.03 – «Экономическая социология и демография» и соответствует следующим пунктам Паспорта специальности научных работников ВАК Министерства образования и науки РФ (социологические науки): п. 5. «Экономическое поведение», п. 9 «Социальное содержание и условия экономической деятельности», п. 19 «Человеческий фактор в экономике».

Апробация материалов исследования

Основные положения диссертационного исследования докладывались на международных, региональных, межвузовских научно-практических конференциях: «Гуманитарии в 21 веке», Нижний Новгород, 2013; «VIII Ковалевские чтения», Санкт-Петербург, 2013; «Коллективизм и индивидуализм: идеи и практика», Магнитогорск, 2014; «XXI век: гуманитарные и социально-экономические науки», Тула, 2014; «Путь в науку», Ярославль, 2014, 2015, 2016; XIV Всероссийская выставка научно-технического творчества молодежи, Москва, 2014; «Сорокинские чтения», Москва, 2014; «XXIX Международная конференция посвященная проблемам общественных наук», Москва, 2015; «X Ковалевские чтения. Россия в современном мире: взгляд социолога», Санкт-Петербург, 2015; «ЛОМОНОСОВ - 2016», Москва, 2016.

По результатам исследования опубликовано 19 работ объемом 5 п.л. (в том числе, четыре работы в рецензируемых изданиях, рекомендованных ВАК РФ, объемом 2,3 п.л.).

Структура и объем диссертации: Диссертация состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка, включающего 171

источников, в том числе, 35 на английском языке, и приложений. Общий объем работы составляет 193 страницы печатного текста.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СИТУАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕММЫ

1.1 Теоретические подходы к изучению экономического поведения в социологии

В обществе субъекты связаны совокупностью самых разных взаимоотношений¹. Значительная их часть возникает в результате осуществляемого субъектами экономического поведения.

Существуют разные определения понятия экономического поведения. Например, социолог В.И. Верховин определяет экономическое поведение в качестве системы «специализированных социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием различных по функциям и по назначению ограниченных экономических ценностей (ресурсов) и, во-вторых, ориентированы на получение пользы (выгоды, вознаграждения, прибыли) от их обращения»². По мнению социолога и экономиста Т.И. Заславской, «социально-экономическое поведение представляет собой систему взаимосвязанных поступков и действий, которые люди совершают в социальной и экономической сферах под влиянием личных и групповых интересов ради удовлетворения своих потребностей. Отражая субъективную сторону экономической деятельности, индивидуальное и коллективное поведение людей существенно влияет на ее результаты и эффективность»³.

Приведенные определения иллюстрируют существование двух разных подходов к определению сущности экономического поведения. Согласно первому определению экономическое поведение связано с совершением действий, направленных, прежде всего, на извлечение выгоды в условиях

¹Староверов О.В. Отдельные модели экономической социологии. М. : Наука, 2006. С. 5.

²Верховин В.И. Экономическая социология. М. : Академический проект, 2006. С. 324

³Заславская Т. И. О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики. 1985. С. 9.

ограниченных ресурсов. Действия имеют социальный характер, то есть, встроены в построение отношений с другими участниками экономических отношений. Однако, исходя из приведенного определения В.И. Верховина, экономическое поведение мотивировано, прежде всего, эгоистическими интересами отдельных субъектов.

В свою очередь, в определении, сформулированном Т.И. Заславской, расширен спектр мотивов экономического поведения: субъекты могут быть сконцентрированы на реализации как индивидуальных эгоистических интересов, так и групповых. Кроме того, экономическое поведение детерминировано не только стремлением субъектов извлечь выгоду в условиях объективно существующего дефицита ресурсов, но и влиянием субъективных факторов, которые действуют на уровне индивидуального и коллективного экономического поведения. Иначе говоря, как подчеркивает Т.И. Заславская, эффективность экономического поведения детерминирована как сложившимися хозяйственными механизмами, так и потребностями и интересами субъектов. Кроме того, «вес» имеет и социокультурная среда, в контексте которой формируется и осуществляется экономическое поведение¹.

Фактически приведенные определения обозначают существование двух подходов к анализу экономического поведения в социологии: *экономического* и *социологического*. Правомерность выделения отмеченных подходов подтверждается исследованиями экономического потребительского поведения², участников страхового рынка³, налогоплательщиков⁴.

Рассмотрим содержание *экономического подхода*.

¹ Заславская Т. Развитие новосибирской экономико-социологической школы как процесс формирования новой методологии изучения российского общества // Экономическая социология: автопортреты / отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С.471-472.

² Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 5-18.

³ Мазаева М.В. Экономическое поведение участников страхового рынка: социологический подход к изучению // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2011. № 1(101). С. 44-51.

⁴ Зотова Т.А., Богуславский В.Н. Экономическое поведение налогоплательщиков в современной России: формирование налоговой честности // TERRA ECONOMICUS. 2008. Т. 6. № 2. С. 66-73.

В его основе лежит утверждение о том, что экономическое поведение субъекта мотивировано ориентацией на *максимизацию полезности*, которая достигается посредством совершения выбора на основе взвешенного анализа информации и тщательно выстроенной системы приоритетов. Иначе говоря, экономический подход базируется на представлении о субъекте, преследующем в процессе реализации экономического поведения преимущественно собственную выгоду.

Так, в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» основополагающими признаками человека считаются эгоизм и склонность к обмену¹. Индивид рационален, он стремится извлечь выгоду для себя с целью улучшения собственного состояния. Таким образом, как подчеркивает Р. Коллинз, обобщающий идеи А. Смита, человек больше заинтересован в удовлетворении личных интересов, нежели в коллективном благополучии².

Идеи А. Смита получили дальнейшее развитие в работах, так называемых *утилитаристов*. Например, Дж. Бэнтам³ в своих работах отмечал, что поведение индивидов построено на личных интересах, являющихся основой их рациональных действий, приводящих к получению максимального удовлетворения. Мотивы индивида эгоистический и гедонистический характер, то есть предполагают получение удовольствия и избегание ограничений и страдания.

Схожие идеи разделяли и представители классической школы политической экономии, представители которой «уделяли особое внимание вопросам распределения дохода среди общественных классов»⁴. В работах К. Маркса⁵ показано, что основными хозяйствующими субъектами выступают капиталисты. При этом они могут рассматриваться в качестве пассивных

¹Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической мысли. – М. : Эксмо, 2007. - 960 с.

²Коллинз Р. Четыре социологических традиции. М. : Территория будущего, 2009. С. 318.

³Bentham J. Introduction to the principles of morals and legislation. [1781]. Kitchener: BatocheBooks, 2000. - 248p.

⁴Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Теория и методология истории. 1998. №1. С.49.

⁵Маркс К. К критике политической экономии. М. : Либроком, 2012. – 178 с.

собственников капитала или активных управленцев рабочей силой и процессом производства. Важно отметить, что с точки зрения рассматриваемой теории, присущие экономической системе характеристики жестко задают модели экономического поведения ее участников. Иначе говоря, личные предпочтения субъектов не имеют существенного значения. В связи с этим можно сделать вывод, что в рамках марксистской теории появляется идея наиндивидуальной рациональности, которая получила дальнейшее развитие преимущественно в рамках социологического подхода к анализу экономического поведения. Однако если в русле социологического подхода в качестве стимулов ограничения индивидуальных решений и выработки наиндивидуальной рациональности выступают всевозможные социальные регуляторы (нормы, система права, моральные нормы, традиции, прошлый опыт), то в теории марксизма фундаментом для ограничения индивидуальных решений и действий выступает сама экономическая система. Основным участником экономических отношений выступает не отдельные индивиды, а классы, которые стремятся реализовать свои интересы. Тем самым речь идет о коллективном эгоизме участников экономических отношений.

Дальнейшее развитие эти идеи получили в австрийской школе, представителями которой являются К. Менгер и его последователи Е. Бем-Баверк и Ф. Визер¹. Их основной тезис состоит в том, что в основе поведения человека лежит экономическая рациональность, которая заключается в удовлетворении потребностей индивида за счет максимизации полезности в условиях ограниченности ресурсов.

Таким образом, в изучении экономического поведения человека представители экономического подхода отметили, прежде всего, его корыстный характер и сформировали образ «компетентного эгоиста», либо

¹ Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. // Пер. с нем./ Предисл., коммент., сост. В.С. Автономова. М. : Экономика, 1992. 496 с.

«эгоиста коллективного», который стремится избежать финансовых потерь, а все свои действия направляет на удовлетворение личных интересов.

Наряду с ориентацией на максимизацию выгоды экономический подход так же уделяет внимание *целенаправленному* характеру экономического поведения, обусловленному существованием у субъектов выстроенной системы *приоритетов*.

Идея упорядоченности мотивов поведения наиболее детально разработана А. Маслоу. Потребности человека, согласно модели американского ученого, располагаются иерархически (на низшей ступени находятся материальные, а на самой высокой – духовные). Именно они являются для человека мотивом совершения определенного действия, причем потребности каждой нового уровня становятся актуальными для индивида лишь после того, как удовлетворены предыдущие¹.

Значимость ценностно-мотивационной сферы субъекта в принятии экономических решений подчеркивает так же представитель новой австрийской школы Л. фон Мизес в работе «Человеческая деятельность». Он отмечает: «Решение индивида - это всегда выбор, который затрагивает все человеческие ценности. Все цели и средства, материальное и идеальное, высокое и низкое, благородное и подлое выстраиваются в один ряд и подчиняются решению, в результате которого одна вещь выбирается, а другая отвергается»². Мотивом человеческой деятельности, по мнению ученого, служит некоторое беспокойство, которое индивидуально для каждого субъекта. При этом отмечается, что «одни стремятся улучшить свои собственные условия. У других осознание неприятностей и затруднений ближнего вызывает такое же и даже большее беспокойство, чем собственные желания. Одни не стремятся ни к чему, кроме удовлетворения своих потребностей в половых отношениях, еде, питье, хорошем доме и других материальных благах. Другие же заботятся об удовлетворении, как принято

¹ Маслоу А.Х. Мотивация и личность. СПб. : Питер, 2011. С. 17.

² Мизес фон Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / 2-е испр. изд. Челябинск: Социум, 2005. С.6

говорить, высших или идеальных потребностей. Некоторые пытаются привести свои действия в соответствие с требованиями общественного сотрудничества; другие игнорируют правила общественной жизни»¹. Как подчеркивает Л. фон Мизес, «конечной целью человеческой деятельности всегда является удовлетворение желаний действующего человека»².

Идею о том, что поведение акторов нацелено на достижения определенных целей, развивает и американский экономист Э. Даунс³. В центре его работ - действующие субъекты, которые обладают интенциональностью. Иначе говоря, действие всегда предпринимается для достижения целей, соответствующих иерархии предпочтений субъекта. Он делает выбор на основе тщательно выстроенной системы приоритетов.

Таким образом, содержание экономического подхода к изучению экономического поведения, раскрывается в следующих постулатах:

- 1) экономическое поведение субъекта зависит от его потребностей и интересов;
- 2) экономическое поведение носит рациональный характер, основывается на оценке соотношения индивидом выигрышей и потерь, которые носят объективный характер;
- 3) экономическое поведение субъекта основывается на максимизации им полезности от совершаемых действий;
- 4) основу экономического поведения составляет тщательно выстроенная система приоритетов субъекта, построенная на взвешенном анализе информации.

Американский экономист Г. Беккер объясняет перспективность применения экономического подхода в изучении поведения субъектов тем, что он «дает продуктивную схему для понимания всего человеческого

¹Мизес фон Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / 2-е испр. изд. Челябинск: Социум, 2005. С. 14

²Мизес фон Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / 2-е испр. изд. Челябинск: Социум, 2005. С. 14

³Downs A. An Economic Theory of Democracy. N.Y. : Harper and Row, 1957. - 310 p. ISBN: 978-0060417505

поведения в целом»¹. В частности, Г. Беккер полагает, что в рамках экономического подхода удалось раскрыть универсальные основы поведения человека в разных сферах жизни. Среди них – стремление субъекта извлечь для себя выгоду из сложившейся ситуации. Например, человек вступает в брак, когда «его ожидаемая полезность превосходит ожидаемую полезность холостой жизни».² По мнению ученого, даже в основе преступной деятельности лежит стремление выиграть. Таким образом, как подчеркивает Г. Беккер, «все человеческое поведение характеризуется тем, что участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков»³.

Вместе с тем, наряду с существованием весомых аргументов в поддержку экономического подхода, его постулаты подвергались критике и были пересмотрены, в том числе, учеными-социологами.

Первое направление развития социологического подхода к изучению экономического поведения связано с аргументацией необходимости рассмотрения экономики в широком социальном контексте, во взаимосвязи с другими социальными институтами.

Например, социолог О. Конт⁴ критикует экономистов за их стремление рассматривать экономическое поведение в отрыве от социального целого. В частности, О. Конт ставит под сомнение тезис о том, что эгоизм и ориентация на получение выигрыша выступает единственным и полностью раскрывающим природу человека мотивом поведения. С точки зрения ученого, общество представляет собой самостоятельную силу, которая определяет поведение человека и заставляет его заботиться не только о реализации индивидуально значимых целей и интересов, но и поддержании

¹Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Вып 1. С. 37

²Там же. С.33-34

³Там же. С.38

⁴ Конт О. Дух позитивной философии: слово о положительном мышлении. М. : Либроком, 2012. - 80 с.

согласия в обществе. Для этого он должен ориентироваться на общественно значимые интересы.

Идеи О. Конта получили дальнейшее развитие в работах Э. Дюркгейма. Ученый подвергает сомнению тезисы экономического подхода об эгоизме как единственном мотиве экономического поведения. Он считает, что в экономическом поведении субъекты руководствуются также и *чувством справедливости, альтруизмом*, а не только стремлением максимизировать выгоду. Рациональность, согласно его концепции, не является единственным принципом совершения экономического выбора. Индивид ориентируется на *ценности и нормы*, установленные обществом, поскольку знает, что за их несоблюдение он будет наказан.

Таким образом, поведение субъекта представляет собой результат коллективной жизни. Общество первично по отношению к индивиду, и в связи с этим общественные интересы не могут не находить отражение в его поведении¹. Экономическое поведение, в свою очередь, может способствовать изменению социальной структуры общества. В частности, Э. Дюркгейм связывает возникновение нового типа социальной солидарности в обществе – органической – с изменениями в сфере разделения труда. Согласно мнению социолога, в обществах с органической солидарностью сплоченность его членов обеспечивается за счет экономической взаимозависимости и признания важности сотрудничества.

В этом же ключе поддерживает дискуссию немецкий социолог М. Вебер, который отмечал, что экономическая теория не должна обособляться от общественных явлений, и призывал создать «социальную экономию», которая, по мнению ученого, может охватить «всю совокупность культурных процессов»². Этот тезис особенно ярко раскрыт М. Вебером в работе

¹Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С.215

²Вебер М. "Объективность" социально-научного и социально-политического познания // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 361.

«Протестантская этика и дух капитализма»¹. В частности, ученый отмечает, что несмотря на универсальный характер стремления человека к накоплению богатства, капитализм возник именно на Западе. Он объяснял это тем, что жизненные установки первых капиталистов, вызванные присутствием специфических убеждений и ценностей (или духа капитализма), сложились под влиянием религии, а именно, протестантизма, который получил развитие в европейских странах. Влияние религиозных ценностей на экономические предпочтения фиксируются и в современной социологии². Так, например, значение религии подчеркивает в своих работах социолог Б.Б. Подгорный. Он отмечает, что инвестиционная активность субъектов зависит от религиозной традиции. Стремление инвестора к принятию рисков и прибыльности тесно связано с его вероисповеданием³.

Отмеченные идеи М. Вебера важны для становления социологического подхода к анализу экономического поведения тем, что позволили вписать экономическую деятельность в широкий социальный контекст, продемонстрировать ее культурную обусловленность и связь с другими социальными институтами, в частности с религией.

Идея «вписанности» экономического поведения в институциональный контекст получила развитие в концепции адаптивной рациональности⁴. Она предполагает «следование определенным образцам поведения, которые доступны и понятны другим акторам»⁵. В результате трансформируются критерии рациональности экономического поведения⁶. Выгодно не то, что максимизирует полезность в материальном плане, а то, что соответствует

¹Вебер М. Протестанская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С.61-273.

²Элбакян Е.С., Медведко С.В. Влияние религиозных ценностей на экономические предпочтения верующих россиян // Социологические исследования. 2001. № 8. С. 103-111; Окольская Л.А. Российская формула труда: исторический экскурс // Человек. 2006. № 4. С. 16–30.

³Подгорный Б.Б. Экономическое поведение и влияние религиозных традиций (к постановке проблемы) // Социологические исследования. 2011. № 2. С. 108-118.

⁴Вольчик В.В., Зотова Т.А. Адаптивное поведение и экономическое поведение в эволюционном контексте // TERRA ECONOMICUS. 2011. Том 9. № 4. С. 54-64.

⁵Там же. С. 56.

⁶Тачкова И.А. Институциональный подход к трактовке поведения экономических субъектов в процессе принятия хозяйственных решений. // Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 38. С. 15-20

требованиям сложившейся институциональной среды¹. Например, частное предпринимательство могло бы принести актору высокий доход. Однако выбор подобного экономического поведения в условиях социалистической экономики обернется потерями.

Идеи М. Вебера о необходимости анализа экономического поведения в контексте общественных явлений развивает Г. Зиммель. В работе «Философия денег» он рассматривает человеческие взаимодействия как *обмен*. Социолог подчеркивает, что обмены составляют основу деятельности индивидов и представляют собой самое интенсивное взаимодействие. Автор отмечает, что деньги - это лишь средство для приобретения объектов². Таким образом, также как и М. Вебер, Г. Зиммель подчеркивает, что экономическое поведение встроено в контекст социальных отношений.

Второе направление развития социологического подхода к анализу экономического поведения связано с *расширением спектра мотивов экономической деятельности субъекта*. В частности, на фоне признания значимости субъективной мотивации в реализации экономического поведения в русле социологического подхода сложилось представление о том, что экономическое поведение определяется не только стремлением к максимизации полезности, но и множеством других мотивов.

Например, социалисты-утописты³ поставили под сомнение универсальную мотивацию субъектов на получение индивидуальной выгоды и полагали, что только благодаря объединению и ориентации на коллективное благополучие индивиды будут счастливы.

В свою очередь, представители немецкой исторической школы⁴, в противовес теории политической экономии, определили поведение человека как социальное, направленное на благо своего народа. Тем самым они

¹ Бухарева М.А. Экономическое поведение индивида как феномен институциональной экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2009. №4. С. 115-121.

² Simmel G. The Philosophy of Money / Edited by D. Frisby. London and New York : Routledge, 2004. P. 126.

³ См. напр.: Оуэн Р. Избранные сочинения. Том 1. [Москва - Ленинград: Издательство Академии Наук СССР, 1950]. М. : Legion, 2010. – 397 с.

⁴ См. напр: Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего: Пер с нем. Изд. 2-е. М. : Книжный дом «Либроком», 2012. – 296 с.

выделяли значимую роль именно хозяйственной жизни общества, посредством изучения которой можно понять действия и мотивы субъектов.

Весомый вклад в изучение мотивов экономического поведения сделан теорией социального обмена, истоки которой лежат в идеях бихевиоризма. Основные положения социального бихевиоризма рассмотрены в работах Б. Ф. Скиннера¹. По мнению ученого, человек в течение жизни приобретает социальные навыки. Они формируются в результате оперантного научения. Иначе говоря, человек воспроизводит те модели поведения, которые были подкреплены положительными стимулами. Вместе с тем, он избегает совершения тех действий, которые получили отрицательное подкрепление в виде наказания. В результате, манипулируя системой вознаграждений и наказаний, можно сформировать социальные навыки, а также – свойства личности, например, честность, альтруизм, эгоизм.

Идеи Б. Ф. Скиннера оказали влияние на развитие ряда научных направлений, в том числе, на теорию социального обмена, крупнейшими представителями которой выступают Дж. Хоманс и П. Блау.

Теоретики социального обмена, отмечали, что поведение человека зависит от *реакции на его деятельность со стороны других участников взаимодействия*, а также от *равноценного обмена* благами, так как каждая из сторон должна удовлетворить свои потребности в соответствии с запросами. Для этого необходима выработка определенных норм, которые усваиваются человеком в процессе социализации.

В частности, Дж. Хоманс² отмечает, что экономическое поведение субъекта зависит от реакции, полученной со стороны других участников социального взаимодействия, которая может быть позитивной, негативной или нейтральной. Если реакция будет позитивной, то она станет подкреплением действий человека. Если реакция несет за собой какие-либо

¹B. F. Skinner. Reflections on behaviorism and society. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1978. - 209 p ISBN: 978-0137700578

² Хоманс Дж. К. Социальное поведение: его элементарные формы / пер. В. Г. Николаева // Социальные и гуманитарные науки. Серия 11. Социология. 2001. № 3. С. 127–164.

издержки для индивида, то в будущем он скорей всего изменит тактику поведения. Человек склонен повторять то действие, которое имело для него положительный результат, за которое он получил вознаграждение.

Особым вкладом Дж. Хоманса в исследование человеческих взаимодействий стал сформулированный им одноименный закон (закон Хоманса), основанный на стремлении получить социальное одобрение. Американский социолог Р. Коллинз описывает его следующим образом: «Чем больше индивиды взаимодействуют друг с другом, тем больше они привязываются друг к другу, тем более сходным становится их поведение, и тем больше оно подпадает под общий стандарт»¹. Однако стоит отметить, что при образовании группы, ее члены должны начинать взаимодействие на равных условиях. Дж. Хоманс подчеркивает, что обмены между участниками группы должны быть равноценными.

Другой автор теории обмена П. Блау указывал на то, что в социальных отношениях взаимообмены играют немаловажную роль². В большинстве случаев счастье и страдание человека связано с действиями других людей. Необходимо принимать во внимание факты жизни группы, где индивиды не существуют в изоляции от других общественных отношений. Одни и те же человеческие действия, которые вызывают у одних людей удовольствие, как правило, вызывают неудовольствие других.

Большинство людей помогают не только своим друзьям и знакомым, но и другим, незнакомым людям. Однако П. Блау проводит мысль о том, что стремление помогать другим часто мотивировано ожиданием социальной выгоды, например, получения общественного признания. Поступки обязывают быть человека благодарным, и он будет стремиться к «возвратно поступательному движению», то есть к взаимности³. *Взаимность* выступает как социальная санкция, которая побуждает людей к действию, не забывая о своих обязательствах перед окружающими. Благоприятные последствия

¹Коллинз Р. Четыре социологических традиции. М. : Территория будущего, 2009. С. 146.

²Blau P. M. Exchange and Power in Social Life. N. Y. : Wiley, 1964 P. 4-5 ISBN: 9781412823159

³Там же.

совершенных «добрых дел» служат стимулом для их повторения в будущем. По мнению П. Блау, люди, как правило, объединяются друг с другом, для того, получить социальные награды. Индивид взаимодействует с тем, от кого ожидает получить некую выгоду. Для этого он пытается произвести впечатление на других. Впечатляющие качества делают человека привлекательным, и обещают, что общение с ним будет полезным¹. Вместе с тем, П. Блау также отмечает, что иногда можно наблюдать примеры экономического поведения, когда субъекты самоотверженно работают на других без всякой мысли о награде, даже не ожидая благодарности, «практически святые»², но они встречаются редко. Вместе с тем, подобные примеры важны, поскольку расширяют представление о мотивации экономического поведения.

Таким образом, теория социального обмена способствовала развитию идеи о том, что экономическое поведение мотивировано не только стремлением максимизировать выгоду, но и альтруизмом, а также другими социальными стимулами.

Утверждение о том, что экономическое поведение направлено не только на получение выгоды, находит поддержку в эмпирических исследованиях. Например, американский исследователь Р. Чалдини приводит результаты экспериментов, в ходе которых удалось доказать, что основным критерием, влияющим на установки индивидов в отношении друг друга, является *чувство признательности*. Ссылаясь на работу Э. Гоулднера, исследователь отмечает, что «развитая система признательности, обусловленная правилом взаимного обмена, является уникальной особенностью человеческой культуры»³. Причем Р. Чалдини подчеркивает универсальный характер правила взаимного обмена, благодаря чему оно может использоваться в качестве «инструмента для получения уступок со

¹Blau P. M. Exchange and Power in Social Life. N. Y. : Wiley, 1964. P. 7. ISBN: 9781412823159

²Там же. Р. 5.

³Чалдини Р. Психология влияния. 5-е издание. Спб. : Питер, 2014. С. 31.

стороны другого человека»¹. Он делает вывод, что общество развивается благодаря этим обменам, движется в направлении социального прогресса.

Таким образом, представители теории обмена придавали особую значимость межличностным взаимоотношениям и определяли зависимость контекста экономического поведения от характера социальных взаимоотношений в текущей ситуации. Они не отрицали того, что человек ищет выгоду от обменов и его поведение основывается на максимизации полезности совершаемых действий. Вместе с тем, авторы теории обмена подвергли сомнению постулат экономического подхода о том, что экономическое поведение носит чисто рациональный характер.

Важность межличностных отношений признана и в рамках американской «новой экономической социологии», ярким представителем которой является М. Грановеттер. По его мнению, социальные отношения строятся на основе «связей» между индивидами, которые образуются в сети. Ученый приводит следующее определение связей: «Сила связи - это комбинация (вероятно, линейная) продолжительности, эмоциональной интенсивности (*emotional intensity*), близости, или взаимного доверия (*confiding*), и реципрокных услуг, которые характеризуют данную связь»². Благодаря таким сетям обмена современному человеку становится проще устанавливать контакты и решать любые вопросы³. В результате социальные отношения могут перерасти в деловые. Все это объясняет концепцию структурной «укорененности» экономического действия.

Авторы теории игр О. Моргенштерн и Дж. Фон Нейман⁴, Дж. Ф. Нэш⁵, А. Диксит и Б. Дж. Нейлбафф⁶ обращают внимание на взаимообусловленность результатов индивидуальных экономических

¹Там же .С. 35.

²Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т.10. №4. С.32.

³Интервью. Грановеттер М. // Экономическая социология: автопортреты / отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 43.

⁴Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман – М. : Книга по Требованию, 2012. – 708 с. ISBN 978-5-458-27547-7

⁵Nash J. F. Two-person cooperative games // *Econometrica*.1953. Vol. 21. № 1.Pp. 128–140.

⁶Диксит А., Нейлбафф Б. Дж. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 494 с.

решений. Согласно положениям теории, выигрыш игрока зависит не только от той стратегии, которую он предпочтет, но и *от выбора других «игроков» - участников взаимодействия*. Субъекты выбирают сотрудничество с другими, если это поможет добиться им личной выгоды. Однако если все игроки будут следовать только своему интересу, это может привести к негативным последствиям для каждого из них. Тем самым в рамках теории игр предпринимается попытка раскрыть условия кооперации эгоистов при отсутствии контроля со стороны формальных организаций.

Основные положения теорий игр и новой экономической социологии позволяют сделать вывод, что сложившиеся устойчивые сети отношений между людьми влияют на принятие экономических решений. Как следствие экономическое поведение развивается под влиянием социальных стимулов и не обязательно направлено на реализацию эгоистических интересов.

Данную идею развивает экономист Т. Веблен в работе «Теория праздного класса». Он отмечал, что в качестве важного мотива экономического поведения выступает *стремление к достижению успеха*. Ученый подчеркивал: «Сопоставление себя с другими людьми приобретает благоприятный для человека исход в результате стремления к одной цели - денежному успеху, - являющейся в текущий момент общепринятой и законной, и, следовательно, нерасположение к тщетным действиям в значительной степени срачивается со стимулом соперничества. С тем чтобы пристойно выглядеть в глазах общества, необходимо подходить под некий несколько неопределенный, принятый в обществе уровень благосостояния. Индивид никогда не будет настолько удовлетворен результатом своего завистнического сопоставления, чтобы в борьбе за денежную престижность не иметь охоты поставить себя еще выше по отношению к своим соперникам¹». То есть человек всегда будет стремиться поддерживать особый элитарный статус любым способом, для того чтобы получить

¹Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 23-24.

уважение в обществе. Тем самым поведение субъекта, по мнению Т. Веблена, *не всегда основывается на рациональных мотивах.*

Проблема расширения спектра возможных мотивов экономического поведения рассматривается в трудах австрийского экономиста и философа Ф. А. фон Хайека. По мнению ученого, человек при совершении выбора будет следовать традиции, в которой закреплены правила поведения. Он также поставил под сомнение тезис экономического подхода о том, что основу экономического поведения составляет система приоритетов субъекта, построенная на взвешенном анализе информации. По мнению ученого, индивидам доступно лишь *рассеянное знание*¹ и только благодаря множеству частных решений формируется общий порядок. Он писал, что «рынок позволяет каждому для достижения личных целей использовать в установленных рамках свое индивидуальное знание и оставаться при этом в практически полном неведении относительно порядка, в который приходится вписывать свои действия»². Иначе говоря, субъект находится в условиях социальной неопределенности³, возникающей в результате того, что субъект не располагает информацией о наиболее вероятных действиях других участников экономических отношений. Приведенный тезис подтверждает М.В. Рыжкова, которая отмечает, что индивид не может владеть полной информацией, «она просто недоступна или важные ее компоненты скрываются как объект коммерческой тайны»⁴. Данное обстоятельство не может не оказывать влияние на выбор стратегий экономического поведения.

Третье направление развития социологического подхода связано с пересмотром тезиса о *рациональности* экономического поведения.

Так, М. Вебер для объяснения мотивов поведения человека предложил четыре «идеальных типа» социального действия:

¹ Хайек фон Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. М. : Социум, 2016. – 432 с.

² Хайек фон Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. Глава III. Эволюция рынка: торговля и цивилизация. Под ред. У.У. Бартли М.: Изд-во "Новости"; "Catallaxy", 1992. - 304 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.libertarium.ru/l_lib_conceit_03 (дата обращения: 25.11.2016).

³ Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS.1994. Вып.5. С.12-28.

⁴ Рыжкова М.В. «Провалы» теории рационального выбора // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 3 (19). С. 30.

- «целерациональное действие - в его основе лежит ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» или «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели;
- ценностно-рациональное действие - основанное на вере в безусловную - эстетическую, религиозную или любую другую - самодовлеющую ценность определенного поведения как такового, независимо от того, к чему оно приведет;
- аффективное действие - обусловленное аффектами или эмоциональным состоянием индивида;
- традиционное действие - основанное на длительной привычке»¹.

Целерациональное действие ближе всего к пониманию поведения в русле экономического подхода. Вместе с тем, нельзя не отметить, что с точки зрения социолога рациональное действие не является чем-то наиболее желательным или чаще всего встречающимся. М. Вебер отмечал, что «ожидания субъективно рационально действующего индивида могут основываться и на том, что он предполагает возможным ожидать и от других субъективно осмысленного поведения и тем самым с различной степенью вероятности заранее исчислить, основываясь на определенных смысловых связях, и шансы других людей»². Он приводит в пример денежные обмены, описывая *поведение человека как зависящее от действий других участников ситуации*. Ученый полагал, что, преследуя собственные интересы, субъекты вынуждены соотносить свои действия с намерениями и интересами других участников взаимодействия. «Дело в том, что собственные действия ориентированы на ожидание того, что и другие будут «брать» деньги, так как только такое ожидание и делает возможным их использование», -

¹Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С.628.

²Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.С. 509.

подчеркивает М. Вебер¹. Кроме того, М. Вебер полагает, что рациональность зависит от *социальных условий*, которые характерны для определенных сообществ, а также от реакции со стороны других людей на деятельность индивида.

В результате отмеченные особенности поведения обуславливают необходимость использования социологом «объясняющего понимания» экономического поведения субъекта, поскольку он может быть склонен к показательным действиям, направленным на положительное мнение о нем, поэтому может обманывать, приписывая себе альтруистические поступки. Иначе говоря, субъект склонен оправдывать свои поступки как допустимые с последующей рационализацией совершенных действий. Таким образом, поведение человека имеет более сложный характер, связано с широким спектром ценностно-культурных ориентаций. Однако трактовка поведения как имеющего рациональный характер по-прежнему широко используется в исследовательской практике, поскольку представляется наиболее понятной.

Тезис о рациональности экономического поведения не избежал критики ученых.

Например, американский учёный Г. Саймон поставил под сомнение ключевое положение экономического подхода о рациональности экономического поведения. Он полагает, что субъектам свойственна скорее *ограниченная рациональность*². Иначе говоря, реализация экономической деятельности не обязательно предполагает максимизацию полезности. Скорее субъекты в условиях ограниченности информации склонны делать выбор в пользу *удовлетворяющего решения*, которое позволяет решить проблему, однако при этом не обязательно с помощью самой выгодной альтернативы. Отказ от поиска решения, максимизирующего выигрыши, может быть связано с инерционностью экономической деятельности (Х. Лейбенстан), а также с тем, что максимизация выигрыша как правило

¹ Там же. С. 522.

² Simon H.A. Theories of Bounded Rationality // Decision and Organization / ed. by C.B. McGuire, R. Rander. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1972. Pp. 161-176.

сопряжена с высокими рисками (Дж. Стиглиц)¹. В результате удовлетворяющее решение, позволяющее действовать в русле привычных моделей поведения и избежать высоких рисков, воспринимается субъектами экономического поведения как наиболее привлекательное.

Г. Саймон описывал любое поведение как «равнодействующую большого количества предпосылок, некоторые из которых предписываются социальной ролью»². Также он считал, что кроме этих ролевых предпосылок существуют предпосылки и другого рода. Они связаны с положением субъекта поведения в обществе. Представления о социальных ролях и положении в обществе, по мнению Г. Саймона, имеют субъективный характер и основываются на личном восприятии, самосознании, убеждениях и верованиях. В результате идеи ученого позволяют учесть как «рациональные моменты в процессе выбора, рассматриваемые экономистами, и нерациональные моменты, на которые указывают психологи и социологи»³. Таким образом, идеи Г. Саймона позволили пересмотреть не только тезис о рациональности экономического поведения, но и представления о тех факторах, которые его детерминируют.

Дальнейшая разработка тезиса о том, что поведение субъектов не соответствует критериям рациональности, представлена в трудах Д. Канемана и А. Тверски. Согласно основным положениям сформулированной ими теории перспектив, люди *не всегда следуют классическим правилам рациональности*. Более того, по мнению ученых, выигрыши и потери имеют разный субъективный «вес» для индивида, совершающего выбор: потери психологически воспринимаются как более значимые, нежели выигрыши. При этом субъект склонен идти на риск с целью избежать ожидаемых потерь. В свою очередь, рассчитывая на получение выигрыша, он не допускает

¹ Обзор исследований см.: Дейнека О.С. Экономическая психология. Учеб. пособие. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2000. - 160 с.

² Simon G. A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science // The American Economic Review. 1959. Vol. 49. №3. P. 274.

³ Там же.

рискованных форм поведения¹. Как подчеркивает Н. Н. Лебедева, индивид склонен минимизировать риски и «выполнять функции развития, упорядочения или согласования совместных действий»². Таким образом, субъекты мотивированы не максимизацией выигрышей, а стремлением не допустить потерь.

Представленный обзор теорий позволяет сделать вывод, что экономическое поведение представляет собой сложное сочетание рациональности и нерациональности, каждая из которых обладает специфическим социально обусловленным характером.

Вышесказанное можно резюмировать тремя методологическими выводами одного из ведущих российских социологов в области экономической социологии В.В. Радаева: «Во-первых, рациональность действия (как, впрочем, и его нерациональность) является вариативным, а не постоянным признаком. Во-вторых, рациональности противостоит не «иррациональность», а «нерациональность», которая ничуть не хуже и не лучше рациональности. И в-третьих, интенсивность действия каждого типа не может измеряться только степенью его рациональности, и в каждом случае следует использовать относительно самостоятельные шкалы»³. Ссылаясь на работу антрополога К. Поланьи «Великая трансформация», ученый отмечает, что «рыночный обмен и товарное хозяйство регулируются многими средствами, такими как отношения взаимности, связанными с поддержанием социального положения; способами насильственного и административного перераспределения; патерналистскими отношениями; и лишь в последнюю очередь, эгоистическим интересом и стремлением к извлечению прибыли»⁴.

¹Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. №47(2). P. 263-291.

²Лебедева Н.Н. Модель институционального человека в экономической теории // *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология*. 2005. № 9. С. 23.

³Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб.пособие. М. : Аспект Пресс, 2000. С. 75.

⁴Там же. С. 42-43.

В результате социологический подход расширяет *перечень факторов экономического поведения*.

К их числу принадлежат *социальные нормы*. Социолог Н.Н. Покровская, полагает, что концепция индивидуальной рациональности экономического поведения должна быть дополнена концепцией социальной рациональности. Стремление субъектов следовать индивидуально определяемым критериям полезности снижает предсказуемость его экономического поведения. Для ее повышения необходимы социальные регуляторы, которые сдерживают эгоистические импульсы индивида и способствуют «социальной укорененности»¹ экономического поведения. По мнению Н.Н. Покровской, такую функцию выполняют социальные нормы и другие регуляторы². Как отмечает кандидат экономических наук Е.В. Клишова, любая экономическая система будет развиваться, если субъекты этой системы разделяют ее основные экономические и социальные нормы³.

Значимость норм подчеркивал и один из ярких представителей теории социального действия Т. Парсонс. Он считал, что человек является частью более общих структур, среди которых важную роль он отводил нормативным структурам. Ученый отмечал, что нормы стандартизируют и упорядочивают ролевое поведение индивида, делая его предсказуемым⁴. В результате, контекст экономического поведения задается не только системой личных приоритетов субъекта, но и правилами, установленными в обществе.

Данную идею развивает и теория рационального выбора. Ее представители не отвергают постулаты экономического подхода об эгоистическом характере человека, о максимизации им полезности. Однако настаивают на том, что интересы индивидов можно примирить посредством влияния более «мощной силы», в качестве которой выступает государство.

¹ Покровская Н.Н. Рациональность экономического поведения // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. Т.9. № 46. С. 132.

² Там же.

³ Клишова Е.В. Теория экономической рациональности как основа институциональной парадигмы экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 4. С. 79.

⁴ Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический Проект, 2000. С. 50.

Сторонник концепции рационального выбора Дж. Коулман пытается объяснить поведение индивида в рамках рациональности, придерживаясь принципа методологического индивидуализма¹. По его мнению, «индивиды всегда ориентированы на некую цель и как только эта цель определена, последующие действия, предпринимаемые индивидом, являются, с его/ее точки зрения, наиболее эффективным путем ее достижения»². Для того чтобы описать поведение субъектов с точки зрения теории рационального выбора Дж. Коулман приводит пример с созданием общественного блага, для содержания которого требуется вклад всех участников заинтересованной в нем группы людей. Однако каждый отдельный участник ориентирован на достижение собственных интересов, тем самым нанося ущерб общему делу, поскольку «разрозненные рациональные действия индивидов не позволяют достичь желаемого результата»³. Основным критерием при производстве неделимых благ рациональным индивидом, по мнению Дж. Коулмана, является превышение индивидуальной выгоды над издержками. Если это условие не выполняется, не наблюдается, то нужна дополнительная мотивация. Приведенная закономерность позволяет объяснить, например, уплату налогов. Отдельные индивиды уклоняются от уплаты, поскольку считают, что это нанесет им ущерб. Ученый прогнозирует, что «общественные блага не будут производиться на добровольной основе»⁴. Он отмечает, что бывают исключения, но они идут вразрез с теорией рационального выбора. Поэтому необходимо наличие определенной социальной структуры, «которая связала бы этих потенциально заинтересованных индивидов в единый коллектив»⁵.

Рациональность действий индивида определяется действием следующих социальных факторов. В частности, на действия субъектов будут

¹Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 36.

²Там же. С. 37.

³Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 37.

⁴Там же. С.38.

⁵Там же. С. 37.

оказывать влияние *социальные институты*, которые примиряют их разрозненные интересы для создания общественного блага. Значимость социальных и экономических институтов при конструировании определенного поведения человека подчеркивает в своих работах Ю. Я. Ольсевич. В частности, он отмечает центральное значение экономических норм и правил, лежащих в основе производящей фирмы. Именно окружающая человека «институциональная среда» будет влиять на его действия¹. В свою очередь, Дж. Коулман акцентирует внимание на влиянии *института права*. По мнению ученого, «истoki прав коренятся в социальных процессах, в ходе которых индивиды действуют рационально и преследуют свои интересы, коллективно формируя выгодную для них систему распределения прав. Это предполагает существование некоей иерархии действий: действия на одном ее уровне определяют права для следующего, более низкого уровня, которые ограничивают действия на данном уровне»².

Таким образом, экономическое поведение индивида зависит от системы правил, установленных в обществе и от институтов, которые контролируют их соблюдение. Стоит отметить, что согласно концепции рационального выбора, сформулированной Дж. Коулманом, каждый социальный институт будет результатом рациональных интересов субъектов, которые его сформировали. Это относится не только к экономическому рынку, но и к семье, к коллективному поведению толпы, к правительству или к любой другой организации.

Тезис о влиянии социальных регуляторов на экономическое поведение субъектов получает дальнейшее развитие в концепции «безбилетника» М. Олсона³. Согласно основным положениям концепции, рациональный индивид не всегда подчиняется интересам группы и пользуется

¹ Ольсевич Ю. Экономическая теория и природа человека: становится ли тайное явным? // Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 39-41.

² Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 42.

³ Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М. : ФЭИ, 1995. С. 14, 19.

общественными благами, не принимая участия в их создании. При этом отстранить не участвовавших в процессе их создания субъектов не представляется возможным. Поэтому, для того, чтобы индивид участвовал в создании общественных благ наряду со всеми, необходимо *принуждение со стороны крупной организации, например, профсоюза*¹.

Английский экономист Дж. Кейнс² полагал, что свой эгоизм субъект может ограничить посредством апелляции к *морали*. Ученый отмечал, что существует иная, наиндивидуальная рациональность, которая определяет поведение индивида. По мнению экономиста С.Л. Сазановой, «Дж. Кейнс выделял объективные и субъективные факторы, влияющие на принятие людьми экономических решений. Объективными он считал факторы, обусловленные внешними обстоятельствами, но связанными с рациональным расчетом; субъективными – факторы, обусловленные психологическими особенностями человеческого характера»³.

Значимость моральных норм в изучении экономического поведения также отмечали сторонники представители теории «моральной экономики» Э.П. Томпсон⁴ и Дж. Скотт⁵. Ученые стремились не только найти причину определенного события (например, почему крестьяне участвуют в восстаниях), но и старались разработать объяснительную модель, лежащую в основе подобных социальных явлений. Ученые выясняли, какую роль играли в прошлом и продолжают играть сегодня мотивы, основанные на неписаных *этических законах*. Так, например, Дж. Скотт приводит аргумент, что крестьянство имеет определенные представления о справедливости и эксплуатации, которые основаны на необходимости защиты своей семьи, для того чтобы гарантировать ее элементарное выживание. Одна из главных

¹ Там же. С. 61.

² Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2015. – 352 с.

³ Сазанова С.Л. Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект // Проблемы теории и практики управления. 2014. №8. С.110.

⁴ Thompson E.P. The making of the English working class. – NY. :VINTAGE BOOKS. A division of Random House, 1963. — 849 p. ISBN: 0394703227

⁵ Scott J. Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. — New Haven : Yale University Press, 1977. - 254 p. ISBN: 0300021909

целей крестьянина – это удовлетворение физиологической потребности в пище. Он вводит термин «прожиточная этика», которая представляет собой фундаментальную часть морали всех крестьян, которые сталкиваются с угрозой их существованию. Этот факт оправдывает раздражение и бунт против несправедливых претензий со стороны государства и элиты. Тем самым, крестьянские общины разделяют ряд нормативных представлений о социальных отношениях и поведении в экономической сфере. Таким образом, понятие «моральная экономика» описывает *значимость этических норм*¹, занесенных в обычное право или религиозную доктрину, связанные с понятием справедливости в регуляции экономической системы. Данная логика идет вразрез с теориями, рассматривающими значимость максимизации полезности в качестве мотива экономического поведения.

Однако идеи моральной экономики подвергаются критике. Ее суть сводится к тому, что, как подчеркивает Л. Кондратик, «словосочетание “моральная экономика” - это оксюморон, то есть объединение слов с несовместимым значением, а в лучшем случае некая «недозэкономика», оперирующая нематериальными ресурсами. Единственное, в чем может быть эффективна моральная экономика – это сохранения status quo, выживание сообщества на уровне полуголодного прозябания, но не его развитие и продвижение»².

Другой экономист, А. Сен, также отстаивает точку зрения о том, что необходимо рассматривать этические вопросы в экономической теории: «Я предпочел бы, что глубокие вопросы, поднимаемые этически-ориентированным взглядом на мотивацию и социальные достижения, должны занять важное место в современной экономической теории»³. Им отвергаются утверждения о том, что индивиды всегда ориентируются на собственные эгоистические интересы и ведут себя рационально. По его

¹ Хасанова С.С. Экономическое поведение как результат эволюции человеческой цивилизации // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т.6. № 2. Часть 2. С. 54.

² Кондратик Л. Концептуализация понятий «моральная экономика» и «экономическая мораль» в исторической и социологической науке // Социология: теория, методы, маркетинг. №2. 2008 с. 109-110.

³ Сен А. Об этике и экономике. М. : Наука, 1996. С. 22.

мнению, необходимо учитывать то, «что все мы делаем ошибки; мы часто экспериментируем, путаемся... Холодно-рациональный тип человека может заполнять страницы учебников, но мир гораздо богаче»¹. Ученый считает, что существует многообразие мотиваций, взаимно усиливающих друг друга, влияющих на человеческое поведение². Согласно его мнению, на деятельность человека может повлиять приверженность субъекта специфическим образцам поведения, нарушение которых влечет для него негативную внутреннюю оценку. Также поведение человека может основываться на доброжелательности и симпатии к другим, на приверженности к различным делам, задачам и видам деятельности³.

Таким образом, на поведение индивида оказывает влияние *система традиций и этических норм*, установленных в определенном обществе, следуя которым, человек может пренебречь собственными интересами и направить их на решение коллективных проблем.

Исследователи Л.А. Мигранова, В.Б. Тореев и А.В. Ярашева отмечают влияние *семьи как референтной группы*, формирующей нормы и ценности, на выбор стратегии экономического поведения индивида. По мнению исследователей, именно «семья обладает сильными адаптационными возможностями в экономически сложных ситуациях»⁴. В частности, в семье индивиды усваивают так называемые «родительские напутствия», которые регулируют экономическое поведение⁵. Связи между членами семьи являются «неэкономическими факторами», которые влияют на экономическую деятельность⁶. Также Л.А. Мигранова, В.Б. Тореев и А.В. Ярашева подчеркивают, что помимо референтных групп на поведение

¹Сен А. Об этике и экономике. М. : Наука, 1996. С. 28.

²Там же. С. 38.

³Сен А. Об этике и экономике. М. : Наука, 1996. С. 123.

⁴Мигранова Л.А., Тореев В. Б., Ярашева А. В. Экономическое поведение: анализ и перспективы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 1(31). С. 118.

⁵Фенько А. Б. Дети и деньги: Особенности экономической социализации // Вопросы психологии. 2000. № 2. С. 94-101.

⁶Смелзер Н. Социология: пер. с англ. М.: Феникс, 1994. С.643.

индивида могут оказывать влияние социальные группы, членом которых он выступает.

Оценка выигрышей и потерь, которые могут быть получены в результате экономического поведения, зависит от используемых фреймов¹ и воздействия окружающей среды². Концепция фрейминга в теории экономических решений ставит под сомнение одну из аксиом, в соответствии с которой осуществляется поиск решения, максимизирующего полезность, с точки зрения теории ожидаемой выгоды. В частности, рациональный субъект осуществляет выбор альтернатив с учетом аксиомы об инвариантности, согласно которой рациональный субъект не должен попадать под влияние способа представления альтернатив. Однако авторы теории перспективы Д. Канеман и А. Тверски доказали, что представление ситуации с точки зрения выигрышей и потерь влияет на выбор альтернативы³. В частности, было показано, что в реальной жизни, человек не всегда склонен к максимизации выигрыша. Главным для него может быть и стабильность, благодаря которой он ничего не потеряет.

С точки зрения социологического подхода в качестве самостоятельного социального регулятора экономического поведения выступает следование *привычным моделям поведения*. Например, американские экономисты Дж. Бьюкенен и Г. Таллок изучали индивидуальную рациональность в общественном выборе⁴. Они отмечали, что индивид примет такое решение в отношении коллективных действий (или благ), которое приведет к наименьшим издержкам. В качестве примера выступает поведение налогоплательщика. В частности, Дж. Бьюкенен и Г. Таллок отмечают: «При прочих равных условиях индивид в большинстве случаев проголосует за «большой» объем коллективной деятельности, когда налоги, которые он

¹Гофман И. Анализ фреймов: эссе об организации повседневного опыта /под ред. Г.С. Батыгина, Л.А. Козловой. М. : Институт социологии РАН, 2003. - 752 с.

² Galbraith J.K. The New Industrial State. Harmondsworth: Penguin, 2007. – 576 p.

³ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. – Econometrica. 1979. №47(2), P. 263-291.

⁴Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Муниципальная экономика. 2014. №1. С.2.

должен платить, уменьшены. Напротив, при увеличении ставок налогов, индивид, если у него будет такой выбор, предпочтет меньший объем коллективной деятельности»¹. Следует также отметить, что согласно их теории, человек при выборе определенного действия будет опираться на такие правила поведения, которые сформировались на *основе его прошлого опыта*. Действие перечисленных механизмов выбора стратегии поведения в большей степени соответствует поиску удовлетворяющего решения, то есть модели ограниченной рациональности, нежели стремлению максимизировать полезность.

Обобщая результаты исследований, выполненных в русле *социологического подхода* к анализу экономического поведения, сформулируем его основные положения:

1) экономическое поведение встроено в широкий социальный контекст и характеризуется культурной обусловленностью, а также взаимосвязями с социальными институтами, такими как религия, право;

2) экономическое поведение подчинено системе мотивов субъекта. При этом среди них наряду со стремлением максимизировать выгоду действуют и другие стимулы, например, альтруизм, стремление избежать потерь, поддержать социальный статус и продемонстрировать социальную идентичность и другие. Более того, выбирая стратегию экономического поведения, субъекты учитывают не только свои предпочтения, но и ожидаемый экономический выбор других участников экономических отношений;

3) экономическое поведение не обязательно соответствует критериям рациональности как с точки зрения результата экономической деятельности (максимизация полезности), так и подходов к совершению выбора;

4) экономическое поведение субъектов осуществляется под влиянием социальных регуляторов, в качестве которых выступают социальные нормы,

¹Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Муниципальная экономика. 2014. №1. С.2.

система права, моральные ограничения и этические законы, традиции, привычки. При этом их соблюдение регулируется государственными организациями, а также – социальными группами, в которых состоят субъекты экономической деятельности.

Таким образом, изучение экономического поведения в экономической социологии развивается в русле научных дискуссий сторонников экономического и социологического подходов. Как отмечают социологи, эгоизм не всегда выступает единственным мотивом поведения, а экономический выбор – может не соответствовать критериям рациональности. Участники социально-экономических отношений могут руководствоваться в своей деятельности чувством справедливости, альтруизмом, принимают решения с учетом включенности в социальные сети, под влиянием правил и норм, которые приняты в социальных сообществах. В связи с этим Э. Остром справедливо отмечает: «Природа человека – это сложный симбиоз удовлетворения его собственных интересов и способности вырабатывать свои правила поведения с соблюдением внешних принудительных норм, воспринимаемых как закон»¹. Субъект обладает свободой выбора стратегии экономического поведения и принять решение в пользу максимизации полезности, либо минимизации издержек для получения необходимых благ.

Экономическое поведение может также осуществляться в ситуации асимметричного взаимодействия, когда индивидуальные приоритеты субъектов приходят в конфликт с требованиями коллективной рациональности других акторов. Подобная ситуация наблюдается в условиях *социальных дилемм*. В связи с этим актуальная задача экономической социологии состоит в изучении стратегий экономического поведения субъектов в ситуации социальной дилеммы и факторов, определяющих их выбор.

¹Остром Э. Теория рационального выбора коллективного действия. Бихевиористский подход // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. №1. С. 7.

1.2 Социальная дилемма как явление в жизни общества

Проанализировав теории, изучающие экономическое поведение индивидов, можно сделать вывод, что в основе действий человека лежат разные потребности и мотивы. При этом одним из ключевых оснований дифференциации мотивов выступает ориентация на удовлетворение субъектом экономической деятельности личных или общественных интересов.

В результате субъект зачастую находится перед выбором: следовать в своих действиях критериям «эгоистической» или «коллективной» рациональности. При этом выбор принципов «эгоистической рациональности» предполагает нацеленность субъекта на удовлетворение своих интересов в краткосрочной перспективе посредством реализации некооперативных стратегий поведения¹. В свою очередь, «коллективная рациональность» предусматривает, что субъект будет действовать на благо своей группы, ставя общественные интересы выше своих потребностей, используя установку на сотрудничество. Когда в обществе в ситуациях взаимодействия субъекту нужно делать выбор: удовлетворять ли свои сиюминутные интересы за счет ухудшения положения всех участников группы или принять решение, позволяющее добиться общественного блага, то можно говорить о возникновении социальной дилеммы². Таким образом, термин «социальная дилемма», относится к ситуациям, когда субъекты сталкиваются с противоречием между максимальным удовлетворением своих личных интересов и максимальным повышением коллективного благополучия³. Как отмечает П. Коллок, изучение социальных дилемм является основополагающим в рассмотрении вопроса о соотношении

¹ Utz S., Ouwerkerk J. W., Van Lange P. A. M. What is smart in a social dilemma? Differential effects of priming competence on cooperation // European Journal of Social Psychology. 2004. Vol. 34. P. 319.

² Остром Э. Теория рационального выбора коллективного действия. Бихевиористский подход. // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 1. С.6.

³ Волков Ю.Г. Социология: лекции и задачи. М. : Гардарики, 2003. С. 167-170.

индивидуальной и коллективной рациональности¹ в экономическом поведении.

Американские ученые Р.М. Доуз и Д.М. Мессик определяют социальные дилеммы как ситуации, в которых каждый член группы имеет четкий и однозначный стимул, который влияет на их решение сделать выбор в пользу «индивидуальной» или «коллективной» рациональности. Они считают, что «нерациональный выбор в пользу интересов группы обеспечивают субъекту бóльшие преимущества»², чем следование эгоистическим интересам. Однако сложность социальных дилемм состоит в том, что выигрыши, связанные с реализацией коллективных интересов, не всегда осознаются субъектами и в результате индивидуальные потребности и интересы могут восприниматься ими как более значимые, нежели интересы группы³. Если субъект отдает предпочтение индивидуальным интересам, то это может привести к снижению коллективного благополучия⁴.

Социальные дилеммы характеризуются рядом *свойств*.

Прежде всего, необходимо отметить, что выигрыши для каждого отдельного субъекта выше, чем выгоды, полученные в результате реализации кооперативной стратегии поведения, независимо от действий остальных членов общества. Еще одно свойство социальной дилеммы связано с тем, что все участники взаимодействия понесут потери от некооперативных действий отдельных субъектов⁵. Иллюстрацией приведенных свойств социальной дилеммы служит проходящая во многих странах мира акция «День без автомобиля». Считается, что отказавшись от передвижения по городу на личных автомобилях, жители заботятся об окружающей среде и чистоте воздуха в городах. Однако просоциальную стратегию, связанную с отказом

¹Kollock P. Social dilemmas: the anatomy of cooperation // Annual Review of Sociology. 1998. №24. P.183.

²Dawes R.M., Messick D.M. Social Dilemmas // International Journal of Psychology. 2000. Vol. 35. № 2. P. 111.

³Rothstein B. Trust, social dilemmas and collective memories // Journal of Theoretical Politics. 2000. Vol. 12. № 4. P. 477.

⁴Плутник Д.А. Правила в общественном секторе в свете Нобелевской премии: вклад Элиноор Остром в исследования коллективных действий // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. №1. С. 53-68.

⁵Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology, 1980. №. 31. P.170

от использования автомобилей и выбором альтернативных средств передвижения по городу (велосипед, пешие прогулки), выбирает меньшинство. Р. Даус объясняет выбор в пользу эгоистической рациональности убежденностью каждого жителя города в том, что его автомобиль существенно не усугубит состояние окружающей среды. Как следствие, каждый ставит свои интересы выше общественного блага, в то время как передвижение пешком или на велосипеде позволило бы получить выигрыши в виде чистого города всем его жителям¹.

Таким образом, основу социальной дилеммы составляет *столкновение или даже конфликт индивидуальных и коллективных интересов*². При этом, как подчеркивают, С.Д. Самуэльсон, Д. Баллиет, Н. Ли и другие, парадокс социальных дилемм заключается в том, что разрешение конфликта в пользу индивидуальных интересов «часто приводит к неоптимальным результатам группы»³. Каждый человек должен выбирать между стратегиями поведения, которые дадут результат, оптимальный либо для него, либо для группы⁴.

Ряд других важных свойств социальных дилемм выделяет К. Муздыбаев⁵.

В частности, ученый подчеркивает, что выгода от некооперативного поведения имеет краткосрочный характер, в отличие от сотрудничества, результатом которого выступают выигрыши в долгосрочной перспективе. Иначе говоря, в основе социальной дилеммы лежит не просто конфликт интересов личности и группы, но и *расхождение краткосрочных и долгосрочных интересов*. Как правило, индивидуальные интересы обеспечивают субъекту выигрыши в краткосрочной перспективе, но несут

¹ Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. № 31. P.170.

² Vlek Ch. A. J. Collective Risk Generation and Risk Management: the Unexploited Potential of the Social Dilemmas Paradigm // // Frontiers in Social Dilemmas Research/ Ed. by Liebrant W.B.G., Messick D.M.. Berlin: Springer, 1996. P.15; Тарасова А.Д. Факторы поведения индивида в условиях социальной дилеммы // Социология. Журнал Российской социологической ассоциации. 2012. № 1. С. 149.

³ Samuelson C.D. A Multiattribute Evaluation Approach to Structural Change in Resource Dilemmas // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1993. № 55. P.299.

⁴ Balliet D., Li N. P., Macfarlan Sh. J., Vugt Van M. Sex differences in cooperation: a meta-analytic review of social dilemmas // Psychological Bulletin. 2011. Vol. 137. № 6. P.882.

⁵ Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С. 102.

также и потерь – в долгосрочной. В свою очередь, ориентация на общественные интересы характеризуется потерями в краткосрочной перспективе и выигрышами – будущем. Таким образом, выбор в пользу «эгоистической» или «коллективной» рациональности зависит также и от горизонтов планирования. Как полагает К. Муздыбаев, некооперативная ориентация поведения в ситуации социальной дилеммы является преобладающей, поскольку эгоистически настроенные индивиды не стремятся изменить свое поведение в связи с заинтересованностью в «быстрых» выигрышах.

Еще одно свойство социальной дилеммы состоит в том, что выигрыши и потери, которые получают индивиды и группа имеют разный «вес». В частности, потери, которые несет группа в связи с выбором отдельными участниками эгоистического поведения, более существенны, чем выигрыши, которые получают индивиды, преследующие свои интересы. Отмеченное свойство связано с тем, что эгоистическая стратегия поведения, как правило, приводит к тому, что рано или поздно вся группа лишается возможности получать выигрыши, как, например, в случае бесконтрольной добычи полезных ископаемых¹.

Рассмотренные свойства социальной дилеммы позволяют сделать вывод, что выбор субъектами стратегии экономического поведения определяется *матрицей выигрышей и потерь*, которые заданы соотношением индивидуальных и коллективных интересов, ориентацией на долгосрочные и краткосрочные перспективы, а также – «весом» индивидуальных и общественных выигрышей и потерь.

Вместе с тем, на выбор стратегии экономического поведения влияют и социальные стимулы. К. Муздыбаев подчеркивает, что если индивиды в ситуации дилеммы преследуют свои корыстные интересы, то этим они утрачивают доверие остальных участников взаимодействия, что в свою

¹ Liebrant W.B.G., Messick D.M. Social Dilemmas: Individual, Collective, And Dynamic Perspectives // Frontiers in Social Dilemmas Research/ Ed. by Liebrant W.B.G., Messick D.M.. Berlin: Springer, 1996. P.1.

очередь приводит к подрыву моральных ценностей всей группы¹ и создает основание для выбора субъектами эгоистических стратегий поведения. В связи с этим специфика выбора стратегии экономического поведения в ситуации социальной дилеммы обусловлена особенностями матрицы выигрышей и затрат, факторов времени и *взаимозависимости участников ситуации*. Если каждый из участников отдает приоритет удовлетворению своих интересов, то может рассчитывать на получение выигрышей в краткосрочной перспективе, но рискует понести более крупные потери в будущем.

Человек стремится быть рациональным и максимизировать прибыль, которую он рассчитывает получить. Вместе с тем, специфика социальной дилеммы такова, что максимизация выигрыша не всегда ассоциируется с выбором эгоистической стратегии и эгоизмом как единственным мотивом экономического поведения. В результате, как отмечают американские ученые Р. Чалдини, Д. Кенрик и С. Неберг, основная задача исследования социальных дилемм состоит именно в том, чтобы понять, когда человек демонстрирует эгоистическое, а когда - просоциальное поведение².

Решение поставленной задачи требует учета того, что существуют разные виды социальных дилемм, которые характеризуются особенностями распределения выигрышей и потерь, а также – условиями социального взаимодействия субъектов. Рассмотрим *виды социальных дилемм*.

Экономическое поведение субъектов в ситуации социальной дилеммы зачастую изучается на примере «дилеммы заключенного» («дилемма узника»), которая представляет собой разновидность дилеммы «двух персон»³.

¹Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С. 102.

²Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! СПб.: Прайм – ЕВРОЗНАК, 2002. С. 189-191.

³Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С.103.

Название происходит из истории о двух заключенных, которые совместно совершили преступление и были задержаны сотрудниками полиции, которые не могут доказать их вину. Окружной прокурор держит их в изоляции и предоставляет каждому возможность признаться. Тот, кто сознается - выйдет на свободу, а другой получит максимальный приговор. Если оба признаются, то получают небольшое наказание, а если оба не признаются, то получают минимальное наказание. В этой ситуации признание выступает одной из доминирующих стратегий, поскольку каждый «узник» получит от этого максимальный выигрыш. Выбор такой стратегии возможен в том случае, если заключенные друг другу не доверяют и каждому из них будет выгодно «обогнать другого» и признаться первым в содеянных поступках. Однако если участники взаимодействия доверяют друг другу, то они могут выбрать вариант не признания своей вины и вины сообщника. В результате они получают минимальное наказание и выйдут на свободу. Это лучший из возможных исходов. Он может быть получен, когда взаимодействующие субъекты социально солидарны друг с другом. Сложность ситуации заключается в том, что участникам взаимодействия трудно предугадать поведение друг друга¹.

В описанной ситуации выбор стратегии поведения приобретает характер дилеммы в результате действия *социальной неопределенности*, в которой оказываются узники. Как отмечает Р.Коллинз, в подобной ситуации «должны быть гарантии того, что другая сторона будет придерживаться заключенного договора, однако мы никак не можем этого знать наверняка»². По мнению Р. Коллинза в подобных обстоятельствах социальная неопределенность снижается за счет разделяемого субъектом допущения, что партнер по взаимодействию будет действовать также как и он сам. Иначе говоря, своеобразной «референтной точкой» становится представление субъекта о наиболее выигрышном поведении. В результате можем

¹Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. №. 31. P.182.

²Коллинз Р. Четыре социологических традиции. М. : Территория будущего, 2009. С. 318.

предположить, что в дилемме двух персон наиболее важным регулятором выступит не только матрица выигрышей и потерь, но и социальные стимулы, в том числе, представления участников взаимодействия друг о друге, ожидания и доверие.

Многие социальные дилеммы включают больше, чем двух участников. Например, те, которые возникают в связи с потреблением общих ресурсов, таких как вода, полезные ископаемые, водные ресурсы и другие. Согласно классификации А.М. Бекарева, подобные ресурсы могут быть: «безграничными (например, солнечная энергия); невосполнимыми (некоторые виды флоры и фауны, углеродные источники энергии), неиспользуемыми (земля Кара-Кум); «неработающими» (как некоторые виды собственности или деньги в качестве средства накопления)»¹. Социальная дилемма возникает также из-за преднамеренных действий отдельных субъектов, связанных с использованием невосполнимых ресурсов в своих целях². Например, несанкционированная охота эгоистичных индивидов на определенные виды животных может привести к их исчезновению. Тем самым, согласно определению Ч. Самуэльсена, субъект находится в ситуации выбора между максимизацией индивидуальных выигрышей, получаемых в результате чрезмерного потребления ресурса, в краткосрочной перспективе и максимизацией в долгосрочной перспективе коллективных интересов, заключающихся в ограничении их потребления³.

Описанная дилемма получила название *ресурсной* или *дилеммы управления ресурсами*. Общей моделью, описывающей суть дилеммы и последствия выбора тех или иных стратегий поведения, стала так называемая «трагедия общинных выгонов» Г. Хардин. В основе модели лежат действия фермеров, которые стремятся максимизировать свою индивидуальную

¹Бекарев А.М. Социология ресурсов и неизбежность инноватики// Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. №3 (3). С. 16.

²Люсина Н.В. Личностные и ситуационные факторы поведения индивидов в ситуации дилеммы управления ресурсами // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Серия Гуманитарные науки. 2014. №2 (28). С. 132-137.

³Samuelson Ch. Perceived task difficulty, causal attributions, and preferences for structural change in resource dilemmas // Personality and Social Psychology Bulletin. 1991. 17 (2). С. 181.

выгоду за счет неограниченного использования ресурсов общественных пастбищ для выпаса животных. Добавление к стаду нового животного способствует получению отдельным субъектом дополнительных доходов. Однако если все фермеры будут следовать подобной стратегии экономического поведения, то это может привести к нанесению ущерба всей группе в виде полностью истощенного ресурса¹.

Таким образом, дилемма управления ресурсами возникает в условиях необходимости распределить некое коллективное благо, которое находится в общем пользовании ряда субъектов². В подобной ситуации индивидуальные рациональные действия акторов ведут к неблагоприятным коллективным последствиям. И наоборот, отказ от максимизации индивидуальных выигрышей способствует получению коллективных выигрышей, поскольку «ресурсы будут продолжать приносить прибыль, если участники дилеммы не истощают их чрезмерной эксплуатацией»³. В этом дилемма управления ресурсами имеет общие черты с дилеммой заключенного. Как отмечает американский исследователь Д. Майерс, «в каждой из этих дилемм непосредственные интересы индивидуума противопоставлены групповому благополучию. Каждая из этих игр – социальная ловушка, которая демонстрирует, каким образом, даже при “рациональном” поведении индивидуумов, они в результате могут причинить себе вред»⁴.

Ресурсная дилемма принадлежит к категории дилемм «N-персон», которая включает также *дилеммы общественных благ* и *дилеммы «бездельника»* или *«безбилетника»*.

Дилемма общественного блага возникает в ситуации, когда индивидуальные субъекты стремятся к использованию ресурса, созданного посредством совместных усилий с другими субъектами. При этом каждый

¹Hardin G. The tragedy of the commons // Science, New Series. 1968. Vol. 162, No. 3859. P. 1244.

² Тарасова А.Д. Факторы поведения индивида в условиях социальной дилеммы // Социология. Журнал Российской социологической ассоциации. 2012. № 1. С. 148-163.

³Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя. СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. С. 183.

⁴ Майерс Д. Социальная психология /Перев. с англ. СПб. : Питер, 1997. С. 638.

претендует на получение выгоды от эксплуатации ресурса, даже если он не внес вклад в его создание¹. Эта дилемма характеризуется тремя особенностями. Во-первых, она предполагает существование общественного блага, которое создается и поддерживается коллективными усилиями индивидуальных субъектов. Во-вторых, получение или сохранение общественного блага является дорогостоящим для субъектов с точки зрения затрачиваемых им средств. Однако если они не будут участвовать в его создании или сохранении, оно будет утрачено, а индивидуальные субъекты – столкнутся с потерями. В-третьих, поведение отдельного индивида не является определяющим, поскольку необходимо именно групповое взаимодействие. Как подчеркивают М. Линн и А. Олденквист, в ситуации дилеммы общественного блага каждому отдельному субъекту выгодно не участвовать в покрытии расходов на создание блага и получать выигрыши от вкладов других участников взаимодействия². Например, субъект может быть мотивирован уменьшить сумму перечисляемых налогов. Вместе с тем, если другие субъекты, от которых зависит создание общественного блага, поступят также, то общественное благо в виде социальных выплат будет утрачено. В результате каждый субъект столкнется с потерями.

Дилемма безбилетника представляет собой частный случай дилеммы общественного блага и возникает в том случае, когда субъект мотивирован использовать общественное благо, не принимая участия в его создании. Так, название дилеммы иллюстрирует выбор, совершаемый пассажиров, относительно готовности оплачивать проезд в общественном транспорте. Бесплатный проезд позволяет получить выигрыш в краткосрочной перспективе в виде сэкономленных денег за билет. Вместе с тем, сокращение единиц общественного транспорта, обслуживающих маршрут, может стать

¹Dijk E. V., Wit A. P., Wilke H. A. M., Kwaadsteniet de E. W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas // Social Decision-Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by Kramer R.M., Tenbrunsel A.E., Bazerman M. NY, London: Routledge, 2010. P. 47-48.

²Lynn M., Oldenquist A. Egoistic and Nonegoistic Motives in Social Dilemmas // American Psychologist, 1986. № 41. Pp. 529-534.

той общей для всех пассажиров потерей, с которой они столкнутся, если число безбилетников резко возрастет.

Дилеммы N-персон, к числу которых принадлежат дилеммы управления ресурсами и общественных благ, имеют много общего с дилеммой узника. Субъекты находятся в условиях *социальной неопределенности*¹, которая возникает в связи с тем, что они не способны с точностью просчитать выбор стратегий поведения другими участниками взаимодействия. Как подчеркивает Ч. Самуэльсен, субъекты часто вынуждены принимать решения в отсутствии полной информации о выборе других². В свою очередь, дефицит информации о выборе других субъектов связан с тем, что решения принимаются анонимно³. Иначе говоря, участники ситуации социальной дилеммы не всегда информируют друг друга о своих намерениях. Кроме того, в ситуации дилеммы управления ресурсами действует также и *экологическая неопределенность*. Ч. Самуэльсен связывает ее возникновение со сложностью познания субъектом окружающей среды. Он не может с уверенностью назвать точное количество общего ресурса или возможности его самовозобновления.

Вместе с тем, дилеммы управления ресурсами и общественных благ отличаются лежащими в их основе матрицами выигрышей и затрат. Так, матрица, лежащая в основе дилеммы управления ресурсами, построена преимущественно на основе выигрышей. Участники дилеммы принимают решение о том, какой выигрыш они готовы получать – высокий или умеренный. В свою очередь, дилемма общественного блага характеризуется тем, что участники должны распределить между собой затраты. Согласно теории перспективы Д. Канемана и А. Тверски⁴, выигрыши и потери имеют разный субъективный «вес» для индивида, совершающего выбор: потери

¹ Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS.1994. Вып.5. С.12-28.

² Samuelson Ch. Perceived Task Difficulty, Causal Attributions, And Preferences for structural Change in Resource Dilemmas // Personality and Social Psychology Bulletin. 1991. № 17 (2). P. 181-182.

³ Samuelson Ch. D., Messick D. M., Rutte C.G., Wilke H. Individual and structural solutions to resource dilemmas in two cultures // Journal of Personality and Social Psychology. 1984. Vol 47. №1. P. 94-104.

⁴ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica, № 47(2), P. 263-291.

психологически воспринимаются как более значимые, нежели выигрыши. При этом субъект склонен идти на риск с целью избежать ожидаемых потерь. В свою очередь, рассчитывая на получение выигрыша, он не допускает рискованных форм поведения. Принимая во внимание отмеченную закономерность, можно предположить, что условия дилеммы управления ресурсами предрасполагают к выбору просоциальных стратегий и «коллективной рациональности», в то время как дилемма общественного блага способствуют выбору эгоистических форм поведения. Стремясь избежать чрезмерных вложений в коллективное благо и избежать потерь, субъект может попытаться пойти на риск, предпочитая действовать вопреки интересам других участников социальной дилеммы.

Таким образом, можно выделить следующие особенности экономического поведения в ситуации социальной дилеммы.

Во-первых, индивидом не всегда движут корыстные интересы, поскольку матрица выигрышей и затрат в ситуации социальной дилеммы складывается так, что ориентация субъектов на реализацию эгоистических интересов оборачивается потерями для других участников взаимодействия. Более того, общий ущерб членам группы, обусловленный выбором некооперативных стратегий, превышает выгоду, которую получает субъект, отдающий предпочтение эгоистичным интересам. Как следствие принципы эгоизма и индивидуализма, лежащие в основе экономического поведения с точки зрения экономического подхода, поставлены под сомнение в условиях социальной дилеммы.

Во-вторых, в социальной дилемме субъект принимает решения, находясь в условиях неопределенности относительно намерений других участников взаимодействия. Тем самым не поддерживается и принцип полной информационной поддержки экономических решений индивидов.

Отмеченные особенности экономического поведения в ситуации социальной дилеммы приводят к тому, что субъект может предпочесть одну из двух стратегий: *эгоистическую*, которая направлена на максимизацию

индивидуального блага отдельного субъекта, или *просоциальную*, которая предполагает ориентацию на повышение общественного блага. В связи с этим важно обратиться к анализу факторов, которые обуславливают выбор одной из обозначенных стратегий поведения.

1.3 Факторы, влияющие на экономическое поведение субъекта в ситуации социальной дилеммы

Примирить интересы индивидов с общественными интересами - это вызов для любого общества. Следовательно, изучение того, как участники экономических отношений будут поступаться личными интересами ради коллективных интересов, вносит вклад в понимание экономического поведения субъектов.

Результаты теоретических и эмпирических исследований позволяют описать три группы факторов, которые влияют на выбор стратегии поведения в ситуации социальной дилеммы:

- 1) субъектные характеристики участников ситуации социальной дилеммы;
- 2) факторы, регулирующие интеракцию участников социальной дилеммы;
- 3) меры регулирования, которые стимулируют выработку коллективной рациональности и предпочтение просоциальных стратегий поведения.

Рассмотрим влияние перечисленных факторов.

Первая группа факторов представлена *субъектными характеристиками* (социально-психологические, личностные и социально-демографические) участников социальной дилеммы.

Среди социально-психологических характеристик индивида, влияющего на его поведение в ситуации социальной дилеммы, можно выделить такие черты как *нарциссизм, экстраверсия, доброжелательность* и

*ответственность*¹. В частности, нарциссизм, находящий проявление в самовлюбленности и ощущении превосходства над окружающими, и экстраверсия, связанная со стремлением доминировать в группе, может способствовать выбору эгоистических стратегий поведения и стремлению получить индивидуальные выгоды. В свою очередь, доброжелательность и ответственность предрасполагают к выбору просоциальных стратегий, построенных на основе принципов «коллективной рациональности». Изучение качеств личности и их влияния на сотрудничество в группе находится в плоскости психологии, поэтому в работе они подробно рассматриваться не будут.

Более пристального внимания заслуживают другие субъектные характеристик участников ситуации социальной дилеммы. В частности, выбор субъектов может определяться разделяемыми ими *социальными ориентациями*. Как полагают С. Абель, Г. Страссер и К. Чартер, ситуации социальной дилеммы наиболее релевантны три социальные ориентации: индивидуализм, конкуренция и просоциальная ориентация².

Субъекты с *ориентацией на индивидуализм* отдают предпочтение *максимизации собственных результатов* и не склонны обращать внимание на выигрыши и потери, получаемые другими участниками социального взаимодействия. В свою очередь субъекты с конкурентной социальной ориентацией предпочитают *максимизацию относительной личной выгоды* в виде получения положительной разницы между своими результатами и результатами других участников взаимодействия. Иначе говоря, таким субъектам важно получить больше, чем другие, не стремясь при этом получить максимальную выгоду. Субъекты с *просоциальной ориентацией* отдают предпочтение *максимизации коллективного выигрыша* и сведению к минимуму различий в своих результатах и результатах других участников

¹Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С. 113.

² Abele S., Stasser G., Chartier C. Conflict and Coordination in the Provision of Public Goods: A Conceptual Analysis of Continuous and Step-Level Games // Personality and Social Psychology Review. 2010. Vol. 14. №4. P. 393

взаимодействия. Исследователь Ч. Самуэльсон называет эту ориентацию «кооперативной»¹. Разделяющие ее субъекты нацелены на максимизацию совместно получаемых выгод и придают большое значение справедливости.

Проведенные эмпирические исследования позволили установить, что субъекты с просоциальной ориентацией более склонны к сотрудничеству, чем те, которые разделяют индивидуалистическую и конкурентную социальные ориентации. Например, как продемонстрировали С. Абель, Г. Стассер и К. Чартер, субъекты с просоциальной ориентацией жертвовали больше денег на благотворительные цели. Кроме того, в условиях ситуации дилеммы общественного блага они вкладывали больше средств в создание общего ресурса². Если устанавливать связи между рассмотренными социальными ориентациями и выбором эгоистических и просоциальных стратегий поведения в ситуации социальной дилеммы, то индивидуализм и конкурентная ориентация предрасполагают к выбору эгоистических стратегий, а кооперативная – к предпочтению просоциальных стратегий поведения.

Помимо вышеперечисленных установок ученые описывают и другие социальные ориентации. Например, К. Муздыбаев описывает две просоциальные ориентации: *альтруистическую*, которая предполагает максимизацию выгоды других людей, и *эгалитарную*, подразумевающую минимизацию различий собственных выгод и выгод партнеров по взаимодействию. Эти стратегии отвечают критерию коллективной рациональности.

Среди некооперативных К. Муздыбаев отмечает *агрессивную ориентацию* личности, нацеленную на уменьшение выгод других участников социальной дилеммы, и *ориентацию «максимин»* («максиминная», «осторожная» стратегия), направленную на максимизацию выгод

¹ Samuelson Ch.D. A Multiattribute Evaluation Approach to Structural Change in Resource Dilemmas // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1993. № 55. P.303.

² Abele S., Stasser G., Chartier C. Conflict and Coordination in the Provision of Public Goods: A Conceptual Analysis of Continuous and Step-Level Games // Personality and Social Psychology Review. 2010. Vol. 14. №4. P. 393.

субъекта, который получит минимальный выигрыш. Отмеченные ориентации предполагают нарушение норм справедливости¹. Субъектам, выбирающим перечисленные ориентации, важно удовлетворить собственные эгоистические интересы, «полностью игнорируя чувства и интересы окружающих»². Как отмечает Е. Гетманова, «эгоизм это чрезмерно позитивное самоотношение личности к самой себе»³. Такие индивиды «конкурируют друг с другом за право обладания. <...> Индивидуализированные эгоисты идут по вертикали от обладания деньгами до обладания победным имиджем»⁴.

Приведенные социальные ориентации, как правило, анализируются в рамках противопоставления альтруизма и эгоизма в экономическом поведении. Однако, по мнению некоторых ученых, подобный подход упрощает анализ экономического поведения в ситуации социальной дилеммы. Так, А.Н. Поддьяков подчеркивает, что оппозиция «эгоистические - альтруистические цели» должна быть расширена и включать: а) чисто эгоистические цели; б) чисто альтруистические, бескорыстно добрые цели; в) «бескорыстно злые» цели; г) комплексные цели. При этом «бескорыстно злые» цели преследуют те субъекты, которые «по своей инициативе наносят ущерб другим людям, не получая от этого никакой выгоды или даже неся некоторый ущерб»⁵. В свою очередь комплексные цели предполагают «оказание альтруистической помощи одним субъектам при одновременном и взаимосвязанном нанесении ущерба другим, поскольку без этого ущерба помощь представляется субъекту невозможной»⁶. В качестве примера может выступить стремление Робин Гуда - отобрать имущество у богатых и отдать его бедным.

¹Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С.111.

²Муздыбаев К. Эгоизм личности // Психологический журнал. 2000. № 2. С.28.

³Гетманова Е.В. Эгоистическая стратегия поведения как фактор развития криминальной установки личности // Вестник ТГУ. 2008 выпуск 9 (65). С.291.

⁴Бекарев А.М., Бурнашев К.Э. Многомерность социального пространства: организационно-управленческий контекст // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2009. № 4. С.315.

⁵Поддьяков А.Н. Альтер-альтруизм // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2007. Т.4. №3. С.100.

⁶Там же. С.100.

В рамках представленной классификации целей экономического поведения субъектов с ориентацией на «индивидуализм» и «агрессию» можно отнести к тем, кто преследует чисто эгоистические цели. Субъекты с ориентацией на конкуренцию преследуют «бескорыстно злые» цели. «Бескорыстно добрые цели» свойственны субъектам с кооперативной и альтруистической ориентациями. В свою очередь, «максиминная» и «эгалитарная» ориентации связаны с реализацией комплексных целей.

Вместе с тем, стоит отметить, что выбор субъектом стратегии поведения в ситуации социальной дилеммы определяется в значительной степени его ожиданиями получить выигрыши и избежать потерь. Иначе говоря, выбор эгоистического или просоциального поведения зависит от того, какая из стратегий принесет наибольшую прибыль и минимизирует затраты. Например, Б.С. Алишев, ссылается на определение альтруизма в работах Р. Докинза. Термином «альтруизм» обозначаются эгоистические формы поведения, результаты которых отложены во времени на неопределенный срок¹. С точки зрения действующего индивида, альтруизм рационален в долгосрочной перспективе, а эгоизм - в краткосрочной, и наоборот². Иначе говоря, поведение субъектов в условиях социальной дилеммы зависит от субъективной матрицы выигрышей и потерь, которую конструирует субъект под воздействием объективных факторов и характеристик социальной среды, которая возникает в результате взаимодействия участников ситуации. Таким образом, экономическое поведение находится под влиянием социальных ориентаций субъектов на индивидуализм или коллективизм, альтруизм или эгоизм, сотрудничество или конфликт.

Следует отметить, что субъекты с разными социальными ориентациями отличаются не только выбираемыми стратегиями экономического поведения,

¹Алишев Б.С. Фундаментальные социальные установки и их соотношение // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. Т. 149. № 1. С. 53-54.

²Вальцев С.В. Квалиметрия коллективизма, индивидуализма, альтруизма и эгоизма // Проблемы современной науки и образования. 2012. № 11 (11) С. 1-7.

но и восприятием партнеров по взаимодействию. Например, С. Утц, Я.В. Уверкерк и П.Ван-Ланге доказывают, что субъекты с просоциальной ориентацией склонны рассматривать партнеров как честных и справедливых. В свою очередь, те, кто разделяет социальную ориентацию на индивидуализм и конкуренцию, воспринимают партнеров по взаимодействию как слабых и менее компетентных. Исходя из этого, ученые делают вывод о том, что субъекты с просоциальной ориентацией, скорее всего, будут следовать принципу коллективной рациональности в социальных дилеммах, поскольку они ценят равенство и достижение совместных результатов. Субъекты с ориентацией на индивидуализм и конкуренцию вероятней всего будут придерживаться в экономическом поведении принципов индивидуальной рациональности¹.

Выбор просоциальной стратегии поведения в ситуации социальной дилеммы может быть обусловлен ориентацией субъектов на *коллективизм*. Согласно описанию, предложенному Г. Хофстедом и Г. Триндисом, которое рассматривает в своей работе Н. Лебедева, установка на коллективизм означает установление прочных социальных связей, предполагающих заботу о члене группы в обмен на его лояльность ей. Кроме того, ориентация на коллективизм находит отражение в приверженности общественным целям, следовании нормам и обязанностям. При этом индивид с выраженной установкой на коллективизм склонен поддерживать даже те социальные связи и взаимодействия, которые не приносят ему выгоды². В результате субъекты с ориентацией на коллективизм в ситуации социальной дилеммы строят отношение на основе принципов равенства всех участников взаимодействия.

В числе субъектных факторов, оказывающих влияние на выбор просоциальных и эгоистических стратегий экономического поведения,

¹ Utz S., Ouwerkerk J. W., Van Lange P. A. M. What is smart in a social dilemma? Differential effects of priming competence on cooperation // European Journal of Social Psychology. 2004. № 34. P.319.

² Лебедева Н. Введение в кросс-культурную психологию. М. : Ключ-С, 1999. С. 49-57.

можно отметить *социально-демографические характеристики участников социальной дилеммы*. Среди них можно выделить пол, возраст, семейное положение, образование, социальное положение и материальное положение участников социальной дилеммы.

Значимость *уровня образования* субъектов, взаимодействующих в условиях ситуации социальной управления ресурсами, отмечает Г. Хардин. В частности, подчеркивается, что «образование может противостоять природным склонностям индивидов делать выбор в пользу эгоистической рациональности»¹.

Влияние *пола* участников ситуации социальной дилеммы признает Э. Остром. Она отмечает, что «на поведение людей, находящихся в ситуации социальной дилеммы, влияют разные структурные переменные, например, количество мужчин и женщин в группе, степень их заинтересованности в получении прибыли»². Существование различий в выборе эгоистических и просоциальных стратегий поведения в ситуации социальной дилеммы мужчинами и женщинами зафиксировано в исследовании, которое провели Д. Баллиет, Н. Лин, Ш. Макфарлан и М. Ван Вугт³. В частности, они установили, что в целом мужчины и женщины не отличаются с точки зрения ориентации на сотрудничества. Вместе с тем, ориентация на сотрудничество участников социальной дилеммы зависит от пола взаимодействующих субъектов. В частности, при сравнении однополых групп более заметная склонность к взаимным уступкам наблюдается в ситуации взаимодействия мужчин, чем женщин. В свою очередь, в разнополых группах склонность к сотрудничеству в большей степени демонстрируют женщины. При повторных взаимодействиях мужчины более сговорчивы, чем женщины⁴.

¹Hardin G. The tragedy of the commons // Science, New Series. 1968. Vol. 162, №. 3859. P.1245.

²Остром Э. Теория рационального выбора коллективного действия. Бихевиористский подход // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. №1. С. 8.

³Balliet D., Li N. P., Macfarlan Sh. J., Vugt Van M. Sex differences in cooperation: a meta-analytic review of social dilemmas // Psychological Bulletin. 2011. Vol. 137. № 6. P.1.

⁴Там же. P.17.

Таким образом, пол участников взаимодействия в ситуации социальной дилеммы важен. Однако Д. Баллиет, Н. Лин, Ш. Макфарлан и М. Ван Вугт делают важное уточнение относительно влияния социально-демографических характеристик на выбор поведения в ситуации социальной дилеммы. По их мнению, социально-демографические характеристики необходимо рассматривать во взаимосвязи с другими факторами, такими как среда взаимодействия. Они подчеркивают: «Культурная среда обеспечивает важные информационные материалы для эволюции и обработки адаптивных решающих правил, которые действуют на индивидуальном уровне»¹. Приведенная цитата указывает на то, что помимо субъектных характеристик на выбор стратегии поведения в ситуации социальной дилеммы оказывают влияние и другие *факторы*, которые действуют на уровне *группы* и регулируют *социальную интеракцию* участников социальной дилеммы.

Они образуют *вторую группу* факторов. В их числе: социальная идентичность участников взаимодействия, внутригрупповое доверие, коммуникацию, размер группы, нормы внутригруппового взаимодействия, социальная неопределенность, информированность субъектов о действиях друг друга.

Влияние перечисленных факторов зачастую преломляется через реализацию в экономическом поведении участников социальной дилеммы *принципа равенства*. Согласно описанию, предложенному Д. Мэссином, которое рассматривают в своей работе Е. В. Дейк, А. П. Вит, Х.А. Вильке, Е. В. де Кводстаньет², многие решения принимаются на основе простых эвристик. То есть, люди часто используют простые правила принятия решений и эти решения - высокоэффективны. Ученый утверждает, что следование принципу равенства в процессе принятия решений выступает в качестве эвристики, поскольку позволяет упростить ситуацию выбора.

¹ Balliet D., Li N. P., Macfarlan Sh. J., Vugt Van M. Sex differences in cooperation: a meta-analytic review of social dilemmas // Psychological Bulletin. 2011. Vol. 137. № 6. P.18.

² Dijk E. V., Wit A. P., Wilke H. A. M., Kwaadsteniet de E. W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas // Social Decision-Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by Kramer R.M., Tenbrunsel A.E., Bazerman M. NY, London: Routledge, 2010. P. 47.

Действительно, разделить поровну общий ресурс или расходы на создание коллективного блага проще, чем обосновать необходимость неравного распределения ресурса или вкладов в его накопление. Следование этому принципу не требует от субъектов много информации. Кроме того, реализация принципа равенства воспринимается участниками взаимодействия как соблюдение честности и справедливости в отношениях. В результате, урегулирование дилеммы на основе принципа равенства повышает эффективность принятых решений, поскольку они с большей вероятностью будут исполнены субъектами. Как следствие, по мнению Д. Мэссика, принцип равенства получает широкое распространение в ситуации принятия решений, в том числе, в условиях социальной дилеммы¹.

Принцип равенства наиболее эффективно работает в *малой группе*². Большинство исследований, в которых в качестве независимой переменной выступало количество участников социальной дилеммы, позволили доказать тот факт, что *размер группы* оказывает влияние на принятие решений субъектами³. Как отмечает М. Олсон, «в малой группе, где индивид получает достаточно большую долю общей выгоды, он выигрывает больше, даже в том случае, если возьмет на себя все издержки, чем если он останется без коллективного блага, поэтому существует вероятность того, что коллективное благо будет обеспечено<...>. Наоборот, в большой группе, в которой действие индивида не оказывает значимого влияния на группу в целом, совершенно точно не будет обеспечено никакого блага»⁴.

Таким образом, в больших группах субъекты менее склонны к сотрудничеству, чем в малых. Причина заключается в том, что малочисленность группы повышает заинтересованность каждого ее

¹Dijk E. V., Wit A. P., Wilke H. A. M., Kwaadsteniet de E. W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas // Social Decision-Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by Kramer R.M., Tenbrunsel A.E., Bazerman M. NY, London: Routledge, 2010. P. 47.

² См. напр.: Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М. : ФЭИ, 1995. 174 с.

³Остром Э. Теория рационального выбора коллективного действия. Бихевиористский подход // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. №1. С. 8.

⁴Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М. : ФЭИ, 1995. С. 40.

участника в результатах сотрудничества¹. Другую причину называет Д. Баллиет. По мнению ученого, одна из причин сокращения сотрудничества в больших группах - это осознаваемое чувство индивидуальной и коллективной самоэффективности. Общение усиливает индивидуальное восприятие самоэффективности в коллективе. Если во время общения большинство участников дали обещание сотрудничать, то человек может почувствовать, что его вклад имеет решающее значение для достижения общественного блага². Можем предположить, что подобный эффект проявляется наиболее ярко именно в малых группах, в которых участники взаимодействия получают опыт непосредственного общения друг с другом.

Численность группы связана с другим фактором – *коммуникацией* участников взаимодействия. Имея возможность общаться, они получают информацию о намерениях друг друга. Более того, они вырабатывают взаимные обязательства, которые формируются за счет апелляции к альтруистическим нормам. Все это способствует выработке доверия³. Тем самым коммуникация способствует выбору кооперативного поведения в группе и усиливает сотрудничество в условиях социальной дилеммы.⁴ Не будет ошибкой предположить, что наиболее эффективная коммуникация возможна в малых группах.

Однако фактор коммуникации значим и сам по себе. Основные функции коммуникации в разрешении социальной дилеммы раскрывает П. Даус⁵. Во-первых, она способствует *гуманизации* процесса принятия решений. Благодаря общению субъекты узнают друг друга и могут собрать информацию о возможном выборе стратегии поведения участников дилеммы. Во-вторых, коммуникация лежит в основе *организации процесса обсуждения* сути дилеммы, с которой сталкиваются субъекты и тем самым

¹Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. № 31. P. 186-187.

²Balliet D. Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review // Journal of Conflict Resolution. 2010. 54(1). P.51.

³Майерс Д. Социальная психология /Перев. с англ. СПб. : Питер, 1997. С. 639-640.

⁴Balliet D. Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review // Journal of Conflict Resolution. 2010. 54(1). P.51.

⁵Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology 1980. №. 31. P. 186.

уменьшить влияние социальной неопределенности. В-третьих, коммуникация способствует выполнению взаимодействующими субъектами *обязательств* по разрешению социальной дилеммы. Так, они получают возможность принимать на себя обязательства относительно собственного поведения и попытаться добиться исполнения обязательства от других субъектов. Перечисленные функции коммуникации способствуют выработке доверия и готовности к сотрудничеству.

Стоит отметить, что реализация перечисленных функций зависит от размеров группы и выбранных средств коммуникации¹. Как отмечает Э. Остром, коммуникация помогает субъектам выработать чувство солидарности с группой. При этом очное общение «лицом к лицу» повышает вероятность того, что субъекты сдержат взятые на себя обязательства. В свою очередь общение по электронной почте или посредством обмена письмами не гарантирует подобный результат².

В настоящее время коммуникация очень часто происходит посредством сети Интернет. Эти отношения также не застрахованы от возникновения социальных дилемм. Если коллега не отвечает на электронные письма и не выполняет возложенные на него функции, то такие действия могут быть истолкованы как попытка получить выигрыши за счет работы других участников проекта. В этом случае возникает дилемма: отправить еще одно сообщение по электронной почте или встретиться и поговорить о сложившейся ситуации? Как отмечает Д. Баллиет, разговор о проблемах способствует бóльшей координации усилий и укреплению сотрудничества. В описанных им результатах исследований установлено, что очное обсуждение ситуации социальной дилеммы создает фундаменты для более тесного сотрудничества, чем общение посредством писем.

¹Balliet D. Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review // Journal of Conflict Resolution. 2010. 54(1). P.53.

²Ostrom E. Analyzing collective action //International Association of Agricultural Economists. 2010. Vol. 41. № 1. P. 158.

Подобный результат достигается, во-первых, за счет того, что коммуникации «лицом к лицу» свойственна более выраженная динамичность, чем электронная коммуникация, и позволяет оперативно решать важные вопросы, возникающие в ходе решения социальных дилемм. В ходе очного обсуждения субъекты стараются соблюдать нормы и правила общения, которые создают возможность организовать коммуникацию так, чтобы эффективно решить дискуссионные вопросы. Например, если два человека не могут прийти к компромиссу, то на формирование отношений сотрудничества может повлиять группа и разрешить их спор, что не удалось бы сделать по электронной почте. Во-вторых, коммуникация посредством компьютера не позволяет задействовать невербальные сигналы, которые, как полагает Д. Баллиет, содействуют решению дилеммы в пользу коллективной рациональности¹. Результаты экспериментов, которые провели С. Абель, Г. Стассер и Ч. Картиер, позволили прийти к аналогичным выводам. Субъекты в ситуации социальной дилеммы настроены на достижение консенсуса, когда имеют возможность обсудить ее в условиях очного общения².

Коммуникация способствует также укреплению *групповой идентичности*, и как следствие, выработке готовности заботиться о благополучии группы³. Многие исследователи рассматривают социальную идентичность как фактор выбора стратегии экономического поведения в ситуации социальной дилеммы⁴. Например, Ч.Д. Самуэльсен и К. Ватрос-Родригес отмечают, что идентификация с группой вносит вклад в развитие сотрудничества субъектов⁵. Российский исследователь М.Ю. Барбашин приходит к аналогичным выводам. По мнению ученого, «общая

¹Balliet D. Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review // Journal of Conflict Resolution. 2010. 54(1). P.48.

²Abele S., Stasser G., Chartier C. Conflict and Coordination in the Provision of Public Goods: A Conceptual Analysis of Continuous and Step-Level Games // Personality and Social Psychology Review. 2010. 14(4) P. 392.

³Balliet D. Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review // Journal of Conflict Resolution. 2010. 54(1). P.48.

⁴См. напр: Simpson B. Social identity and cooperation in social dilemmas // Rationality and society. 2006. 18 (4). P.465

⁵Samuelson Ch.D., Warton-Rodriguez K.M. Group Discussion and Cooperation in Social Dilemmas: Does the Medium Matter // Social Decision Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by R.M. Kramer, A.E. Tenbrunsel, M. Bazerman. NY, London: Routledge, 2010. P.32.

идентичность облегчает кооперацию с другими социальными агентами, с которыми существуют общие ценности, культура, язык и пр.»¹. Подобное влияние фактора идентичности основывается на разделяемом членами группы понимании социальных проблем.

Влияние идентификации с группой сопряжено с действием другого фактора – *доверия* членов группы друг другу. Благодаря идентичности индивиды чувствуют себя частью группы и стремятся принимать решения, исходя из долгосрочных стратегических соображений относительно того, что сотрудничество продолжится и в будущем².

Подобная трактовка сущности доверия присутствует в определении, сформулированном К. Муздыбаевым. Он определяет доверие как «ожидание, предположение или убеждение людей в высокой вероятности того, что действия других будут полезными, благоприятными или, по крайней мере, нейтральными и не наносящими ущерб их интересам»³. Доверяя друг другу, члены группы стремятся решить социальную дилемму на основе принципов коллективной рациональности, поскольку, когда один субъект ограничивает себя в получении выигрыша, он ожидает, что в будущем его партнер по взаимодействию поступит также. Другой исследователь – Б. Ростейн – приходит к схожим выводам. В частности, он приходит к выводу, что доверие повышает предрасположенность субъектов к просоциальному поведению. Так, доверие к государственным институтам мотивирует граждан платить налоги с получаемых доходов⁴ и является «стартовым капиталом» развития финансовой системы»⁵. В свою очередь, Э. Остром развивает идею о том, что если отдельные члены группы зарекомендовали себя надежными и

¹Барбашин М.Ю. Формирование российской идентичности как фактор национальной безопасности. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (24-25 апреля, 2014, Майкоп). Часть 2. Москва-Майкоп-Ростов-на-Дону.: Изд-во АГУ, 2014. С.63.

²Simpson B. Social identity and cooperation in social dilemmas // *Rationality and society*. 2006. 18 (4). P.466

³Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2007. Т. 10. № 2. С. 112.

⁴Rothstein B. Trust, social dilemmas and collective memories // *Journal of Theoretical Politics*. 2000. Vol. 12. № 4. P. 483.

⁵Ивашиненко Н.Н. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры // *Экономическая социология*. 2001. Т.2. №3. С. 28.

честными партнерами по взаимодействию и проявляли сотрудничество при разрешении социальной дилеммы, то и другие участники группы в аналогичных ситуациях доверяют им и охотнее принимают на себя условия взаимности. В результате подобные действия приведут к более прочному долгосрочному сотрудничеству¹.

Согласно мнению доктора социологических наук, профессора Ю. В. Веселова доверие в современном обществе становится «рациональной деятельностью, призванной решать проблему выбора в условиях риска нестабильного общества»². Благодаря доверию субъекты могут снизить влияние неопределенности и решать возникающие перед ним дилеммы в пользу общего блага.

Обобщая сказанное, можем сделать вывод, что с учетом фактора доверия можно построить прогноз относительно поведения участников ситуации социальной дилеммы. Если доверие в группе высокое, то субъекты будут более склонны к реализации принципов коллективной рациональности и решению дилеммы на основе сотрудничества. В свою очередь низкий уровень доверия способствует сотрудничеству только на основе дополнительной мотивации. Тем самым доверие во многом играет ключевую роль в понимании социальных отношений³.

Коммуникация, идентификация с группой и отношения доверия приводят к выработке *норм*, которые регламентируют поведение субъектов в ситуации социальной дилеммы.

Э. Остром под групповыми нормами понимает внутреннюю оценку индивидом - положительную или отрицательную - принятия конкретных типов действий⁴. В свою очередь, П. Даус отмечает, что «нормы находятся

¹Ostrom E. Analyzing collective action //International Association of Agricultural Economists. 2010. Vol. 41. № 1. P. 162.

² Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др.; Под ред. Ю.В. Веселова . СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. С. 189.

³ Штомпка П. Доверие – основа общества / Петр Штомпка: пер с пол. Н.В. Морозовой. М. : Логос, 2012. – 440 с; Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. М. : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.

⁴Ostrom E. Analyzing collective action //International Association of Agricultural Economists. 2010. Vol. 41. № 1. P. 160-161.

где-то между совестью и принуждением. Нарушение большинства существующих норм может привести к наказанию. Однако нормы мотивируют субъектов к реализации определенных моделей поведения, не прибегая к угрозе порицания»¹. При этом ученый приходит к выводу, что индивиды, которые следуют установленным в группе нормам, в дальнейшем также склонны соотносить свое поведение с ними и ориентироваться на принципы коллективной рациональности². Соблюдение установленных норм способствует преодолению недоверия и установлению отношений сотрудничества.

В ситуации социальной дилеммы особое значение приобретает следование нормам *справедливости*. Как отмечает Т. Шеллинг, нравственная «сила справедливости» значительно укрепляется силой честного результата, на который стоит обратить внимание, если это заполняет «вакуум неопределенности, который в противном случае мог бы существовать»³. Однако стоит отметить, что в некоторых случаях субъекты могут иметь разные представления о том, что является справедливым. В частности, иногда складывается эгоцентрическое понимание справедливости. Существование подобного понимания справедливости доказали А.Е. Тенбрюнсел и М. Бэйзерман, на работы которых ссылаются Е. В. Дейк, А. П. Вит, Х.А. Вильке, Е. В. де Кводстаньет⁴. Они изучали поведение индивидов в условиях асимметричной ресурсной дилеммы, затрудняющей определение того, что считать справедливым. Полученные результаты позволили ученым сделать вывод, что, сталкиваясь с асимметричным выбором, субъекты конструировали представления о справедливости в контексте собственных эгоистических интересов. Иначе говоря, справедливо то, что выгодно именно им.

¹Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. №. 31. P.177-178.

²Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. №. 31. P.191.

³Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007. С. 96-97.

⁴Dijk E. V., Wit A. P., Wilke H. A. M., Kwaadsteniet de E. W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas // Social Decision-Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by Kramer R.M., Tenbrunsel A.E., Bazerman M. NY, London: Routledge, 2010. P. 52-53.

Однако такая трактовка справедливости – не единственно возможная. Например, в условиях асимметрии достатка, когда некоторые члены группы обладают более высоким уровнем дохода, чем другие, представление справедливости предусматривает внесение разного вклада в создание общественного блага в зависимости от материального достатка субъектов¹. Таким образом, субъекты, соблюдая нормы группы, берут на себя некие *обязательства и ответственность* за совершенные действия, и тем самым влияют на ожидания других участников взаимодействия². Так, Д. Баллиет доказал, что, когда членов группы связывают обязательства и обещания, они более склонны к сотрудничеству³. Значимость норм обязательности и ответственности подчеркивает и Э. Остром⁴.

Помимо норм справедливости, обязательности и социальной ответственности К. Муздыбаев отмечает и четвертую норму – *реципрокности*, согласно которой «полученную выгоду (и вред) следует возратить в эквивалентном объеме и форме»⁵. Иначе говоря, субъекты в ситуации социальной дилеммы ожидают получить выгоду, эквивалентную своему вкладу.

Обобщая влияние норм, можем предположить, что выбор стратегии поведения в ситуации социальной дилеммы зависит от содержания установленных норм. В частности, следование норме справедливости предрасполагает субъектов к выбору конформной стратегии. Норма социальной ответственности и нормы обязательности служат основанием для демонстрации альтруизма. В свою очередь, нормы реципрокности могут приводить к вариативным решениям, в том числе и конкурентным и даже

¹ Dijk E. V., Wit A. P., Wilke H. A. M., Kwaadsteniet de E. W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas // Social Decision-Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by Kramer R.M., Tenbrunsel A.E., Bazerman M. NY, London: Routledge, 2010. P. 52-53.

² Yamagishi T., Takahashi N. Evolution of Norms without Metanorms // Social Dilemmas and Cooperation / Ed. by U. Shultz, W. Albers, U. Mueller. Berlin: Springer-Verlag, 1994. Pp. 311–326.

³ Balliet D. Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review // Journal of Conflict Resolution. 2010. 54(1) P. 51.

⁴ Ostrom E. Analyzing collective action // International Association of Agricultural Economists. 2010. Vol. 41. № 1. P. 160-161.

⁵ Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С. 116.

агрессивной стратегиям, если индивид претендует на получение большей доли благ на основе сделанных предварительных вложений или других заслуг перед группой.

Действие факторов доверия и соблюдения установленных норм приводит к тому, что взаимодействие субъектов в ситуации социальной дилеммы может быть организовано в соответствии с принципом «молчаливой координации»¹, описанному Т. Шеллингом. Согласно данному принципу, сложные решения могут приниматься субъектами «по умолчанию», без предварительных согласований и договоренностей, на основе антиципации – предвидения возможных моделей поведения партнерами по взаимодействию. Предвидение основывается на том, что субъекты знают о приверженности установленным нормам и доверяют друг другу. В результате их действия становятся предсказуемыми и просчитываемыми без предварительных переговоров и согласований.

Сказанное справедливо и в отношении ситуации социальной дилеммы. Так, Е. В. Дейк, А. П. Вит, Х.А. Вильке, Е. В. де Кводстанъет полагают, что сложные ситуации, такие как социальные дилеммы, могут быть решены «по умолчанию», если субъекты закрепят свои решения в *ясных и недвусмысленных правилах*². В результате, если все субъекты будут применять одни и те же правила, они смогут эффективно решить социальные дилеммы, с которыми сталкиваются. Данное обстоятельство позволило исследователям выдвинуть предположение, что принятие решений в социальных дилеммах можно понять, если учесть влияние принципа равенства, основанного на соблюдении групповых норм и доверии, а также поведения на основе «молчаливой координации».

Фактор доверия взаимодействует с другими переменными, например, с уровнем информированности субъектов о репутации партнеров по

¹ Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007. С. 74.

² Dijk E. V., Wit A. P., Wilke H. A. M., Kwaadsteniet de E. W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas // Social Decision-Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by Kramer R.M., Tenbrunsel A.E., Bazerman M. NY, London: Routledge, 2010. P. 50-51.

взаимодействию. Например, как отмечает П. Даус, *информированность* участников дилеммы о моральных нормах группы способствует сотрудничеству¹. Эту же идею развивает и П. Коллак. Он подчеркивает, что для кооперации необходимо, чтобы взаимодействующие субъекта располагали знанием о том, как они вели себя в прошлом. В частности, ученый полагает, что если участники взаимодействия не располагают информацией друг о друге, выборе поведенческих стратегий в прошлом, то они склонны к тому чтобы вести себя эгоистично². В свою очередь, знания о поведении в соответствии с принципами морали в прошлом, например, помощь другими, участие в благотворительных акциях способствует кооперации, по крайней мере, на начальных этапах сотрудничества³. Таким образом, имеющиеся знания выступают в качестве фактора, способствующего выбору субъектов стратегии поведения в соответствии принципами коллективной рациональности⁴.

Тем не менее, субъекты подчас вынуждены решать социальные дилеммы, находясь среди незнакомых людей, с которым не установлены доверительные отношения, а решения принимаются анонимно. В данном случае ключевым фактором выбора стратегии экономического поведения становится *социальная неопределенность*, которая вызвана отсутствием «надежной информации о том, как поведут себя все участники при возникновении социальной дилеммы»⁵. Как отмечает социолог М.Ф. Глухова, «категория неопределенности характеризует ситуации, в которых отсутствуют конкретные характеристики, подлежащие оценке в количественных и качественных измерениях»⁶. Иначе говоря, принимая

¹Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. №. 31. P. 188.

²Kollock P. Social dilemmas: the anatomy of cooperation // Annual review of sociology. 1998. №. 24. P.196.

³ Simpson B., Harrell A. Hidden Paths from Morality to Cooperation: Moral Judgments Promote Trust and Trustworthiness // Social Forces. 2013. Vol. 91. № 4. P. 1545.

⁴ Utz S., Ouwerkerk J. W., Van Lange P. A. M. What is smart in a social dilemma? Differential effects of priming competence on cooperation // European Journal of Social Psychology. 2004. № 34. P.319.

⁵Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С. 112.

⁶Глухова М.Ф. Управление социозащитными ресурсами в условиях неопределенности // Вестник ПАГС . 2014. № 6 (45). С.5.

решение о распределении общественного блага, индивиды не располагают знанием о том, какую стратегию предпочтут другие игроки. Анонимность принятия решения усугубляет эту ситуацию и заставляет вести себя более осторожно, опасаясь перерасходовать ресурс, находящийся в общественном пользовании. В свою очередь, обсуждение ситуации дилеммы и возможных решений приводит к снижению неопределенности и возможности выбрать конкурентную стратегию, воспользовавшись информацией об альтруистическом выборе других участников, или даже избрать агрессивную стратегию. Это обосновывается также низким уровнем доверия в группе.

Некоторые исследователи, например, М.Дж.А. Тезелар, П. Ван Ланге и Я.В. Оверкеркер отмечают, что возникновению социальной неопределенности способствует так называемый «шум». Посредством данной метафоры обозначается «расхождение между преднамеренными и фактическими результатами, полученными партнерами по взаимодействию, вследствие допущенных непреднамеренных ошибок»¹. Например, даже если человек намерен вовремя прийти на встречу, его действия могут быть искажены непреднамеренными ошибками, например, неверно выбранным маршрутом или аварией, которые в конечном итоге вынуждают его опоздать. В данном случае окружающие могут воспринять его как необязательного и непунктуального человека. Таким образом, из-за возникающих «шумов» доверие субъектов друг к другу и готовность к сотрудничеству может снизиться. Однако М.Дж.А. Тезелар, П. Ван Ланге и Я.В. Оверкеркер отмечают, что негативные последствия действия «шума» могут быть относительно легко преодолены посредством общения, при помощи которого разъясняются намерения партнеров по взаимодействию, что способствует кооперации².

В свою очередь, М.Ю. Барбашин дает более глубокое понимание неопределенности, сопровождающей решение социальной дилеммы. В

¹Tazelaar M. J. A., Van Lange P. A. M., and Ouwerkerk J. W. How to Cope With "Noise" in Social Dilemmas: The Benefits of Communication // Journal of Personality and Social Psychology. 2004. Vol. 87. No. 6. P.857-858.

²Там же. P.845.

частности, ученый полагает, что она возникает в результате того, что индивиды сталкиваются с вариантами решения, которые выглядят одинаково рациональными, предпочтения – с трудом поддаются иерархизации, а время на принятие решений – ограничено. В данном случае неопределенность преодолевается посредством учета мотивации и идентичности взаимодействующих субъектов. По мнению М.Ю. Барбашина, «четкая самоидентификация позволяет игроку заранее оценить возможные шансы на рынке социальных транзакций и сформулировать институциональную стратегию, которая максимизирует матчинг»¹. Фактически, речь в данном случае идет о социальной неопределенности, которая связана с невозможностью в полной мере антиципировать действия других участников взаимодействия. В свою очередь, обладая информацией о том, кто вовлечен в распределение общих ресурсов или выработку коллективного блага, субъекты способны прогнозировать их действия.

Таким образом, такие факторы как доверие, групповая идентичность, нормы и возможность коммуникации влияют на принятие решений индивидом в ситуации социальной дилеммы с точки зрения принципов коллективной рациональности. Когда человек полностью зависим от группы, он попадает также и в зависимость от общественного мнения, которое сложилось в ходе обсуждения ситуации дилеммы. В подобных обстоятельства возможно возникновение феномена «огруппления мышления», который находит проявление в склонности субъектов формировать мнение в русле сложившихся групповых стандартов и способности пожертвовать собственной независимостью и ослаблять контроль над своими поступками².

¹Барбашин М.Ю. Дилеммы выбора в условиях неопределенности и институциональные стратегии социальных агентов в теории игр (на примере марьяжа) // Гуманитарный ежегодник. 13 / отв. ред. Ю.Г. Волков. - Ростов н/Д., М.: Социально-гуманитарные знания, 2014. С.228-229.

²Dijk E. V., Wit A. P., Wilke H. A. M., Kwaadsteniet de E. W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas // Social Decision-Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by Kramer R.M., Tenbrunsel A.E., Bazerman M. NY, London: Routledge, 2010. P. 50-51.

Нельзя исключать и того, что в ситуации социальной дилеммы на выбор субъектом стратегии экономического могут оказывать влияние одновременно несколько переменных¹. Например, Э. Остром утверждает, что в небольшой, однородной группе, члены которой имеют возможность общаться друг с другом «лицом к лицу» и строят взаимодействие на основе установленных норм поведения, затраты на согласование коллективных интересов, как правило, невелики и вероятность того, что субъекты сдержат свои обещания высока. В результате участники ситуации социальной дилеммы будут совершать действия, направленные на сохранение общего ресурса. И, наоборот, в большой гетерогенной группе, в которых невозможно организовать общение «лицом к лицу» и использовать информацию об опыте взаимодействия в прошлом, субъекты склонны к реализации краткосрочных материальных интересов и к быстрому расходованию имеющегося общего ресурса. В таких группах необходимо применение дополнительных мер, стимулирующих стремление к сотрудничеству.

Третья группа факторов представлена мерами регулирования, которые стимулируют выработку коллективной рациональности и предпочтение просоциальных стратегий поведения. Среди них: меры вознаграждения и наказания, применяемые в отношении субъектов экономического поведения, введение квот на потребление ресурсов и установление фиксированных минимальных взносов в создание коллективного блага, правила и нормы, регулирующие потребление ресурсов.

Для того чтобы направлять действия субъектов экономического поведения в пользу создания общего блага и сократить объемы потребления ресурсов отдельными индивидами или организациями, вводятся различные *квоты и налоги*, контроль за выполнением которых, является одной из важнейших задач государственного аппарата². При несоблюдении установленных квот и нарушениях при уплате взносов и налогов,

¹Ostrom E. Analyzing collective action //International Association of Agricultural Economists. 2010. Vol. 41. № 1. P. 163.

² Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. №. 31. P.174.

государственные институты вынуждены вводить меры наказания, такие как санкции. *Санкции* - это принудительные меры, направленные на изменение поведения субъекта. Они могут распространяться как на отдельных индивидов, так и на группы, а также общество в целом.

Значимость наказаний в качестве регулятора поведения субъектов в ситуации социальной дилеммы подтверждена в ходе экспериментальных исследований. В частности, П. Даус доказал, что вероятность сотрудничества повышается, если члены группы обладают возможностью наказать тех, кто нарушает установленные правила взаимодействия¹. На начальных этапах взаимодействия санкции за нарушение правил часто бывают незначительными. Например, субъект может получить выговор. Однако повторное нарушение правил может повлечь более серьезные последствия вплоть до изгнания из группы и отстранения от возможности использовать общий ресурс. Санкции нередко зависят от особенностей ситуации, в которой находился субъект в момент принятия решения. Например, П. Коллок отмечает, что «даже благонамеренный человек может нарушить правила, когда сталкиваются с необычной ситуацией или чрезвычайными трудностями»². Жесткое наказание может оттолкнуть человека от создания общего блага, вызывая более серьезные проблемы.

В качестве самостоятельного фактора выбора стратегии поведения в ситуации социальной дилеммы выступает *характер санкций*. Так, проведенные исследования показывают, что материальные санкции, в том числе за отказ от кооперативного поведения, способствуют высокому уровню сотрудничества даже среди потенциальных «безбилетников». Однако, как отмечает П. Коллок, полностью решить проблему отказа от сотрудничества в производстве общественного блага с помощью санкций не предоставляется возможным. По мнению ученого, «даже при наличии тщательно проработанной системы внутреннего мониторинга и наказания конфликты в

¹Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. №. 31. P.186.

²Kollock P. Social dilemmas: the anatomy of cooperation // Annual review of sociology. 1998. №. 24. P.206.

группах неизбежны».¹ В частности, санкции не снимают полностью проблему «безбилетника», то есть намерения отдельных субъектов получить доступ к общественному благу без внесения собственного вклада.

В связи с этим необходимо введение дополнительных мер контроля. Например, Р. Коллинз, ссылаясь на работу М. Хехтера, отмечает, что «вознаграждения больше способствуют солидарности, чем наказания, поскольку угроза наказания создает предпосылки недоверия и является стимулом для того, чтобы скрывать свое поведение от наблюдения»². Вознаграждения выступают стимулом кооперативного поведения в ситуации социальной дилеммы. Ссылаясь на работу М. Олсона, П. Коллок отмечает, что в целях поощрения сотрудничества необходимо использовать «селективные стимулы» для внесения средств в общественное благо. Например, любой человек может смотреть общественное телевидение, но только подписчики получают бонусы в виде дисконтных карт или эксклюзивного доступа к закрытым каналам³. Зарубежные полевые исследования показали, что селективные стимулы в виде денежных вознаграждений выступают эффективными мерами в разрешении ситуации дилеммы управления ресурсами, например, связанной со снижением потребления воды⁴.

Стоит отметить, что применение мер вознаграждения и наказания субъектов экономического поведения может быть сопряжено с трудностями. Для того чтобы наградить или наказать тех, кто нарушает достигнутые договоренности и установленные правила, нужно, прежде всего, иметь возможность контролировать их. Данная задача трудна для выполнения, если речь идет о большой гетерогенной группе, члены которой рассредоточены в пространстве. Однако даже если задача по осуществлению контроля выполнима, сами по себе наказания и вознаграждения сопряжены с

¹Там же. Р.205.

²Коллинз Р. Четыре социологических традиции. М.: Территория будущего, 2009. С. 318.

³Kollock P. Social dilemmas: the anatomy of cooperation // Annual review of sociology. 1998. №. 24. Р.205.

⁴Там же.

затратами для контролирующего субъекта. Иногда затраты на меры контроля и санкции могут превышать выигрыши, собранные в результате применения вознаграждений и наказаний.

Таким образом, по мнению П. Коллока, члены группы должны иметь доступ к «дешевым механизмам»¹ регулирования поведения членов общества. Например, неофициальная критика «безбилетников» может помочь избежать больших затрат. Исследователь убежден, что основной контроль должен осуществляться через правовую институциональную систему, благодаря которой расходы на мониторинг и применение санкций будут не столь существенными². В свою очередь, Р.М. Даус анализирует действия полиции и судебной системы, направленные на поддержание установленных в обществе правил и норм. По мнению ученого, они могут рассматриваться в качестве эффективных средств регулирования поведения индивидов³. Иначе говоря, контроль над поведением субъектов в ситуации социальной дилеммы должен осуществляться силами социальных институтов.

Отметим, что размер группы также влияет на исполнение санкций. Так, в малых группах субъекты больше склонны к сотрудничеству, поскольку за их поведением наблюдают другие участники взаимодействия. В результате им проще вознаграждать друг друга за соблюдение правил и наказывать – за отказ от сотрудничества. Также не будет ошибкой предположить, что система санкций в данном случае работает за счет механизма сдерживания и предотвращать выбор тех стратегий поведения, которые способны нарушить сложившиеся нормы.

Завершая анализ факторов, можем сделать вывод, что на экономическое поведение человека в ситуации социальной дилеммы оказывают влияние многочисленные факторы, действующие, *во-первых*, на уровне группы и регулирующие социальную интеракцию участников

¹Там же. Р.206.

²Kollock P. Social dilemmas: the anatomy of cooperation // Annual review of sociology. 1998. №. 24. Р.205.

³Dawes R. M. Social dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980. №. 31. Р.175.

социальной дилеммы. Во-вторых, их влияние связано с субъектными характеристиками участников социальной дилеммы. В-третьих, к числу важных факторов принадлежат меры регулирования экономического поведения. Действие перечисленных факторов связано с конструированием матрицы выигрышей и потерь, лежащей в основе социальной дилеммы.

Стоит отметить, что общие положения теории социальных дилемм требуют конкретизации, в зависимости от того, о какой сфере идет речь. В качестве одной из общественно значимых сфер выступает жилищно-коммунальное хозяйство, функционирование которого связано с решением социальных дилемм общественного блага.

1.4. Экономическое поведение субъекта в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ

Анализ экономического поведения в сфере ЖКХ необходимо предварить рассмотрением понятия *общественного блага*.

Задача экономики состоит в том, чтобы удовлетворять потребности индивидов посредством материальных благ, созданных с минимальными затратами. Однако на создание некоторых благ требуются усилия и затраты, которые непосильны для отдельного человека, и только совместные действия разных акторов, зачастую под влиянием координирующих мер государственных институтов, могут привести к подобному результату. Блага, которые приносят коллективную выгоду, называются общественными.

Впервые понятие общественного блага ввел американский экономист П. Самуэльсон в 1954 году, охарактеризовав их как блага, которые все потребляют сообща. Поскольку эти блага доступны всем, необходим механизм, который регулировал бы их восполнение¹. Согласно М. Олсону, «общественное благо определяется как товар или услуга, которые удовлетворяют требованию: если их потребляет любой индивид X_i из группы

¹Самуэльсон П. Экономика / пер. с англ. Севастополь: Ахтиар, 1995. – 384 с.

$X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$, то их могут потреблять и все остальные члены группы»¹. А. Смит называл общественные блага «полезными для общества в целом»².

Существуют разные *виды* общественного блага.

В зависимости от *территориальной границы* можно выделить международные, общенациональные и местные общественные блага.

К *международным* экономисты относят те блага, которые «доступны либо нескольким странам, либо всем жителям планеты, это может быть международная безопасность, борьба с экологическими проблемами».³ Функционирование институтов государственной власти, таких как армия, полиция и других, обеспечивает создание коллективного блага на *национальном уровне*. Общественные блага могут обеспечиваться на *региональном и местном* уровнях, как, например, работа общественного транспорта, благоустройство города. Исследователь Д.В. Дядунов выделяет особый вид общественных благ – *локальные*⁴. В данном случае выгоды от получаемых благ концентрируются на небольшой территории.

Экономисты С.В. Головин и Ю.К. Князев выделяют *материальные и нематериальные* общественные блага. К материальным благам они относят «конкретные объекты, создаваемые государством или обществом и используемые всеми желающими преимущественно бесплатно (парки, библиотеки, учебные заведения, больницы)»⁵. К нематериальным общественным благам относятся создаваемые «государством условия безопасной и упорядоченной жизни граждан независимо от их личных желаний и готовности платить на эти цели налоги (оборонеспособность страны, внутренняя безопасность граждан и защита их конституционных

¹Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995. С.12.

²Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической мысли. М. : Эксмо, 2007. С. 675-676.

³50 лекций по микроэкономике. том 2. Спб. : Экономическая школа, 2000. С.397.

⁴Дядунов Д.В. Локальные общественные блага – теоретический базис категории «муниципальный заказ» // Экономические науки. – 2014. - №8 (117).- С. 29

⁵Головин С.В., Князев Ю.К. Общественные интересы и публичные блага // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2012. № 2. Том 18. С.213-214.

прав; управляемость страной в целом и разными сферами жизнедеятельности общества)»¹.

Обобщая приведенные определения и классификации, можем выделить следующие *свойства*, характеризующие общественные блага.

Во-первых, как отмечали В.Я. Ельмеев и Е.Е. Тарандо, общественному благу свойственна *неисключаемость*. Иначе говоря, они доступны широкому кругу субъектов и отдельные индивиды не могут быть отстранены от его использования².

Во-вторых, потребление этого блага *не предполагает соперничества, конкуренции*. Общественные блага направлены на удовлетворение коллективных интересов его потребителей³. Более того, расширение количества потребителей способно увеличить общественную полезность блага. Например, посещение городской библиотеки повышает значимость и востребованность подобного рода учреждений.

В-третьих, в рамках современной экономической теории общественные блага трактуются как предоставляемые в распоряжение всего сообщества, то есть потребляемые коллективно на *некоммерческой основе* (независимо от оплаты).⁴ Вместе с тем, нельзя не согласиться также и с тем, что если потребители общественного блага одновременно вовлечены в его создание, то оно не только не исчерпывается, но и поддерживается и даже прирастает. Например, готовность граждан оплачивать проезд в общественном транспорте не только способствует признанию его социальной значимости по сравнению с личными автомобилями. Увеличение пассажиропотока способствует сохранению установленного тарифа, не приводит к увеличению платы за проезд, сохраняет возможность пользоваться общественным транспортом впредь.

¹Головин С.В., Князев Ю.К. Общественные интересы и публичные блага // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2012. № 2. Том 18. С.213-214.

²Ельмеев В.Я., Тарандо Е.Е. Общественные блага и социализация собственности // Экономическая социология. 1999. № 1. С. 41.

³Микроэкономика: практический подход (ManagerialEconomics): учебник. – 2-е изд., испр./ под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. – М.: КНОРУС, 2005. С. 54-55.

⁴Там же. С. 55.

В-четвертых, обеспечение коллективного блага зачастую требует не только участия его потребителей, но и определенного *социального регулятора*, чаще всего, государственного, который позволяет организовать потребление так, чтобы благо сохранило и общественную значимость, и неисчерпаемость. Кроме того, осуществление функций государственного управления обеспечивает неисключаемость и неконкурентность общественного блага.

Ключевой характеристикой общественных благ, которая находится в фокусе диссертационного исследования, выступает то, что создание и распределение общественного блага связано с решением *социальной дилеммы*.

Возникновение дилеммы обусловлено тем, что как справедливо отмечает О. Бем-Баверк, ценность блага связано с его полезностью¹. Иначе говоря, субъект стремится получить выгоду от его потребления. Однако стоит отметить, что такие свойства общественных благ, как несоперничество и общедоступность, позволяют потребителям уклоняться от выполнения закрепленных за ним обязательств по созданию и поддержанию блага. За счет этого субъект способен увеличить получаемую выгоду: он ничего не вложил, но получил столько, сколько и все остальные. Подобная ситуация может стать поводом для конфликта, так как одни члены общества вкладывают средства в создание блага, а другие не делают этого, однако пользуются им. В результате потребители общественного блага оказываются перед выбором: стоит ли делать вклад в создание общего ресурса или можно воспользоваться благом, созданным другими.

В этом случае субъекты сталкиваются с *социальной дилеммой общественного блага*, ключевая особенность которой заключается в распределении между субъектами затрат на создание общего ресурса. В результате каждый из них мотивирован избежать затрат или минимизировать их в надежде на то, что остальные участники ситуации сделают вклад в

¹Бем-Баверк Е. Основы ценности хозяйственных благ / Пер. с англ. М.: ДиректмедиаПаблшинг, 2008. С. 84.

коллективное благо в полном объеме. Иначе говоря, она предрасполагает к эгоистической рациональности в экономическом поведении.

Доктор экономических наук Сухарев О.С. предлагает два решения проблемы субъектов, которые отказываются делать вклад в создание общественного блага. *Первый* состоит в том, что найти способ лишить их возможности пользоваться благом. Однако в данном случае нарушается принцип неисключаемости. *Второй* – заставить платить за создание блага всех «потребителей»¹. Ключевая роль в реализации этих мер отводится *государственным институтам*, которые применяют принуждение для выработки просоциального поведения². Ведь из-за феномена «фрирайдерства»³ («проблемы безбилетника») общественное благо может быть потеряно. Дж. Р. Коммонс определяет государство как институт коллективного действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия⁴. Задача государства заключается также и в том, чтобы уменьшить или даже избежать появления так называемых экстерналий, то есть своего рода негативного побочного эффекта, связанного с созданием общественного блага. При помощи контроля и взимания налогов правительство стремится их устранить. Эту функцию государства особо отмечает Г. Таллок⁵.

Таким образом, задача по созданию и распределению общественного блага отдана на откуп государству. Оно контролирует процесс производства и поддержания общественных благ за счет взимания налогов с физических и юридических лиц. Налоги обязательны и собираются принудительным путем. Они выступают источником производства общественных благ⁶.

¹ Сухарев О.С. Институциональный анализ производства общественных благ // TERRA ECONOMICUS. 2013. Т. 11. №1. С. 67.

² Нуреев Р. М. Теория общественного выбора. Курс лекций. М. : ГУ ВШЭ, 2005. С.73.

³ Рубинштейн А. Я. К теории рынков опекаемых благ // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2011. № 5. С.300.

⁴ Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т.10. № 3. С. 70.

⁵ Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. – М.: Изд-во Институт Гайдара, 2011 – 224 с.

⁶ Садовникова Е.А. Парадоксы общественных благ // Современные исследования социальных проблем. 2011. Т. 8. №4. С.7.

Однако, помимо принудительного внешнего воздействия со стороны государства общественное благо может создаваться и за счет добровольного участия субъектов в такой оплате. При этом значимая роль в формировании у субъектов подобных установок отводится реализации принципа *справедливости*.

Так, по мнению американского философа Дж. Ролза, основой для формирования просоциальных альтруистических установок выступает *социальная справедливость*¹. При этом ученый исходит из предположения, что справедливость рассматривается с позиций соблюдения *честности* в распределении ресурса. Иначе говоря, справедливое распределение воспринимается как честное и не вызывает возражения у членов группы. Таким образом, социальная справедливость способствует установлению правил кооперации в ситуации дилеммы общественного блага. Однако, как отмечает Л.А. Ефимова, «формальная справедливость» зависит от «благополучия отдельных членов общества и отношения между ними»². Эту же мысль разделяет Ф. Коуэлл, подчеркивая, что полезность, получаемая одним субъектом, может зависеть от полезности, полученной другими участниками взаимодействия, а также их мотивации. В частности, он отмечает, что «цели потребителя могут либо моделироваться на основе косвенных наблюдений - поведения на рынке, либо базироваться на каких-то априорных представлениях»³. Иначе говоря, он рассматривает благополучие отдельного индивида (или домохозяйства) в контексте индивидуальных представлений относительно социального благополучия. Как следствие, потребители общественного блага могут расходиться в понимании того, что считать справедливым. В подобной ситуации даже внесение равных взносов в создание общего ресурса или получение равной доли блага может быть воспринято как несправедливое, если в ситуации

¹Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: НГУ, 1995. – 532 с.

²Ефимова Л.А. Особенности функции общественного благополучия в экономической системе России // Финансы и кредит. 2015. №2. С. 59.

³Коуэлл Ф. Микроэкономика. Принципы и анализ: учебник / Фрэнк Коуэлл [пер. с англ.] – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. С.97.

социальной дилеммы взаимодействуют разные по благосостоянию субъекты. В результате как справедливый может рассматриваться и неравный вклад отдельных субъектов на фоне равного доступа и наоборот. Для установления нормативов вклада субъектов в создание общественного блага и получения доступа к нему на основе принципов справедливости и честности необходимо действие государственных институтов, которые смогли бы примирить субъективные представления отдельных участников социально-экономических отношений.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что «общественные блага выполняют функцию формирования стабильности в социуме, играют основную роль в стратегическом планировании развития общества»¹. Государство контролирует эту сферу, создавая условия для поддержания и распределения общественных благ.

Вместе с тем, несмотря на регулирующую функцию государства, решение о выборе стратегии решения социальной дилеммы общественного блага принадлежит участникам социального взаимодействия. Проблема выбора субъектами определенных установок в отношении распределения благ и ресурсов в экономике общественного сектора имеет первостепенное значение и одновременно выступает одной из труднейших проблем в смысле разработки каких-либо приемлемых способов ее решения из-за процессов, которые лежат в основе коллективного выбора. Дж. Стиглиц так определяет это понятие: «Коллективный выбор - это такой выбор, который общество должно сделать сообща, например, в вопросах правовой структуры, военной системы, расходов на другие общественные товары и т.д.»². Основная трудность в данном случае связана с принятием индивидами одного общего решения относительно какой-либо проблемы.

¹ Попов Е., Кац И. Социально-экономическая адаптация сектора общественных благ в регионах России // Общество и экономика. 2014. №5. С. 126.

² Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. С. 20.

Наглядно такую ситуацию можно описать на примере выработки решений в сфере ЖКХ¹.

Проблема состояния ЖКХ в настоящее время является одной из наиболее острых и не может не привлекать внимания ученых, в том числе, проводящих исследования в области экономической социологии. Согласно результатам опроса Фонда «Общественное мнение», направленного на определение протестного потенциала в российском обществе, одна из наиболее часто называемых респондентами причин массовых митингов и протестных акций связана с высокими тарифами на услуги ЖКХ и недостатками в работе жилищно-коммунального хозяйства.² По данным ВЦИОМ, 7% россиян называют высокие цены на ЖКХ в качестве одной из проблем, наиболее важных для страны в целом.³ В связи с этим тема реформы ЖКХ в целом и особенности экономического поведения субъектов в этой сфере требует тщательного рассмотрения и изучения.

Экономисты Е.П. Дятел, Э.Ф. Подылина, Н.В. Гломолзина и Я.П. Силин рассматривают ЖКХ «как хозяйственный комплекс, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры жилых, вспомогательных и иного рода зданий, создающий удобства и комфортность проживания и нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг»⁴. Приведенное определение позволяет сделать вывод, что эффективное функционирование жилищно-коммунального сектора жизненно важно как для страны в целом, так и для отдельных субъектов. ЖКХ формирует непрерывный поток жилищных услуг, которые удовлетворяют многочисленные потребности⁵. Жилище

¹ Сиваев С.Б., Либоракина М.И. Местное самоуправление и реформа жилищно-коммунального хозяйства // Общественные науки и современность. 2004. № 3. С. 39.

² Протестные настроения: Уровень недовольства властями и готовность протестовать. 22 января 2017 г. [Электронный ресурс]. URL: http://fom.ru/obshchestvo/11090#tab_03 (дата обращения 29.01.2017).

³ Проблемный фон страны: итоги года. Пресс-выпуск 3277. 28.12.2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116014> (дата обращения 29.01.2017).

⁴ Дятел Е.П., Подылина Э.Ф., Голомолзина Н.В., Силин Я.П. Экономическая природа жилищно-коммунальных услуг // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. №2 (34). С.69.

⁵ Елисеев В.Н., Ермишина А.В. Факторы и перспективы модернизации коммунальной экономики России // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т.9. № 3-2. С. 43.

соединяет в себе социальные и экономические функции. Наличие жилья сопряжено с удовлетворением потребности в безопасности. В свою очередь, невозможность купить жилье рассматривается россиянами как важная составляющая проблемного фона страны: 3% опрошенных ВЦИОМ респондентов воспринимают жилищную проблему как значимую для страны в целом¹. Недвижимое имущество рассматривается так же как один из надежных способов их инвестирования².

Вместе с тем, важно не только наличие жилья, но эффективное функционирование сферы услуг по его содержанию. Доктор экономических наук Е.А. Каменева определяет жилищно-коммунальную услугу как деятельность, которая имеет или не имеет «материального воплощения, основанная на взаимодействии производителя и потребителя по поводу содержания общего имущества в многоквартирном доме, а также организации холодного и горячего водоснабжения, водоотведения, электроснабжения, газоснабжения и отопления в частном секторе и в рамках управления многоквартирными домами»³. Потребитель ЖКУ получает не только ресурсы, но и комфорт, связанный с их оказанием, что подтверждает их высокую социальную значимость. Регулярность платежей, вносимых потребителями, объясняется постоянным характером предоставления жилищно-коммунальных услуг.

В контексте темы диссертационного исследования особое значение приобретает тот факт, что *услуги в сфере ЖКХ могут быть рассмотрены как общественное благо*⁴. Например, данную точку зрения разделяют А.Н. Ряховская и Ф.Г. Таги-Заде, основываясь на общественно полезном

¹Проблемный фон страны: итоги года. Пресс-выпуск 3277. 28.12.2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116014> (дата обращения 29.01.2017).

²Малкина М.Ю., Щулепникова Е.А. Анализ состояния и тенденций рынка жилой недвижимости в Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 20. С. 3.

³Каменева Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений в ЖКХ. // Финансы и кредит. 2010. № 22. С.7-8.

⁴ См, например, Елисеев В.Н., Ермашина А.В. Факторы и перспективы модернизации коммунальной экономики России // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т.9. № 3-2. С. 43-47; Дятел Е.П., Подылина Э.Ф. Жилищно-коммунальное хозяйство России как агент производства общественных благ // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. 2 (21).С.6.

характере деятельности в коммунальной сфере, обезличенном и коллективном характере потребления коммунальных услуг¹. Отмечая низкую изменчивость спроса и социальную важность жилищно-коммунальных услуг, С. Югаз считает, что подход к ним как общественным благам необходим для создания эффективной системы регулирования коммунальной сферы². В свою очередь, Л.А. Комиссарова доказывает, что спектр жилищно-коммунальных услуг можно отнести к *смешанным общественным благам*³. Подобное определение жилищно-коммунальных услуг основывается на том, что можно выделить, с одной стороны, собственно *коллективные услуги*, направленные на удовлетворение потребностей всего населения, например, такие как состояние общего имущества многоквартирного дома, освещение придомовой территории. С другой стороны, речь может идти и об индивидуальных услугах, направленных на удовлетворение потребностей отдельного потребителя – это, например, холодное и горячее водоснабжение, отопление.

Определение ЖКХ как общественного сектора⁴ основывается, *во-первых*, на *нерыночных способах производства* и распределения жилищно-коммунальных услуг. Е.П. Дятел и Э.Ф. Подылина приводят пример предоставления жилищно-коммунальных услуг с целью развития территорий с неблагоприятными природно-климатическими условиями, поскольку рынок не справляется с задачей по их освоению и благоустройству.⁵ Кроме того, в данном случае жилищно-коммунальные услуги могут предоставляться по тарифам, которые существенно ниже рыночных.

¹Ряховская А.Н., Таги-Заде Ф.Г. Коммунальные услуги — общественное благо // Жилищное и коммунальное хозяйство. 2004. № 12. С. 3–6.

²Ugaz S. A Public Goods Approach to Regulation of Utilities // Discussion Paper. 2001. № 9. P. 2–3.

³Комиссарова Л.А. Природа жилищно-коммунальных услуг как социально значимого общественного блага // Вестник НГИЭИ. 2014. №11 (42). С.58.

⁴Елисеев В.Н., Ермишина А.В. Факторы и перспективы модернизации коммунальной экономики России // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т.9. № 3-2. С. 43-47

⁵Дятел Е.П., Подылина Э.Ф. Жилищно-коммунальное хозяйство России как агент производства общественных благ // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. 2 (21).С.6.

Во-вторых, отмечается *социальная ориентировать* подобных услуг. Отмеченная характеристика находит отражение в предоставлении социального жилья малоимущим, действии государственных программ поддержки населения по оплате услуг, введении субсидий на оплату жилья для малоимущих, предоставлении других льгот для отдельных категорий граждан, регулирование тарифов ЖКХ.

В-третьих, перечисленные особенности предусматривают значимую *роль государственного регулирования* в предоставлении жилищно-коммунальных услуг. Например, перечисленные выше социальные программы вводятся и регулируются государством.

В-четвертых, услуги ЖКХ соответствуют критерию *неисключаемости*. Будучи предоставлены одному лицу, они могут быть предоставлены другим без исключения. Как подчеркивают Е.П. Дятел и Э.Ф. Подылина, жилищно-коммунальные услуги предоставляются всем гражданам без ограничения, так как «обеспечение населения услугами есть основа жизнедеятельности населения и территорий»¹.

Таким образом, обобщая приведенные характеристики услуг ЖКХ, можем сделать вывод, что все они оказываются общедоступными, независимо от того, вносят за них плату или нет. Вместе с тем, справедливо и другое: обеспечение уровня этих услуг зависит от готовности потребителей регулярно перечислять установленные платежи. В результате в сфере ЖКХ могут возникать дилеммы общественного блага, поскольку отдельные потребители жилищно-коммунальных услуг могут уклоняться от их оплаты, считая, что и без их вложений достаточное количество других людей оплатят потребление воды, вывоз мусора и т.д. Это порождает проблему неплательщиков - людей, пользующихся жилищно-коммунальными услугами

¹Дятел Е.П., Подылина Э.Ф. Жилищно-коммунальное хозяйство России как агент производства общественных благ // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. 2 (21). С.6.

бесплатно, будучи обязанными платить за них¹. Как следствие задача по созданию и распределению жилищно-коммунальных услуг как общественного блага требует не просто поиска мер по решению проблемы неплательщиков, но и выработки механизмов, позволяющих свести к минимуму вредные последствия проявления частных интересов, когда каждый потребитель действовал бы в соответствии с принципами кооперативной, нежели эгоистической рациональности.

В качестве одного из таких механизмов выступает участие жильцов многоквартирных домов не только в потреблении и оплате жилищно-коммунальных услуг, но и в процессе *управления общим имуществом*. Подобная практика получает распространение и в нашей стране². Как отмечает Е.С. Шомина, «до недавнего времени все это было некоторой “теорией”, когда вдруг оказалось, что все городское имущество, включая наши дома – нашу недвижимость, давно поделено, и мы – жители – сами должны не только своей собственностью «владеть», но и нести за нее ответственность, в том числе управлять ею»³. Она убеждена, что самоорганизация жителей – это важнейшее достижение, позволяющее, с одной стороны, снизить нагрузку на государственные институты в сфере ответственности за жилищный фонд. С другой стороны, самоорганизация дает возможность жителям самим принимать решения в отношении своей собственности. В свою очередь государство обязано создать условия для обучения правильному ведению собственниками процесса управления имуществом, что может способствовать решению проблемы «безбилетника». Е.С. Шомина описывает три формы самоорганизации. Первая свойственна жителям домов со смешанной формой собственности, когда некоторые квартиры приватизированы, в то время как другие остаются в собственности муниципалитетов. При этом не создаются товарищества собственников

¹Каменева Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений в ЖКХ. - Финансы и кредит. 2010. № 22. С. 11.

²Ряховская А.Н. Теория крайностей в действии: внедрение саморегулирования в ЖКХ // Проблемы современной экономики. 2011. № 1. С.260-263.

³Шомина Е.С. Наша дом, наша улица. Пермь: ОТ и ДО, 2011. С.16.

жилья (ТСЖ). Вторая форма – жилищные кооперативы. Третья – товарищества собственников жилья¹. Можем предположить, что социальная дилемма окажется особенно острой и будет разрешаться в направлении выбора эгоистических стратегий, в том числе стратегии «безбилетника», в рамках первой формы самоорганизации – в домах со смешанной формой собственности, поскольку интересы жильцов будут наиболее различаться. В свою очередь, вторая и третья формы самоорганизации предрасполагают к выбору стратегии поведения в соответствии с принципами кооперативной рациональности не только за счет близости интересов собственников жилья, но и действия социальных регуляторов, таких как размер группы, идентификация, наличие коммуникации и других.

Сделанное предположение подтверждается замечаниями О.В. Хархордина о значимой роли ТСЖ в качестве производителя общественных благ в сфере ЖКХ². В частности, ученый поднимает проблему «границ собственности», за которую готовы нести ответственность жильцы многоквартирных домов. Он полагает, что для среднестатистического жителя крупного или малого города восприятие собственности ограничивается территорией квартиры. В свою очередь, придомовая территория, подъезды, лифты не рассматриваются им в качестве таковой. В связи с этим отношение к внешнему виду и техническому состоянию строения оказывается безразличным. Исключение составляют дома с формой самоорганизации в виде ТСЖ. В данном случае один из собственников жилья выступает активистом создания самого ТСЖ и назначается ответственным председателем. При этом жильцы могут контролировать его активность и требовать реальной, а не мнимой эффективности. В данном случае можно ожидать, что именно возможность контролировать свои средства, самостоятельно распоряжаться ими может мотивировать жильцов делать вклады в создание общего блага и скорее всего сформирует социальные

¹ Там же. С.17.

² Хархордин О.В. Куда идет теория практик: поворот к материальности // Социологические исследования. 2012. №11. С. 27.

установки добровольного участия индивидов в такой оплате, решая социальную дилемму в сфере ЖКХ в пользу коллективной рациональности.

Одной из важных задач в сфере ЖКХ, связанной с производством и распределением общественных благ, является выполнение Программы капитального ремонта жилищного фонда. Как отмечают, А.Н. Пыткин и Г.М. Зарипова, «по состоянию на 2013 г. средний уровень износа жилищного фонда в Российской Федерации составил порядка 60% (в некоторых регионах до 80%). Примерно одна треть основных фондов находится за пределом нормативных сроков эксплуатации. Объем финансовых средств, необходимых на восстановление коммунальной инфраструктуры, – 4,1 трлн. руб»¹. По мнению М.А. Глазырина, сложившаяся ситуация способствует увеличению угроз экономической безопасности как в самой сфере ЖКХ, так и во всей системе экономической безопасности территории². Одна из мер, принятая для изменения сложившейся ситуации, связана с привлечением к проведению капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах собственников жилья на условиях государственного софинансирования.

В последнее время в Жилищном Кодексе РФ регулярно происходят изменения, связанные с решением проблемы капитального ремонта многоквартирных домов, наиболее позднее из которых внесено Федеральным законом РФ от 25.12.2012г. №271-ФЗ³. Согласно нововведению работы по капитальному ремонту теперь финансируются за счет средств фонда капитального ремонта, который формируется из взносов собственников квартир.

¹Пыткин А.Н., Зарипова Г.М. Современные аспекты реформирования ЖКХ // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: экономика. 2014. № 1 (7). С. 72.

²Глазырин М.А. Детерминанты экономической безопасности в сфере ЖКХ // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 2 (48) С. 31- 34.

³ О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации: 25.12.2012 № 271-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139776/ (дата обращения 09.02.2017).

Минимальный размер ежемесячного взноса на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме каждый регион устанавливает самостоятельно. При этом предусматриваются два способа накопления средств. Первый предполагает перечисление взносов на специальный счет конкретного дома. Второй - перечисление взносов на капитальный ремонт на счет регионального оператора¹. Если собственники квартир в многоквартирном жилом доме выберут второй вариант сбора средств, тем самым вкладывая деньги в «общий котел», то за счет количества пайщиков может быть собрана бóльшая сумма за более короткий срок, однако ее будет невозможно контролировать в полном объеме. В свою очередь, перечисление средств на специальный счет дома предполагает, что у собственников жилья появляется возможность самостоятельно управлять финансовыми ресурсами и расходовать их. Однако при этом может увеличиться время сбора денег на капитальный ремонт общего имущества многоквартирного дома. Также можно ожидать появление категории собственников, которые откажутся от перечисления взносов. Несмотря на то, что закон обязателен, они могут уклоняться от уплаты, тем самым накапливая долги, что приведет к негативным последствиям не только по отношению к социально ответственным гражданам, но и к государству. В связи с этим вероятно возникновение конфликта между индивидуальными и коллективными интересами собственников жилья. Если индивидов, уплачивающих взносы, будет мало, то общественное благо в виде капитального ремонта дома может быть утрачено. Таким образом, ситуация, возникшая в связи с вступлением в силу закона, который регулирует проведение капитального ремонта в многоквартирных домах, может восприниматься собственниками как содержащая противоречие между индивидуальными и общественными интересами.

¹ Маслей С.Э. Правовое регулирование финансирования и проведения капитального ремонта общего имущества многоквартирного дома // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2015. № 4 (45). С. 77-86.

Существуют различные стратегии поведения индивида в ситуации социальной дилеммы. Они были подробно рассмотрены в разделе 1.3 данной главы. В их числе - кооперативная, конформная, конкурентная, максиминная и агрессивная стратегии. По нашему мнению, все они могут быть выбраны субъектами экономического поведения для решения дилеммы общественного блага, связанной с проведением капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов. Однако остается открытым вопрос, какую стратегию выберут собственники квартир: просоциальную или эгоистическую.

По нашему мнению, на выбор стратегии поведения влияет, прежде всего, тип социальной дилеммы. Дилемма общественного блага характеризуется тем, что участники должны распределить между собой затраты. Как подчеркивает Р. Коллинз, расходы кажутся людям выше, если им надо вычесть их из того, что у них уже есть, а не из того, что они смогут получить в будущем¹. В результате базовая матрица выигрышей и потерь, лежащая в основе дилеммы общественного блага, сама по себе предрасполагает к выбору эгоистических стратегий поведения.

Другой фактор связан с материальным положением субъектов². В случае социальной дилеммы общественного блага в сфере капитального ремонта собственникам квартир для начала необходимо накопить средства, чтобы в дальнейшем отремонтировать свой дом. По этой причине им нужно сначала «отдать» средства в фонд или на специальный счет, чтобы потом получить выгоду. Можно предположить, что если субъекта уровень дохода достаточно высок, то он будет склонен выбрать коллективные интересы, направленные на получение выигрышей в долгосрочной перспективе. Если низкий – то он скорее всего предпочтет интересы индивидуальные и выберет эгоистическую стратегию.

¹Коллинз Р. Четыре социологических традиции. М.: Территория будущего, 2009. С. 168.

² Овчинникова, Н. В., Киселев, И. Ю. Сбор средств на капремонт многоквартирных домов как дилемма общественного блага // Социальные и гуманитарные знания. Том 1. 2015. № 3 (3). С. 206.

Также с ожиданиями собственников квартир в многоквартирных жилых домах связан такой фактор как очередность дома на ремонт. В частности, закон Ярославской области предусматривает определение двух очередей проведения капитального ремонта. В первую очередь входят дома, которые будут отремонтированы в ближайшее время (примерный интервал 2015-2023 года), во вторую очередь - те, которые будут отремонтированы в долгосрочной перспективе (примерные интервалы 2024-2033; 2034-2043)¹². Очередность ремонта определяется продолжительностью эксплуатации и оценкой технического состояния дома³. Можно предположить, что собственники, проживающие в квартирах домов, включенных в первую очередь на проведение ремонта, будут охотнее уплачивать взносы, так как они ожидают получить выигрыши быстро, потому что интервал между вложением средств и результатом, в виде капитального ремонта, небольшой. Для жильцов домов, включенных во вторую очередь на проведение ремонта, срок ожидания будет более продолжительным, в связи с чем начинают работать дополнительные риски, связанные с возможностью переезда, смерти собственника, или обесцениванием денег. Как следствие, благо, ради которого осуществляются вложения, может быть не получено. В связи с этим у собственника квартиры могут возникнуть опасения, что его вложения окажутся напрасными. В такой ситуации возникает мотивация выбрать эгоистическое стратегии поведения.

Стоит отметить, что данная реформа предполагает, что участниками ситуации социальной дилеммы становятся не только собственники жилья, но

¹ О внесении изменения в постановление Правительства области от 31.12.2013 № 1779-п [Электронный ресурс]: постановление Правительства Ярославской области: 30.12.2016 № 1361-п. URL: http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=8&Itemid=112 (дата обращения 02.02.2017).

² Об утверждении порядка применения критериев очередности осуществления капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах [Электронный ресурс]: постановление Правительства Ярославской области: 31.12.2013 № 1778-п. URL: http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=114 (дата обращения 02.02.2017).

³ Об отдельных вопросах организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Ярославской области [Электронный ресурс]: закон Ярославской области: 28 июня 2013 № 32-з. Ст.4. С. 2-3. URL: http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=114 (дата обращения 02.02.2017).

и государство, которое принимает участие в софинансировании ремонта, а также Региональный фонд содействия капитальному ремонту, ТСЖ, кооперативы. По нашему мнению, их взаимодействие в значительной степени опосредовано фактором доверия жильцов тем институтам, которые собирают и тратят средства на капитальный ремонт. Доверие мотивирует собственников квартир делать вложения, согласно принятому закону, и соответственно, выбирать просоциальную стратегию поведения.

Таким образом, стратегии поведения в данной ситуации социальной дилеммы общественного блага, связанной с обеспечением капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, будут определяться следующими переменными: типом социальной дилеммы, уровнем материального положения собственника жилья, включенностью дома в первую или вторую очередь на капитальный ремонт, осведомленностью деталями данной реформы и доверием к институтам, исполняющим данный закон.

В Ярославле программа капитального ремонта многоквартирных домов работает больше двух лет. В связи с этим необходимо выяснить, как относятся жители города к этому закону и какие стратегии экономического поведения реализуют. Для этого нами было проведено социологическое исследование, направленное на изучение стратегий поведения жителей Ярославля в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта, а также выявление факторов, которые влияют на их выбор.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1:

1. Экономическое поведение, рассматриваемое в рамках социологических подходов, связано с различными социальными стимулами, не обязательно соответствует критериям рациональности и осуществляется под влиянием социальных регуляторов.

2. Экономическое поведение субъекта может быть связано с решением социальной дилеммы, которая связана с совершением субъектом выбора между удовлетворением своих личных интересов и обеспечением общего благополучия группы или общества в целом. Субъект может предпочесть одну из двух стратегий экономического поведения: эгоистическую, которая направлена на максимизацию индивидуального блага отдельного субъекта, или просоциальную, которая отдает приоритет повышению общего блага.

3. Выбор субъектом экономического поведения в ситуации социальной дилеммы определяется тремя группами факторов. Первая группа факторов представлена субъектными характеристиками (личностные, социально-психологические и социально-демографические) участников социальной дилеммы. Они задают иерархию индивидуальных потребностей, которые стремятся реализовать субъекты в ситуации социальной дилеммы. Вторая группа факторов действует на уровне группы и регулирует социальную интеракцию участников социальной дилеммы. В их числе социальная идентичность, внутригрупповое доверие, коммуникация, размер группы, нормы внутригруппового взаимодействия, социальная неопределенность. Третья группа факторов представлена мерами регулирования, которые стимулируют выработку коллективной рациональности и предпочтение просоциальных стратегий поведения. Среди них: меры вознаграждения и наказания субъектов экономического поведения, введение квот на потребление ресурсов и установление фиксированных минимальных взносов в создание коллективного блага, правила и нормы, регулирующие потребление ресурсов.

4. Весь спектр жилищно-коммунальных услуг можно отнести к общественным благам. Определение ЖКХ как общественного сектора основывается на нерыночных способах производства и распределения жилищно-коммунальных услуг, их социальной ориентированности, неисключаемости потребителей от доступа к подобным услугам.

5. Система мер по обеспечению проведения капитального ремонта многоквартирных домов, регламентируемая Федеральным законом РФ от 25.12.2012г. №271-ФЗ, может восприниматься собственниками квартир как содержащая в себе социальную дилемму общественного блага. Согласно закону, капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов должен проводиться за счет средств фонда капитального ремонта, который формируется из взносов собственников квартир. Несмотря на то, что взносы являются обязательными, отдельные владельцы квартир могут уклоняться от уплаты, тем самым накапливая долги, тем самым общественное благо в виде капитального ремонта дома может быть утрачено.

ГЛАВА 2. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТА В СИТУАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕММЫ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА В СФЕРЕ ЖКХ

2.1 Описание процедуры исследования

Формулировка, обоснование, характеристика проблемы:

В Ярославле больше года реализуется система мер, которая в соответствии с Законом № 32-з «Об отдельных вопросах организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Ярославской области», предусматривает внесение собственниками квартир ежемесячных сборов на капитальный ремонт.

Принятие нового закона вызывает как одобрение, так и негативные установки жителей Ярославля. Подобная ситуация сложилась вследствие того, что собственники квартир оказались в ситуации решения социальной дилеммы. В частности, им предстояло сделать выбор между двумя стратегиями поведения: просоциальной и эгоистической. Первая предполагает ориентацию на коллективные интересы, направленные на создание общего блага, а вторая – индивидуальные. От выбора той или иной стратегии зависит эффективность нового закона.

В связи с этим представляется актуальным изучить факторы выбора стратегий поведения в ситуации социальной дилеммы общественного блага, связанной со сбором средств на капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов. Полученные результаты позволят выработать рекомендации для стимулирования выбора индивидами просоциального поведения.

Объект: собственники квартир в многоквартирных жилых домах города Ярославля.

Предмет: факторы, влияющие на выбор собственниками квартир стратегии поведения в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ.

Цель: изучить стратегии поведения собственников квартир в многоквартирных домах в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ и выяснить факторы, определяющие их выбор.

Задачи:

1) изучить экономическое поведение субъектов, связанное с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, как сопряженное с решением социальной дилеммы общественного блага;

2) установить степень информированности населения города Ярославля о Законе 32-з «Об отдельных вопросах организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Ярославской области»;

3) определить отношение собственников квартир к Закону 32-з;

4) выявить готовность собственников квартир делать ежемесячные взносы на капитальный ремонт;

5) сравнить отношение собственников квартир к закону и установку на готовность делать ежемесячные взносы на капитальный ремонт в зависимости от социально-демографических факторов, уровня доходов, очередности дома на проведение капитального ремонта, уровня доверия институтам, реализующим Закон 32-з.

5) на основе полученных результатов разработать рекомендации по стимулированию просоциальных стратегий экономического поведения в рассматриваемой ситуации социальной дилеммы общественного блага

Гипотезы:

1. Экономическое поведение субъектов, связанное с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, подчиняется логике решения социальной дилеммы общественного блага.

2. Ведущими факторами, обуславливающими выбор стратегии экономического поведения по сбору средств на проведение капитального ремонта многоквартирных домов, выступают: материальное положение субъектов, их брачный статус и ситуационная неопределенность, сопровождающая создание и распределение общественного блага.

Гипотезы проверены в ходе эмпирического социологического исследования, включающего три этапа.

На первом этапе проведено авторское социологическое исследование, в ходе которого изучено отношение жильцов многоквартирных домов к Закону Ярославской области от 28.06.2013 № 32-з (N= 408). Исследование проведено весной 2014 г. в период, когда закон еще не вступил в силу. Выборочная совокупность репрезентативна генеральной совокупности – собственникам квартир в многоквартирных жилых домах. В результате удалось выявить существующие ожидания от закона, основные опасения, связанные с его реализацией¹.

На втором этапе проведено авторское социологическое исследование, «Уплата взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме как разрешение социальной дилеммы общественного блага» (N=600). Выборочная совокупность репрезентативна генеральной совокупности – собственникам квартир в многоквартирных жилых домах. Исследование проведено методом анкетирования в период с 1 марта по 1 июля 2015 г. Оно позволило изучить отношение собственников квартир к закону и определить их готовность перечислять ежемесячные взносы на капитальный ремонт, спустя год после вступления закона в силу².

На третьем этапе проведено экспертное интервью с председателями ТСЖ многоквартирных домов Ярославля и представителем Регионального фонда содействия капитальному ремонту многоквартирных домов

¹ Овчинникова Н.В. Дилемма общественного блага в сфере ЖКХ // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. № 3 (39). – Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского. 2015. – С. 143-149.

² Овчинникова Н.В. Центрифуга ЖКХ: изучение поведения граждан // Общественно-политический журнал «Власть». 2016. № 1. С. 124-128.

Ярославской области. Исследование проведено в июне 2016 г. (N=7). Полученные результаты позволили верифицировать установленные закономерности и разработать рекомендации по сопровождению реализации закона¹.

1 этап:

Тип исследования: выборочное социологическое исследование.

Стратегия проведения исследования – интенсивная, описательная.

Характеристики выборочной совокупности: выборочную совокупность составили 408 человек – собственники квартир в многоквартирных домах всех районов города Ярославля (68 человек от каждого района).

Характеристика метода исследования: анкетный опрос.

Исследование проводилось путем прямого опроса, когда анкеты заполнялись анкетером.

Анкета содержала пять блоков. Вопросы первого блока позволили выявить степень информированности респондентов о новом законе. Второй блок вопросов направлен на выявление и описание установок граждан, связанных с реализацией Закона № 32-з, и готовность к оплате взносов на капитальный ремонт. Третий блок анкеты содержал вопросы, ответы на которые определили оценку возможности появления протестных настроений в городе, связанных с реализацией новой реформы. На основе вопросов четвертого блока проводился анализ влияния субъективно оцениваемого респондентами технического состояния дома на отношение и установки респондентов относительно Закона № 32-з. Пятый блок вопросов выявлял социально-демографические характеристики респондентов и уровень их дохода.

Тип выборки: кластерная выборка.

¹ Овчинникова Н.В. Капитальный ремонт как социальная дилемма в оценках экспертов // Социальные и гуманитарные знания. 2016. Том 2, № 4. С. 298-304.

Из общего списка домов, включенных в региональную программу капитального ремонта общего имущества на сайте Регионального фонда содействия капитальному ремонту по Ярославской области, были выбраны многоквартирные дома, относящиеся к г. Ярославлю и исключены все остальные. Из получившегося списка домов были отобраны многоквартирные дома, включенные в первую очередь на капитальный ремонт (обозначены кодом 1) и дома, включенные во вторую очередь (обозначены кодом 0). К первой очереди относятся дома, которые будут отремонтированы в ближайшее время (примерный интервал 2015-2023 года), Ко второй очереди – дома, которые будут отремонтированы в долгосрочной перспективе (примерные интервалы 2024-2033; 2034-2043). Затем из списка домов с кодом 1 были отобраны многоквартирные дома, которые вошли в выборочную совокупность и для них из списка домов с кодом 0 были подобраны пары по очередности на капитальный ремонт по принципу формирования пары.

В выбранных домах для отбора респондентов использовался простой сплошной отбор.

Математико-статистическая обработка результатов проведена с помощью программы SPSS for Windows посредством составления таблиц сопряженности с применением критериев непараметрической статистики хи-квадрат Пирсона.

2 этап:

Тип исследования: выборочное социологическое исследование.

Стратегия проведения исследования – интенсивная, описательная.

Характеристики выборочной совокупности: выборочную совокупность составили 600 человек – собственники квартир в многоквартирных домах, которые представляли все районы города Ярославля: Дзержинский, Ленинский, Фрунзенский, Красноперекоский, Заволжский и Кировский. В ходе обработки данных выявились такие анкеты, в которых респонденты отмечали, что не знают такого закона, им не

приходят квитанции, либо не являются собственником квартиры. Такие опрашиваемые не попадали в выборку. Поэтому для дальнейшего анализа были отобраны 553 анкеты.

Характеристика метода исследования: анкетный опрос.

Исследование проводилось путем прямого опроса, когда анкеты заполнялись анкетером.

Для проведения опроса была разработана анкета. Анкета содержала шесть блоков. На основе вопросов первого блока проводился анализ степени информированности респондентов относительно закона. Второй блок был направлен на выявление отношения к новой реформе. Вопросы третьего блока позволяли выяснить удовлетворены ли респонденты состоянием дома. Заинтересованность проблематикой капитального ремонта (куда отчисляются средства, участвовали ли в собрании и др.) выявлял четвертый блок вопросов. Пятый блок анкеты содержал вопросы, ответы на которые определили уровень протестных настроений, связанных с реализацией закона о капитальном ремонте. Шестой блок вопросов позволил выявить социально-демографические характеристики респондентов и уровень дохода. Таким образом, содержание анкеты является достаточным для эмпирической проверки гипотез исследования.

Тип выборки: кластерная выборка.

Из общего списка домов, включенных в региональную программу капитального ремонта общего имущества на сайте Регионального фонда содействия капитальному ремонту по Ярославской области, были выбраны многоквартирные дома, относящиеся к г. Ярославлю и исключены все остальные. Из получившегося списка домов были отобраны многоквартирные дома, включенные в первую очередь на капитальный ремонт (обозначены кодом 1) и дома, включенные во вторую очередь (обозначены кодом 0). К первой очереди относятся дома, которые будут отремонтированы в ближайшее время (примерный интервал 2015-2023 года), Ко второй очереди – дома, которые будут отремонтированы в долгосрочной

перспективе (примерные интервалы 2024-2033; 2034-2043). Затем из списка домов с кодом 1 были отобраны многоквартирные дома, которые вошли в выборочную совокупность и для них из списка домов с кодом 0 были подобраны пары по очередности на капитальный ремонт по принципу формирования пары.

В выбранных домах для отбора респондентов использовался простой сплошной отбор.

Математико-статистическая обработка результатов проведена с помощью программы SPSS for Windows посредством составления таблиц сопряженности с применением критериев непараметрической статистики хи-квадрат Пирсона.

3 этап:

Тип исследования: выборочное социологическое исследование.

Стратегия проведения исследования – интенсивная, описательная.

Характеристики выборочной совокупности: выборочную совокупность составили 7 человек - председатели ТСЖ многоквартирных домов Ярославля, представляющие все районы города и представитель Регионального фонда содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области.

Характеристика метода исследования: экспертное интервью.

Для проведения опроса был разработан топик-гайд, который содержал два блока вопросов. Вопросы первого позволили выявить отношение и установки экспертов относительно Закона № 32-з. Второй блок вопросов предназначен для выяснения мнения экспертов относительно доминирующих стратегий поведения жильцов многоквартирных домов в ситуации дилеммы капитального ремонта. Полученные результаты позволили верифицировать результаты, полученные в ходе второго этапа исследования.

Тип выборки: кластерная

Для отбора экспертов были проанализированы списки ТСЖ, опубликованные на сайте ГИС-ЖКХ¹. Из них были выделены по два ТСЖ на каждый район города. Затем в ходе телефонного разговора с председателями ТСЖ отобраны те, которые решили принять участие в опросе.

На основании обработки и анализа результатов, полученных в ходе трех этапов исследования, выявлены следующие характеристики экономического поведения субъектов в ситуации социально дилеммы капитального ремонта.

2.2 Отношение субъектов к проблеме в сфере ЖКХ как социальной дилемме общественного блага

Для проверки *гипотезы 1*, согласно которой экономическое поведение субъектов, связанное с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, подчиняется логике решения социальной дилеммы общественного блага, проанализированы ответы респондентов, характеризующие их информированность о Законе 32-з и отношении к нему. Проверка гипотезы осуществлялась на основе результатов, собранных в ходе второго этапа исследования в 2015 г (см. приложение 1). Полученные данные сопоставляются с результатами анкетного опроса, проведенного в ходе первого этапа исследования в 2014 г.

В 2014 г. опрошены мужчины (44,1%) и женщины (55,9%) в возрасте 18-24 (11%), 25-34 (15,9%), 35-44 (19,4%), 45-59 (24,5%) до 60 лет и старше (28,7%), представляющие различные социальные категории, в большинстве своем специалистов/служащих (22,5%), рабочих (19,4%) и пенсионеров/инвалидов (27,9%). В основном, это люди с полным высшим (39,2%), либо средним специальным образованием (30,4%), со средним уровнем дохода. Больше половины опрошенных охарактеризовали свое

¹ ГИС ЖКХ. Информационная система жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс]. URL: http://gis-zkh.ru/Upravlyayushchiye_kompanii/gorod-yaroslavl/1 (дата обращения 02.02.2017).

материальное положение в соответствии со следующими формулировками: «на одежду и обувь им хватает, но не хватает на крупную бытовую технику» (36,3%), и «на крупную бытовую технику хватает, но не можем купить новую машину» (27%).

В 2015 г. опрошены мужчины (36%) и женщины (64%) в возрасте 18-24 (5,1%), 25-34 (17,4%), 35-44 (23,5%), 45-59 (26,0%) до 60 лет и старше (26,8%), представляющие различные социальные категории, в большинстве своем специалистов/служащих (30%), рабочих (18,3%) и пенсионеров/инвалидов (27,5%). В основном, это люди с полным высшим (44,7%), либо средним специальным образованием (34,2%), со средним уровнем дохода. Больше половины опрошенных охарактеризовали свое материальное положение в соответствии со следующими формулировками: «на одежду и обувь им хватает, но не хватает на крупную бытовую технику» (31,5%), и «на крупную бытовую технику хватает, но не можем купить новую машину» (26,2%).

В ходе исследования, проведенного в 2015 г., установлено, что большинство жителей Ярославля информированы о содержании закона (64,7%). Однако выделились и такие группы респондентов, которые отвечали на этот вопрос «что-то слышал» и «слышу впервые». Результаты представлены в *таблице 1*. По сравнению с 2014 годом (35,8%) уровень информированности вырос почти в два раза.

Таблица 1.

Знаете ли Вы о введении закона, предусматривающего с 2014 года обязательные ежемесячные взносы на капитальный ремонт? (в %)

	После вступления в силу закона о капитальном ремонте	До вступления в силу закона о капитальном ремонте

Хорошо знаю	64,7	35,8
Что-то слышал	29,5	38,7
Слышу впервые	5,8	25,2

$$\chi^2_{(df=2)} = 291,9; p < 0,01^1$$

В основном респонденты узнали о введении нового закона о капитальном ремонте общего имущества в многоквартирном доме из СМИ (30,2%), от старосты дома (23,9%), от управляющей компании (15,9%) и от соседей (14,3%).

Комплекс мер, связанных с реализацией Закона 32-з в г. Ярославле, предполагал включение многоквартирных домов в первую или вторую очередь на капитальный ремонт. В связи с этим для опроса отобраны респонденты, проживающие в домах, которые включены в первую (53%) и вторую (47%) очередь на проведение ремонта. Однако почти половина опрошенных в обеих группах (48,5%) не знают об этой очередности. Результаты представлены в *таблице 2*.

Таблица 2.

Знаете ли Вы, когда будет проводиться капитальный ремонт дома, в котором Вы живете? (в %)

	После вступления в силу закона о капитальном ремонте
Знаю, в скором времени	7,6
Знаю, не так скоро	16,6
Знаю, очень долго ждать	22,4
Не знаю	48,5
Затрудняюсь ответить	4,9

$$\chi^2_{(df=4)} = 334,5; p < 0,01$$

¹ Здесь и далее значение χ^2 приведено для частотного распределения ответов на вопрос, заданный в ходе второго этапа исследования в 2015 г.

Большинство опрошенных не знают о том, как проверить количество средств, которые удалось собрать жильцам конкретного дома. Результаты представлены в *таблице 3*. В частности, собственники квартир не осведомлены, что подобную информацию можно найти на официальном сайте Регионального фонда содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области¹.

Таблица 3.

Знаете ли Вы как проверить начисления по дому? (в %)

	После вступления в силу закона о капитальном ремонте
Да, знаю	20,3
Не знаю, но хотелось бы узнать	41,0
Не знаю, мне это не к чему	38,5
Затрудняюсь ответить	0,2

$$\chi^2_{(df=3)} = 238,6; p < 0,01$$

Почти половина опрошенных (49,2%) не знают о том, куда поступают средства, отчисляемые на капитальный ремонт. Результаты представлены в *таблице 4*.

Таблица 4

**Знаете ли Вы, куда поступают средства, отчисляемые на
капитальный ремонт вашего дома? (в %)**

Да, знаю, в Региональный фонд	24,2
-------------------------------	------

¹ Материалы. Как проверить начисления по дому? [Электронный ресурс].
URL:http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=15 (дата обращения 06.02.2017)

содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области	
Да, знаю, на специальный счет, владельцем которого является ТСЖ	14,8
Да, знаю, на специальный счет, владельцем которого является жилищный кооператив или иной специализированный потребительский кооператив	4,9
Да, знаю, на специальный счет, владельцем которого является региональный оператор	3,6
Нет, не знаю	49,2
Другое (банк в городе Воронеже)	1,4
Затрудняюсь ответить	1,5

$$\chi^2_{(df=7)} = 899,5; p < 0,01$$

В Региональный фонд содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области отчисления производят 24,2 % опрошиваемых, на специальный счет, владельцем которого является ТСЖ – 14,8%. Большинство собственников квартир (20,5%) согласны с выбранным способом накопления средств на капитальный ремонт, 11,8% - не согласны, а 19,5% затруднились дать ответ.

Способ накопления средств устанавливался на собраниях собственников квартир, которые проводились во всех районах, во всех домах весной 2014 года. Респондентам был задан вопрос: «Было ли проведено общее собрание собственников для выбора вариантов хранения денежных средств на капитальный ремонт вашего дома?». Ответы оказались следующими: 59,1% опрошиваемых отметили, что собрание проводилось,

13,4% - что не проводилось и 27,1% затруднились дать ответ. Участие в собрании принимало лишь 36,7% ($\chi^2_{(df=2)} = 183,8$; $p < 0,01$).

Таким образом, результаты, отраженные в таблицах 1-4, позволяют сделать вывод, что, хотя респонденты оценивают свою информированность относительно закона как высокую, они не располагают знаниями о деталях его реализации. В частности, большинство респондентов не знают, куда поступают их средства на капитальный ремонт. В результате они не могут их контролировать. Низкий уровень информированности оказывает влияние на отношение респондентов к закону и готовность перечислять ежемесячные взносы на капитальный ремонт по тарифу, который установлен в Ярославле.

Полученные ответы респондентов позволяют сделать вывод, что отношение к закону, регламентирующему сбор и расходование средств на капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов, отрицательное. Результаты представлены в *таблице 5*.

Таблица 5

Как вы относитесь к закону? (в %)

	После вступления в силу закона о капитальном ремонте	До вступления в силу закона о капитальном ремонте
Положительно	11,0	13,5
Скорее положительно	16,1	14,2
Отрицательно	28,9	36,5
Скорее отрицательно	17,9	21,1
Нейтрально	20,6	12,3
Затрудняюсь ответить	5,4	2,5

$$\chi^2_{(df=5)} = 108,2; p < 0,01$$

Установлено, что как в 2014 году до вступления закона в силу, так и в 2015 г. опрошенные, характеризуя свое отношение к закону, чаще выбирали

ответ «отрицательно» и «скорее отрицательно»: 46,8% в 2015 г. и 57,6% - в 2014 г. В свою очередь, доля ответов, обозначающих положительное отношение, осталась неизменной. В 2014 г. «положительно» и «скорее положительно» к закону относилось 27,7% опрошенных; в 2015 г. – 27,1%.

Более полное представление об отношении респондентов к закону, регламентирующему сбор и расходование средств на капитальный ремонт, можно составить на основе анализа ответов, отражающих согласие с утверждениями о разных аспектах новой реформы. Результаты представлены в *таблице 6*.

Таблица 6

**Скажите, пожалуйста, в какой степени вы согласны с
нижеприведенными суждениями? (в %)**

	Согласен	Скорее согласен	Скорее не согласен	Не согласен	Затрудняюсь ответить	Нет ответа	χ^2
1. Считаю закон необходимым и своевременным, учитывая состояние жилого фонда в городе.	27,1	23,9	23,1	15,7	9,4	0,7	$\chi^2 = 169,6$ $p < 0,01$
2. Считаю закон необходимым и важным, однако, опасаясь, что собранные средства будут истрачены не по назначению.	38,7	32,4	12,3	10,5	6,0	0,2	$\chi^2 = 390,0$ $p < 0,01$
3. Считаю, что закон не сможет эффективно функционировать в сложившейся системе ЖКХ	36,2	28,4	14,1	6,1	14,3	0,9	$\chi^2 = 294,9$ $p < 0,01$
4. Считаю, что закон не нужен, меня устраивала прежняя система оплаты капитального ремонта.	28,0	23,5	19,7	11,4	16,6	0,7	$\chi^2 = 155,0$ $p < 0,01$
5. Опасаюсь, что пока дойдет очередь до капитального ремонта моего дома, собранные деньги обесценятся, и на ремонт их не хватит	44,1	23,3	11,2	7,4	13,2	0,7	$\chi^2 = 391,4$ $p < 0,01$
6. Считаю, что закон несправедливо обязывает платить за благополучие	27,3	26,4	20,6	9,2	15,7	0,7	$\chi^2 = 177,2$

других жильцов							$p < 0,01$
7. Считаю, что закон позволит оплачивать расходы на капитальный ремонт жилья, которые непосильны для отдельных жильцов	21,0	24,6	19,0	13,0	21,2	1,3	$\chi^2 = 120,7$ $p < 0,01$
8. Считаю, что жильцы сами должны отвечать за состояние общего имущества, а не государство.	17,0	24,1	16,6	32,5	8,9	0,9	$\chi^2 = 204,5$ $p < 0,01$

Представленные в таблице результаты позволяют сделать вывод о том, что опрошенные воспринимают инициативу, предполагающую участие всех собственников квартир в сборе средств на капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов, как необходимую для решения проблемы ремонта жилого фонда в городе. Подобную точку зрения разделяют 51% опрошенных. Они «согласны» или «скорее согласны» с тем, что закон необходим и своевременен, учитывая состояние жилого фонда города. В основном (67,1%) респонденты не удовлетворены состоянием своего дома. Но 34,5% отметили, что дому нужен капитальный ремонт; 30,9% - что частичный. Удовлетворены состоянием своего дома 32,5% опрошенных. При этом 45,6% полагают, за счет обязательных взносов со всех собственников жилья будет собрана необходимая сумма на дорогостоящий капитальный ремонт общего имущества многоквартирного дома. Также 41,1% собственников считают, что жители города должны разделить бремя расходов на содержание жилья. Отмеченные социальные установки более ярко выражены в ответах респондентов, зафиксированных в ходе опроса в 2014 г. Согласие с отмеченными утверждениями, выразили 55,1%, 64,7% и 45,5% опрошенных соответственно.

Полученные результаты позволяют выявить просоциальную ориентацию жителей города относительно новой реформы, которая выражается в объединении и равномерном распределении затрат для получения общего блага. М. Олсон ссылается на мнение А. Ф. Бентли, который считал, что именно групповые интересы являются основной движущей силой общества.

Значение имеют лишь общие интересы группы, а не выгоды и потери отдельных индивидов¹. С другой стороны, собственники квартир полагают, что, перечисляя взносы на капитальный ремонт, они вынуждены платить за благополучие других жильцов (53,7% по результатам опроса 2015 г. и 56,6% - 2014 г.). При этом 49,1% респондентов «не согласны» и «скорее не согласны» с утверждением о том, что жильцы сами должны отвечать за состояние общего имущества, а не перекладывать это на государство.

Таким образом, опрошенные признают значимость коллективного блага в виде возможности оплачивать капитальный ремонт из общего фонда. Вместе с тем, они подчеркивают также и значимость собственных эгоистических интересов, рассматривая как несправедливое обременение жильцов расходами на капитальный ремонт.

Респонденты уверены, что капитальный ремонт многоквартирных жилых домов должны оплачивать собственники, но при участии государства (47,6%). При этом 35% опрошенных полагают, что ответственность за финансирование подобных работ должна быть целиком возложена на государство. Только 11% опрашиваемых убеждены, что оплачивать ремонт должны «собственники жилья, это их прямая обязанность». Результаты представлены в *таблице 7*.

Таблица 7

Кто, по Вашему мнению, должен оплачивать капитальный ремонт многоквартирных домов? (в %)

	После вступления в силу закона о капитальном ремонте	До вступления в силу закона о капитальном ремонте
Собственники жилья, это их прямая	11	7,4

¹ Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995. С. 165.

обязанность		
Государство	35	39,2
Собственники, но при участии государства	47,6	48,8
Затрудняюсь ответить	6,4	4,6

$$\chi^2_{(df=3)} = 861,08; p < 0,01$$

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что респонденты воспринимают закон, регламентирующий сбор и расходование средств на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах как содержащий конфликт между индивидуальным и коллективным благом. С одной стороны, они видят его положительные стороны (выигрыши), например, что закон позволит оплачивать расходы на капитальный ремонт жилья. С другой стороны, большинство не хотели бы нести индивидуальную ответственность за его исполнение, перечислять ежемесячные взносы и стараются переложить финансирование капитального ремонта на других граждан и государство. Иначе говоря, экономическое поведение субъектов, связанное с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, подчиняется логике решения *социальной дилеммы общественного блага*. Таким образом, *гипотеза 1* нашего исследования подтверждается.

Таким образом, анализируя сложившуюся ситуацию можно прийти к выводу, что собственники осуществляют выбор между двумя основными стратегиями поведения. Первая предполагает получение индивидуальных выигрышей, возникающих в краткосрочной перспективе за счет отказа от ежемесячных платежей, на фоне потерь в долгосрочной перспективе. Они связаны с отсутствием возможности финансировать дорогостоящий капитальный ремонт из общего фонда, поскольку индивидуальные платежи в него не перечислялись. Вторая позволяет рассчитывать на потери в краткосрочной перспективе, равные размеру ежемесячных отчислений на

ремонт. Однако при этом появляются выигрыши в виде средств на ремонт, собранных совместно с другими жильцами.

Тем самым, собственники квартир могут предпочесть реализацию либо коллективных интересов (просоциальная стратегия), либо сделать выбор в пользу индивидуальной рациональности (эгоистическая стратегия). Поэтому, при изучении поведения респондентов в ситуации социальной дилеммы в отношении реформы о капитальном ремонте многоквартирных жилых домов необходимо сначала установить, какой стратегии респондент будет придерживаться – просоциальной или эгоистической.

2.3 Стратегии экономического поведения субъекта в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ

Для определения стратегий рассмотрим, прежде всего, готовность респондентов перечислять ежемесячные взносы на капитальный ремонт по установленному тарифу, субъективно оцениваемую приемлемость величины тарифа и установки на совершение протестных действий, направленных против инициативы финансирования капитального ремонта за счет собственников квартир. Для этого проанализируем результаты анкетирования собственников квартир, проведенного в 2014 и 2015 гг.

По данным двух этапов опроса, проведенного до вступления (2014 г.) и после вступления (2015 г.) закона в силу респонденты демонстрируют установку на внесение ежемесячных взносов на капитальный ремонт. Результаты представлены в *таблице 8* (результаты анкетирования 2014 г.) и в *таблице 9* (результаты анкетирования 2015 г.).

Таблица 8

Планируете ли Вы оплачивать взносы на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме? (в %)

Да, буду платить полную сумму, указанную в квитанции	26
--	----

Буду платить, но не хотелось бы	41,4
Готов платить, но по более низкому тарифу	14,5
Нет, платить не буду	13
Затрудняюсь ответить	5,1

$$\chi^2_{(df=4)} = 161,1; p < 0,01$$

В 2014 г. в период, предшествующий вступлению закона о капитальном ремонте в силу, лишь 26% опрошенных однозначно обозначили готовность перечислять ежемесячные сборы на капитальный ремонт. В то же время, 41,4% отметили, что не хотели бы делать взносы, однако планируют это делать; 14,5% опрошенных выразили готовность платить по более низкому тарифу¹. Неготовность платить отмечали 13% опрошенных.

В 2015 г. после вступления закона в силу 92% опрошенных отметили, что они полностью оплачивают взносы на капитальный ремонт.

Таблица 9

Оплачиваете ли Вы взносы на капитальный ремонт? (в %)

Да, полностью оплачиваю	92,0
Да, оплачиваю, но частично	4,2
Нет, у меня не хватает на это средств	0,7
Нет, не считаю это необходимым	1,3
Затрудняюсь ответить	1,9

$$\chi^2_{(df=6)} = 2734,7; p < 0,01$$

Однако при этом необходимо отметить, что 4,2% оплачивают их частично и 1,3% - не оплачивают взносы, так как не считают это необходимым, а 1,9% опрошенных – затрудняются ответить на данный вопрос. Полученные результаты позволяют сделать вывод, что вступление закона в силу, обозначающее собой государственное регулирование сбора

¹ В 2014 г. был установлен тариф 5 руб. 86 коп. за кв. метр. Примерный размер ежемесячного платежа за 3-комнатную квартиру составлял 380 руб.

средств на капитальный ремонт, в том числе и посредством санкций в виде начисления пени за неуплату взносов, заставило опрошенных отдать предпочтение коллективной рациональности в ситуации описанной социальной дилеммы. Таким образом, респонденты поддерживают прерогативу государства в обеспечении коллективного блага посредством стимулирования просоциального поведения с помощью мер принуждения.

Вместе с тем, мнения относительно размера ежемесячного сбора разделились. Согласно результатам опроса 2015 г., 43% респондентов не согласны с тарифом 6 руб. 37 коп. за квадратный метр и считают его слишком высоким, 32% - согласны с установленным в городе размером взносов. Только 0,9% опрошенных считают, что тариф нужно повысить ($\chi^2_{(df=4)} = 388,5; p < 0,01$).

В ходе опроса респонденты оценивали сумму ежемесячного взноса на капитальный ремонт дома, которую они платят. Результаты представлены в *таблице 10*.

Таблица 10

Оцените, какую сумму ежемесячного взноса на капитальный ремонт дома Вы платите? (в %)

500 и более рублей	10,7
400-499 рублей	11,6
300-399 рублей	30,9
200-299 рублей	23,1
150-199 рублей	5,6
100-149 рублей	1,3
Менее 100 рублей	0
Не плачу за капитальный ремонт	0,4
Затрудняюсь ответить	16,4

$$\chi^2_{(df=8)} = 455,5; p < 0,01$$

Выяснилось, что 30,9% отчисляют сумму в размере от 300-399 рублей, 23,1% - 200-299 рублей. Однако при этом опрошенные хотели бы делать менее ощутимый вклад в фонд капитального ремонта. Результаты представлены в *таблице 11*.

Таблица 11

**Готовы ли Вы ежемесячно отчислять на капитальный ремонт дома,
сумму в размере (в %)**

500 и более рублей	3,1
400-499 рублей	6,7
300-399 рублей	17,7
200-299 рублей	15,2
150-199 рублей	10,5
100-149 рублей	6,7
Менее 100 рублей	17,9
Вообще не готов(а) платить за капитальный ремонт	16,6
Затрудняюсь ответить	5,6

$$\chi^2_{(df=8)} = 135,05; p < 0,01$$

Установлено, что большинство респондентов рассчитывают на более низкий тариф. Например, в то время как большинство опрошенных (30,9%) ежемесячно перечисляют в фонд капитального ремонта 300-399 рублей, готовы делать это и впредь 17,7%; 200-299 рублей в месяц оплачивает 23,1%, а готовы – 15,2%. При этом большинство опрошенных демонстрируют установку перечислять ежемесячно менее 100 рублей (17,9%) или не платить совсем (16,6%), в то время как реально подобные взносы делают 0,4% опрошенных.

Полученные результаты подтверждают вывод о решающей роли государства в стимулировании просоциального поведения в ситуации

социальной дилеммы, связанной с финансированием капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов за счет собственников квартир.

Несмотря на существование негативных установок граждан, связанных с необходимостью перечислять установленные взносы на капитальный ремонт, уровень протестных настроений в данной сфере довольно низкий. Результаты представлены в *таблице 12*.

Таблица 12

Если бы в Ярославле в ближайшее время состоялись митинги, демонстрации и другие акции протеста, против данного закона, то Вы бы приняли или не приняли в них участие?

	После вступления в силу закона о капитальном ремонте	До вступления в силу закона о капитальном ремонте
Принял	6,3	9,6
Скорее всего, принял бы	10,7	14
Скорее всего, не принял бы	15,6	22,3
Не принял	61,1	48,5
Затрудняюсь ответить	6,3	5,6

$$\chi^2_{(df=4)} = 600,4; p < 0,01$$

В акциях протеста против действия данного закона приняли бы участие 6,3% опрошенных, 10,7% скорее всего, приняли бы. Не приняли бы участие 61,1%, скорее всего, не приняли бы – 15,6%. В 2014 г. уровень протестных настроений также был низким. Из тех опрошенных, кто бы принял участие в акциях протеста, 45,4% выбрали такую форму протеста как сбор подписей против действия данного закона, 27,8% - собрание жильцов, 17,5% приняли бы участие в митинге. На вопрос о том «Если бы в Ярославле в ближайшее время прошли митинги, демонстрации и другие акции протеста, связанные с принятым законом, то, как Вы думаете, много или не много людей приняли

бы в них участие?» 42,3% ответили что не много, 28,6% затруднились с ответом, 18,6% считают, что много ($\chi^2_{(df=5)}=457,7$; $p < 0,01$).

Таким образом, несмотря на негативное отношение к закону и наличие установки на снижение взносов на капитальный ремонт или полный отказ от них, опрошенные не готовы протестовать против нововведений в сфере ЖКХ. Вместе с тем, стоит отметить, что взносы на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме с каждым годом могут повышаться, поэтому необходим постоянный контроль ситуации в городе, чтобы избежать роста протестных настроений.

На фоне выявленной общей тенденции в выборе респондентами просоциальной стратегии поведения, необходимо описать также и существующие варианты реализации данной стратегии разными группами опрошенных. Кроме того, важно отметить и то, что полученные результаты позволяют говорить о группах респондентов, предпочитающих эгоистические стратегии. В связи с этим необходимо представить также и их характеристики.

Для решения поставленных задач была составлена классификация стратегий поведения собственников жилья в многоквартирных домах в ситуации социальной дилеммы общественного блага. В ее основе лежат три основания: во-первых, отношение респондентов к закону Ярославской области № 32-З, во-вторых, - фактическое выполнение обязательств по уплате взносов на капитальный ремонт; в-третьих, готовность перечислять взносы по установленному тарифу. Ответы респондентов по перечисленным основаниям были сопоставлены посредством метода логического прямоугольника¹. Результаты представлены в *таблице 13*.

Таблица 13

«Логический прямоугольник» для определения стратегии поведения респондентов в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта

¹ Татарова Г.Г. Методология анализа данных в социологии (введение). – М.: NOTA BENE, 1999. - 224 с.

Стратегия	Отношение к закону*	Уплата взносов на капитальный ремонт**	Готовность платить***	%
«Кооперативная»	+	+	+	12,7
«Конформная»	-	+	0	15,7
«Максиминная» («осторожная»)	-	+	-	24,4
«Конкурентная»	+	+/-	-	10,5
«Агрессивная»	-	-	-	1,3

* положительное, скорее положительное (+) /отрицательное, скорее отрицательное (-)

** да (+) / нет(-) / частично оплачивают (+/-)

*** больше (+) / столько, сколько сейчас (0) / меньше или не платить совсем (-)

Опишем представленную таблицу.

Респонденты, которые относятся к закону положительно и уплачивают установленный взнос на капитальный ремонт, готовы платить больше, реализуют «кооперативную» стратегию, то есть разделяют установку на участие в создании коллективного блага наряду с другими участниками ситуации социальной дилеммы.

Кроме того, они воспринимают закон, регламентирующий сбор средств на капитальный ремонт, как необходимый и своевременный, учитывая состояние жилого фонда в городе (78,5%). При этом они не разделяют утверждение о том, что «Закон не нужен, меня устраивала прежняя система оплаты капитального ремонта» (71,5%). Субъекты, выбравшие «кооперативную» стратегию, полагают, что новая реформа позволит оплачивать расходы на капитальный ремонт общего имущества многоквартирного дома (67,1%). Они осознают и свою ответственность в создании финансовых возможностей для проведения капитального ремонта. В частности, они не считают, что закон несправедливо обязывает платить за благополучие других жильцов. С подобным суждением не согласны 65,7% субъектов, предпочитающих «кооперативную» стратегию. Однако при этом они убеждены, что ответственность за создание коллективного блага

собственники квартир должны разделить с государством (51,4%). Большинство из представителей данной группы принимали участие в общем собрании собственников для выбора вариантов хранения денежных средств на капитальный ремонт их дома (67,3%). Многие (74,3%) полагают, что обязательные взносы на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов - это, скорее, эффективная схема финансирования капремонта (74,3%).

Из приведенного описания следует, что субъекты, выбравшие «кооперативную» стратегию, конструируют матрицу затрат и выигрышей, которые связаны с проведением капитального ремонта, преимущественно с точки зрения выигрышей, получение которых возможно через сотрудничество с другими собственниками квартир. Они разделяют положительные установки и ориентируются на достижение общего блага.

Те, кто отрицательно относятся к закону, однако платят и готовы платить установленный взнос, отнесены к категории субъектов, реализующих *«конформную» стратегию*.

В частности, респонденты, которые предпочли подобную стратегию, считают закон несправедливым, поскольку он обязывает платить за благополучие других жильцов (72,4%). Большинство (66,7%) не считают его и нужным, так как их устраивала прежняя система оплаты капитального ремонта. Кроме того, респонденты связывают новый принцип сбора средств на капитальный ремонт с рисками. В частности, большинство из них опасаются, что пока дойдет очередь до капитального ремонта их дома, собранные деньги обесценятся и на ремонт их не хватит (75,8%) или средства будут истрачены не по назначению (69%). Таким образом, для 60,9% респондентов, обязательные взносы на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов - это, скорее, неэффективная схема финансирования капремонта (60,9%). По их мнению, собственники и государство должны разделить ответственность за финансирование капитального ремонта (49,4%).

Обобщая сказанное, можем сделать вывод, что респонденты, выбравшие конформную стратегию, негативно относятся к реформе капитального ремонта, но по привычке или из-за своей ответственности, будут исполнять все, что устанавливается государством. Готовность следовать предписаниям основывается на опасении применения в отношении них установленных санкций.

«Максиминной» или «осторожной» стратегии следуют субъекты, которые отрицательно относятся к закону и отмечают неготовность платить установленный взнос на капитальный ремонт, но отчисления на капитальный ремонт производят. В дальнейшем они готовы платить, но по более низкому тарифу. Они считают, что закон не нужен, поскольку их устраивала прежняя система оплаты капитального ремонта (72,6%). При этом они исходят из убеждения, что за состояние общего имущества, должно отвечать государство, а не жильцы (58,5%). Связано это, прежде всего с тем, что рассматриваемый закон несправедливо обязывает платить за благополучие других жильцов (78,6%) и что он не сможет нормально функционировать в сложившейся системе ЖКХ (84,4%). Также респонденты опасаются, что собранные средства будут истрачены не по назначению (62,9%), и пока дойдет очередь до капитального ремонта их дома, собранные деньги обесценятся, и на ремонт их не хватит (63,7%).

Уровень протестных настроений в этой группе самый высокий по сравнению с другими: 23,7% опрошенных приняли или скорее приняли бы участие в акциях против действия закона. Из них 52,9% в качестве основной формы протеста выбрали сбор подписей против реформы.

Таким образом, субъекты, выбравшие отмеченную стратегию, не признают выгоду, которую способно принести создание общего фонда средств на капитальный ремонт. В результате они стремятся минимизировать индивидуальный вклад в создание коллективного блага. Иначе говоря, выбрав стратегию максимин, субъекты пытаются извлечь максимальную полезность из неблагоприятного исхода.

«Конкурентной» стратегии придерживаются респонденты, которые положительно относятся к закону, понимают его преимущества, однако не всегда перечисляющие ежемесячные взносы на капитальный ремонт и в будущем готовы платить по более низкому тарифу.

Представители данной группы (84,4%) считают закон необходимым и своевременным, учитывая состояние жилого фонда в городе. Они полагают, что новый принцип сбора средств позволит оплачивать расходы на капитальный ремонт жилья, которые непосильны для отдельных жильцов (66,7%). Половина (50%) респондентов, выбравших «конкурентную» стратегию, убеждены, что жильцы должны сами отвечать за состояние общего имущества. Они считают, что капитальный ремонт должны производить сами собственники жилья, но при участии государства (62,1%). Однако, они, как и субъекты, выбравшие «конформную» и «максиминную» стратегии, опасаются, что собранные средства будут истрачены не по назначению (75,9%) и пока дойдет очередь до капитального ремонта дома, собранные деньги обесценятся, и на ремонт их не хватит (60,4%).

В целом 55,2% респондентов, выбравших «конкурентную» стратегию, рассматривают обязательные взносы на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов скорее как эффективную схему финансирования капремонта. Более того, их установки близки тем, которые демонстрируют опрошенные, отдавшие предпочтение «кооперативной» стратегии, за одним исключением. В то время как последние рассматривают установленный тариф как приемлемый и даже готовы делать отчисления по более высокому тарифу, субъекты, выбравшие «конкурентную» стратегию преимущественно не согласны с действующим тарифом (43,1%) и предпочли бы платить меньше. Фактически данная категория респондентов демонстрирует установку на получение коллективного блага в виде возможности оплачивать ремонт из общего фонда средств, но при этом рассчитывает обеспечить его за счет других участников социальной дилеммы – собственников квартир и государства.

«Агрессивная» стратегия свойственна тем опрошенным, которые отрицательно относятся к закону, не платят установленный взнос и не хотят платить в дальнейшем. Респонденты не согласны с тем, что «закон необходим и своевременен, учитывая состояние жилого фонда в городе» (71,4%). Более того, они в основном убеждены, что закон не сможет нормально функционировать в сложившейся системе ЖКХ (85,7%). По их мнению, новый принцип сбора средств на капитальный ремонт не нужен, поскольку он несправедливо обязывает платить за благополучие других жильцов (85,7%). Респонденты, выбравшие эту стратегию, убеждены, что капитальный ремонт должно финансировать государство (42,9%). В результате они считают, что обязательные взносы на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов - это, скорее, неэффективная схема финансирования капремонта (71,4%), а установленный тариф – завышен.

Данная категория респондентов не готова принимать участие в создании коллективного блага и не задумывается о перспективах его использования. Таким образом, в ситуации социальной дилеммы представители данной группы выбирают эгоистическую стратегию.

В результате было установлено, что опрошенные чаще всего используют «максиминную» стратегию (24,4%). Далее по частоте следуют: «конформная» (15,7%), «кооперативная» (12,7%), «конкурентная» (10,5%), «агрессивная» (1,3%).

Также можно определить две группы респондентов, которые выражают нейтральную позицию относительно закона о капитальном ремонте, однако при этом выражают готовность или неготовность перечислять ежемесячные взносы на капитальный ремонт, придерживаются соответственно *«нейтральной просоциальной»* (7,1%) и *«нейтральной эгоистической»* (9,6%) стратегий. Отдельную группу составляют собственники квартир, применяющие комбинированные стратегии или «неопределившиеся» (18,7%).

Группа респондентов, выбравших «нейтральную просоциальную» стратегию, схожа в своих установках с теми, кто предпочел «кооперативную» стратегию, за исключением отношения к закону. Оно категоризируется опрошенными как «нейтральное». В целом система установок позволяет сделать вывод, что они рассматривают социальную дилемму капитального ремонта преимущественно с точки зрения ожидаемых выигрышей, нежели потерь, и выбирают просоциальную стратегию поведения.

«Нейтральную эгоистическую» стратегию выбирают респонденты, нейтрально относящиеся к закону, но в остальном разделяющие установки субъектов с «максиминной» и «агрессивной» стратегиями. Таким образом, они конструируют матрицу результатов социальной дилеммы капитального ремонта преимущественно с точки зрения потерь, что предопределяет выбор эгоистической стратегии поведения.

Все перечисленные стратегии могут быть объединены в две группы. В первую попадают «кооперативная», «конформная» и «нейтральная просоциальная» стратегии, следование которым обеспечивает создание коллективного блага в виде общего фонда на проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах. В общей сложности подобных стратегий придерживаются 35,5% респондентов. Вторую группу составляют эгоистические стратегии: «максиминная» («осторожная»), «конкурентная», «агрессивная» и «нейтральная эгоистическая». Эгоистических стратегий придерживаются 45,8% опрошенных.

Таким образом, в целом опрошенные собственники квартир в многоквартирных жилых домах немного чаще придерживаются установки на получение выгод за счет уменьшения или отказа от индивидуальных вкладов в коллективное благо и предпочитают перекладывать ответственность по его созданию на других жильцов и государство. В связи с этим необходимо выяснить, чем определяется выбор соответствующих стратегий поведения.

2.4 Факторы, определяющие выбор стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы общественного блага в сфере ЖКХ

В соответствии с обзором, представленном в разделе 1.3., можем предположить, что выбор стратегии экономического поведения в ситуации социальной дилеммы определяется действием трех групп факторов: 1) субъектные характеристик участников социальной дилеммы; 2) факторы социальной регуляции взаимодействия участников социальной дилеммы (социальная и ситуационная неопределенность, доверие); 3) меры регулирования поведения участников взаимодействия.

Принимая во внимание тот факт, что первый и второй этапы исследования, предусматривающие опрос собственников квартир, пришлось на год, предшествующий вступлению закона в силу, и первый год действия закона, когда регулятивные механизмы в виде начисления пени, льгот и др. еще не действовали, анализировалось преимущественно влияние двух первых категорий факторов.

В частности, изучен выбор стратегий поведения в зависимости от социально-демографических характеристик респондентов (пол, возраст, уровень образования, семейное положение, социально и материальное положение). Учитывалось количество лет, прожитых в квартире, планы респондентов сменить место жительства, а также субъективная оценка состояния дома. Перечисленные характеристики респондентов задают иерархию индивидуальных потребностей, которые стремятся реализовать субъекты в ситуации социальной дилеммы. Кроме того, анализировался выбор стратегии поведения в зависимости от различных составляющих ситуационной неопределенности, в которой субъективно ощущали себя опрошенные (низкая информированность о деталях закона, очередность дома на проведение капитального ремонта), а также – уровня доверия индивидам и

институтам, осуществляющим сбор и расходование средств на капитальный ремонт.

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод, что социально-демографические характеристики респондентов, такие как пол, и уровень образования собственников жилья, а также количество лет, прожитых в квартире, и планы сменить место жительства не оказывают существенного влияния на выбор стратегии экономического поведения в ситуации социальной дилеммы, связанной со сбором средств на капитальный ремонт многоквартирных домов.

И респонденты-мужчины, и женщины из всех стратегий отдают предпочтение «максиминной» («осторожной»), то есть той, которая чаще всего выбирается респондентами в целом по выборке. Ее выбирают 22,9% женщин и 27,1% мужчин. Сопоставление предпочтений по другим стратегиям не позволяет установить гендерной специфики, за исключением «конкурентной» стратегии. Среди женщин ее выбрали 12,7% женщин и 6,5% мужчин. По остальным стратегиям различия не превышают величину ошибки, равной 5%. Различия по фактору пола статистически не значимы: $\chi^2_{(df = 7)} = 10,08$; $p = 0,184$.

Выбор стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта не связан с уровнем образования респондентов. Соотношение частот выбора основных стратегий респондентами с высшим и без высшего образования соответствует тому, которое получено на выборке в целом. Различия, превышающие величину ошибки, наблюдаются по выбору «максиминной» стратегии: ее чаще предпочитают респонденты без высшего образования (26%), чем с высшим (20%). Опрошенные без высшего образования чаще, чем респонденты с высшим образованием выбирают «нейтральную эгоистическую» стратегию (12,5% и 6,8% соответственно). В свою очередь, среди респондентов с высшим образованием чаще встречаются «неопределившиеся» 22,4% и

16,3% соответственно. Различия по фактору пола статистически не значимы: $\chi^2_{(df = 7)} = 10,56$; $p = 0,159$.

Ожидалось, что *планы поменять место жительства* должны оказать влияние на конструирование матрицы выигрышей и потерь в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта. В частности, можно было ожидать, что планы респондентов поменять место жительства сделали бы менее привлекательными в долгосрочной перспективе ежемесячные взносы в создание коллективного блага, которым они не смогли бы воспользоваться в будущем. Однако статистически значимые различия не выявлены: $\chi^2_{(df = 21)} = 16,34$; $p = 0,75$.

Не обнаружены также различия в выборе стратегий в зависимости от *продолжительности проживания в квартире*: $\chi^2_{(df = 77)} = 89,809$; $p = 0,151$. Более значимым фактором оказалось не количество лет, прожитых в квартире, а *субъективная оценка необходимости проведения капитального ремонта в доме*.

В частности, респонденты, полагающие, что дому требуется капитальный ремонт, предпочитают просоциальные стратегии чаще (38,2%), чем те, кто рассчитывает на частичный ремонт (36,8%). Последние чаще выбирают «конкурентную» (12,3% и 6,8% соответственно), «максиминную» (24,6% и 23%) и «агрессивную» (2,3% и 0,5%) стратегии. Различия статистически значимы: $\chi^2_{(df = 21)} = 42,781$; $p = 0,003$. Влияние отмеченного фактора связано с тем, что субъекты, заинтересованные в проведении капитального ремонта, в большей степени мотивированы собирать средства на его проведение и выбирают просоциальные стратегии экономического поведения.

Кроме субъективной оценки состояния дома на выбор стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта оказывают влияние *возраст, семейное положение, материальное положение и социальное положение* респондентов.

В частности, обнаруживаются *возрастные различия* в предпочтениях стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта. Респонденты в возрасте *18-24 лет* чаще отдают предпочтение «максиминной» стратегии (32,1%), принадлежат к числу «неопределившихся» (25%) или выбирают «нейтральную эгоистическую» стратегию (21,4%). Таким образом, самая молодая группа опрошенных выбирает эгоистические стратегии (57,2%). Кроме того, на эту группу приходится самый большой процент выбора неосновных стратегий – нейтральной просоциальной, нейтральной эгоистической и неопределенной, что позволяет сделать вывод о противоречивости установок данной группы респондентов, что возможно, связано с низким уровнем информированности о деталях закона.

В группе респондентов 25-34 лет также наблюдаются три доминантных выбора. На фоне менее очевидного предпочтения «максиминной» стратегии 22,9% опрошенные чаще всего придерживаются «конформной» стратегии (21,9%) или попадают в числе «неопределившихся» (15,6%).

Особенностью экономического поведения респондентов в возрасте *35-44 лет* можно назвать самый высокий уровень предпочтения просоциальных стратегий поведения (45,4%), а также – самое низкое количество «неопределившихся» (11,5%). Среди выбираемых стратегий – «максиминная» (23,8%), «конформная» (20%) и «кооперативная» (16,2%). Последняя чаще выбирается именно представителями данной группы. Специфика экономического поведения респондентов 35-44 лет в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта состоит в том, что на фоне негативного отношения к закону, которое демонстрируют приверженных «максиминной» и «конформной» стратегий, все предпочитаемые стратегии предполагают готовность делать ежемесячные взносы в общественное благо.

Респонденты *45-59 лет* чаще всего стоят свое экономической поведение в условиях социальной дилеммы капитального ремонта в соответствии с «максиминной» стратегий (23,6%) или относятся к числу

«неопределившихся» (23,6%). На третьем месте по частоте находится выбор «кооперативной» стратегии (13,2%). Особенностью данной группы выступает максимальный по сравнению с другими группами процент опрошенных, выбравших «агрессивную» стратегию (2,8%).

В самой старшей возрастной группе (*старше 60 лет*) наблюдается противоречивая картина выбора стратегий экономического поведения. С одной стороны, можно отметить довольно высокий уровень предпочтений основных просоциальных стратегий – «конформной» (15,5%) и «кооперативной» (14,9%). С другой стороны, наблюдается самая выраженная представленность среди всех групп «конкурентной» стратегии (15,5%). На фоне наличия выбора представителями этой группы «агрессивной» стратегии можем сделать вывод, что среди опрошенных старше 60 лет наблюдается тенденция отказываться от ежемесячного вклада в создание общественного блага. Таким образом, данная возрастная группа – наиболее поляризованная с точки зрения выбора стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта. На это указывает и 20,9% респондентов, категоризованных как «неопределившиеся».

В целом различия в выборе стратегий экономического поведения в зависимости от возраста можем считать статистически значимыми: $\chi^2_{(df = 28)} = 45,09$; $p = 0,022$.

Однако возраст как фактор оказывает влияние на выбор стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта посредством других переменных, в том числе, *семейного положения*.

Можно заметить, что наиболее выраженная приверженность просоциальным стратегиям наблюдается у женатых/замужних респондентов (37,9%) и у вдов/вдовцов (40,8%). В свою очередь минимальная приверженность интересам коллективного блага наблюдается у респондентов, еще не создавших семью (24,2%).

Особый «профиль» предпочитаемых стратегий наблюдается у разведенных респондентов. Представители данной категории опрошенных реже, чем респонденты в целом по выборке отдают предпочтение «максиминной» стратегии (8,8% против 23,8% в целом по выборке). Кроме того, они чаще, чем представители других групп, выбирают «агрессивную» стратегию (2,9% против 1,3% в целом по выборке). Однако среди них – максимальное количество «неопределившихся» (29,4%). В то же время, 38,2% опрошенных предпочитают просоциальные стратегии поведения. Таким образом, данная группа респондентов наиболее поляризована с точки зрения выбора стратегий.

Различия по фактору семейного положения статистически значимы: $\chi^2_{(df = 21)} = 45,72$; $p = 0,001$. При этом наличие семьи в настоящем или прошлом располагает к просоциальному поведению в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта. Влияние фактора семейного положения связано с тем, что наличие семьи, а значит детей и внуков, повышает значимость долгосрочных выигрышей, связанных с возможностью в будущем оплатить капитальный ремонт общего имущества из сообща собранных средств. Отсутствие семьи не способствует осознанию важности подобной перспективы.

Таким образом, влияние фактора семейного положения связано с тем, что матрица выигрышей и потерь конструируется семейными респондентами преимущественно с точки зрения выигрышей. Кроме того, как и предполагалось, влияние возраста связано с семейным положением респондентом. Максимальное количество неженатых/незамужних респондентов приходится на группы 18-24 лет (20,4%) и 25-34 года (25,5%), которых очевидна ориентация на эгоистическое поведение. В свою очередь, максимальное количество женатых и замужних респондентов наблюдается в наиболее просоциально настроенных возрастных группах 35-44 года (27,6%) и 45-59 лет (29,8%).

Выбор стратегий экономического поведения в ситуации дилеммы капитального ремонта связан с *материальным положением респондентов*. Больше половины опрошенных охарактеризовали свое материальное положение как среднее: 36,8% отметили, что «денег хватает на питание, одежду и обувь, но не хватает на крупную бытовую технику»; 30,7% - подчеркивают отсутствие средств на покупку новой машины. Выбор отмеченными категориями респондентов стратегий поведения воспроизводит тот, который характерен для выборки в целом. Предпочтение отдается «максиминной» стратегии. Наибольший процент предпочитающих «кооперативную» стратегию (21,8%) приходится на группу респондентов, которые «не испытывают материальных проблем» (11,6%). Однако среди них наблюдается также и максимальное число неопределившихся (21,8%). В свою очередь, наиболее выраженная ориентация на выбор эгоистических стратегий отмечается среди респондентов, которые отметили, что «денег не хватает на питание» (2,7%). Они предпочитают главным образом «максиминную» (53,8%), «конформную» (15,4%) и «агрессивную» (7,7%) стратегии. Различия по фактору «материальное положение» статистически значимы: $\chi^2_{(df = 35)} = 49,67$; $p = 0,05$.

Улучшение материального положения в целом влечет за собой предпочтение просоциальных стратегий поведения. Отметим, что материальное положение связано с возрастом. В частности, максимальное количество респондентов, которые не испытывают материальных проблем (19,8%) или вынуждены ограничивать траты лишь на очень крупные покупки (например, дом, квартира) (11,7%), приходится на наиболее просоциально ориентированную группу опрошенных в возрасте 35-44 лет.

Социальное положение респондентов также связано с выбором стратегий экономического поведения. Опрошенные определили свой социальный статус как «специалист, служащий» (30,3%), «пенсионер, инвалид» (27,8%), «рабочий» (18,5%), «руководитель» (8,2%), «домохозяйка»

(6%), «предприниматель» (4%), «безработный» (2,6%), «учащийся» (1,8%), «военнослужащий» (0,8%).

Наиболее выраженная ориентация на выбор просоциальных стратегий поведения наблюдается у предпринимателей (52,2%), специалистов и служащих (42,2%), руководителей (39,9%), домохозяек (39,5%). В свою очередь предпочтение эгоистическим стратегиям отдают безработные (64,3%), рабочие (44,6%), пенсионеры и инвалиды (46,7%). Различия статистически значимые: $\chi^2_{(df = 56)} = 106,74$; $p < 0,001$. Влияние социального статуса на выбор стратегий опосредовано связью с материальным положением респондентов и их семейным статусом. Полученные результаты позволяют увидеть, что предпочтение просоциальным стратегиям отдают респонденты с высоким материальным положением или семейным статусом (домохозяйки).

В целом механизм влияния перечисленных факторов связан с конструированием лежащей в основе социальной дилеммы капитального ремонта матрицы выигрышей и затрат преимущественно с точки зрения выигрышей, которые будут получены в долгосрочной перспективе в виде получения коллективного блага. Наличие у респондента семьи, осознание потребности в проведении капитального ремонта, высокое материальное и социальное положение превращают ежемесячный взнос на проведение ремонта осуществимое и перспективное вложение, которое принесет пользу в будущем.

Описанные факторы позволяют составить социологический портрет респондентов, которые отдали предпочтение той или иной стратегии экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта.

Установку на «кооперативную» стратегию демонстрируют скорее женщины (65,7%), чем мужчины (34,3%) в возрасте старше 35 лет: 60 лет (31,4%), 35-44 года (30%), 45-59 лет (27,1%). В основном это женатые/замужние респонденты (68,6%). По социальному положению они

преимущественно специалисты и служащими (37,1%), пенсионеры и инвалиды (27,1%), рабочие (12,9%), руководители (8,6%). Представители данной группы имеют высшее (50%) или среднее специальное (38,6%).

Респонденты, выбравшие «кооперативную» стратегию, оценивают свое материальное положение как среднее и выше среднего. Так, 35,7% выбрали вариант «на одежду и обувь хватает, но не хватает на крупную бытовую технику»; 21,4% - «на крупную бытовую технику хватает, но не можем купить машину»; 17,1% - «материальных затруднений не испытываем». При этом большинство респондентов не связывают размеры взносов на капитальный ремонт с уровнем доходов (52,9%)..

Большинство из них проживает в квартире меньше 15 лет: 11-15 лет (21,4%), 1-5 лет (20%), 6-10 лет (15,7%). Менять место жительства не планируют (85,7%). Более половины респондентов (62,9%) не совсем удовлетворены состоянием своего дома и считают, что дому требуется капитальный ремонт (56,5%). Важно отметить, что больше половины респондентов уверены, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от технического состояния дома (то есть чем дом старше, тем больше должны быть взносы) – 54,3%. Однако, 40% не разделяют данный принцип определения размера взноса.

Исходя из представленного портрета, можно сделать вывод, что респонденты, отдавшие предпочтение «кооперативной» стратегии, рассматривают ситуацию социальной дилеммы преимущественно в терминах выигрышей, нежели потерь. Они не совсем удовлетворены состоянием своего дома, считают, что ему необходим капитальный ремонт. Кроме того, они сами или их родственники (большинство респондентов – имеют семьи) планируют жить в этом доме в будущем. Иначе говоря, респонденты заинтересованы в реализации закона. Установку на «кооперативную» стратегию демонстрируют в основном жильцы домов, которые включены в первую очередь на проведение ремонта. Тем самым, выигрыши, в виде капитального ремонта, они получают в скором времени, если закон будет

эффективно работать. Также, стоит отметить, что их материальное положение позволяет делать ежемесячные отчисления, не причиняя себе существенный ущерб. Таким образом, неся краткосрочные потери в виде уплаты взносов, они выигрывают в долгосрочной перспективе, получая возможность оплачивать капитальный ремонт из общего фонда.

«Конформную» стратегию чуть чаще выбирают женщины (59,8%), чем мужчины (40,2%) широкого возрастного диапазона: 25-34 года (24,1%), 35-44 лет (29,9%) и старше 60 лет (26,4%). Большинство респондентов (64,4%) – женаты или замужем. Имеют высшее (48,3%) или среднее специальное (31%) образование. По социальному статусу респонденты, выбравшие «конформную» стратегию, это: специалисты и служащие (33,3%), пенсионеры и инвалиды (27,6%), руководители (11,5%) и рабочие (11,5%).

Опрошенные проживают в квартирах чаще всего менее 15 лет: 1-5 лет (23%), 6-10 лет (23%), 11-15 лет (11,5%). Подавляющее большинство не собираются менять место жительства (87,4%). На фоне того, что большинство (74,4%) не удовлетворено состоянием домов, в которых они живут, 53,8% опрошенных, выбравших «конформную» стратегию, полагают, что их дому необходим частичный ремонт, 46,2% - капитальный. Больше половины респондентов (57,5%) убеждены, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от состояния дома.

Материальное положение респондентов с «конформной» стратегией, преимущественно, среднее и описано следующими формулами: «на крупную бытовую технику хватает, но не можем купить новую машину» – 32,2%; «на одежду и обувь хватает, но не хватает на новую бытовую технику» – 24,1%; «денег хватает на питание, но не хватает на одежду и обувь» – 11,5%. Наблюдаются убежденность, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от уровня дохода (55,2%).

Представленный портрет респондента, выбравшего «конформную» стратегию, во многом схож с тем, который характеризует «кооперативных» участников социальной дилеммы. Однако существуют и важные отличия.

Более низкое материальное положение и отсутствие осознания необходимости проведения капитального ремонта делает выигрыши от возможности в будущем провести ремонт за счет совместно накопленных средств менее очевидными. В результаты взносы перечисляются на фоне отрицательного отношения к закону о капитальном ремонте и неготовности перечислять суммы больше установленных.

«Конкурентную» стратегию выбирают в основном женщины (77,6%), чем мужчины (23,4%) и преимущественно представители старших возрастных групп: старше 60 лет (39,7%), 45-59 лет (24,1%), 35-44 лет (20,7%). Предпочтение данной стратегии отдали женатые и замужние респонденты (63,8%), а также – вдовцы и вдовы (19%). Представители данной группы имеют высшее (50%) и среднее специальное (32,8%) образование. Социальное положение респондентов, предпочитающих «конкурентную» стратегию, следующее: пенсионеры и инвалиды (41,4%), специалисты и служащие (34,5%), рабочие (8,6%).

Чуть больше половины опрошенных (51,7%) проживают в домах, которые включены в первую очередь на капитальный ремонт. При этом нет очевидной закономерности в том, как выбор стратегии зависит от того, сколько лет респондент прожил в своей квартире. С одной стороны, 37,9% респондентов живут в квартирах менее 10 лет. С другой стороны, имеются примеры и более продолжительного проживания: 15,5% живут в квартире 11-15 лет; 13,8% - 16-20 лет. Большинство (89,7%) место жительства они менять не намерены. Чуть больше половины опрошенных (58,6%) не удовлетворены состоянием жилого дома. При этом 61,8% респондентов полагают, что их дому необходим частичный ремонт, а 38,2% - капитальный. Также 43,1% респондентов уверены, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от состояния дома,

Уровень дохода у респондентов, отдавших предпочтение «конкурентной» стратегии, разный. На фоне того, что 13,8% опрошенных, по их оценкам, «материальных затруднений не испытывают», 10,3%

респондентов отметили, что средств хватает лишь на покупку продуктов питания. Большинство оценивает доход как средний: 25,9% отмечают, что «на одежду и обувь хватает, но не хватает на крупную бытовую технику», 22,4% - «на крупную бытовую технику хватает, но не можем купить новую машину». Больше половины опрошенных (56,9%) полагают, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от уровня дохода семьи.

Представленное описание позволяет сделать вывод, что выбравшие «конкурентную» стратегию, с одной стороны, осознают возможность получения выигрышей от капитального ремонта (не удовлетворены состоянием дома, продолжительное проживание в квартирах и возможно старые квартиры, наличие родственников, намерение жить в этой квартире впредь). Однако довольно низкое материальное положение создает предпосылки для мотивации получить преимущества за счет других участников социальной дилеммы.

«Максиминную» («осторожную») стратегию предпочитают преимущественно женщины (60%), нежели мужчины (40%) старше 35 лет: 35-44 лет (23%), 45-59 лет (25,2%), старше 60 лет (25,9%). Они имеют среднее специальное (40,7%) и высшее (36,3%) образование. Преимущественно это женатые и замужние респонденты (65,9%), однако 19,3% приходится на холостых и незамужних мужчин и женщин.

Большинство опрошенных (58,5%) проживают в домах, которые включены во вторую очередь на капитальный ремонт и будут отремонтированы в отдаленном будущем. Респонденты в своих квартирах проживают 6-10 лет (27,4%), 1-5 лет (17,8%), 11-15 лет (11,9%), 21-25 лет (7,4%). Большинство опрошенных (85,2%) не планируют менять место жительства. Однако 10,4% планируют сменить место жительства в пределах своего города и 3% планируют переехать в другую страну. При этом 65,2% не совсем удовлетворены состоянием своего дома и 48,9% убеждены, что дому требуется капитальный ремонт. По мнению 44,4% опрошенных взносы на капитальный ремонт не должны зависеть от состояния дома.

С точки зрения субъективно оцениваемого материального положения группа поляризована: 13,3% отмечают, что «денег хватает на питание, но хватает на одежду и обувь»; 28,1% - «на крупную бытовую технику денег хватает, но не можем купить новую машину». В то же время есть такие респонденты (5,2%), которые оценивают свое материальное состояние как очень низкое, подчеркивая, что «не хватает денег даже на питание». Столько же опрошенных указывают, что «материальных затруднений не испытываем». Респонденты, выбравшие «максиминную» стратегию, уверены, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от уровня дохода семьи (65,2%).

Составленный портрет позволяет заключить, что опрошенные, которые предпочли «максиминную» стратегию, конструируют матрицу затрат и выигрышей социальной дилеммы капитального ремонта преимущественно в формате потерь. Они не удовлетворены состоянием жилого дома, однако понимают, что ремонт будет произведен через много лет. На фоне довольно низкого материального положения расходы на капитальный ремонт могут показаться неоправданно завышенными. В результате они предпочитают платить, но меньше чем предписано. Имея разный уровень дохода, и вкладывая свои средства в оплату капитального ремонта, они не имеют твердой уверенности в получении общественного блага в будущем.

«Агрессивную» стратегию предпочитают респонденты-женщины (85,7%) преимущественно старше 45 лет (85,7%). Семейное положение большинства опрошенных (71,4%) – женат/замужем. Однако по 14,3% приходится на разведенных и вдовых респондентов. В основном данной стратегии придерживаются рабочие (28,6%) и пенсионеры/инвалиды (28,6%), специалисты/служащие (14,3%), военнослужащие (14,3%) и безработные (14,3%). Они имеют высшее (42,9%), среднее специальное (14,3%) и общее среднее (14,3%) образование.

Опрашиваемые, в основном, живут в своих квартирах довольно продолжительное время: 42,9% - 11-15 лет; 14,3% - 26-30 лет. Но есть и те,

кто живет менее 10 лет (28,6%). Место жительства менять не планируют (85,7%). Большинство респондентов (71,4%) не удовлетворены состоянием дома, но преимущественно (80%) высказывают убежденность, что дому необходим лишь частичный ремонт. При этом меньше половины респондентов (42,9%), выбравших эту стратегию, считают, что размер взносов на капитальный ремонт должен зависеть от состояния дома.

Доход у представителей данной группы разный, но большинство (42,9%) выбрали вариант «на одежду и обувь хватает, но не хватает на крупную бытовую технику». 85,7% опрошенных полагают, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от уровня дохода семьи.

Таким образом, респонденты, отдавшие предпочтение агрессивной стратегии, исходят из преобладания потерь в матрице затрат и выигрышей, лежащей в основе социальной дилеммы. В частности, на фоне того, что большинство не удовлетворены состоянием дома, перечисление взносов рассматривается как необоснованная трата, от которой они хотели бы оказаться на фоне невысокого материального положения.

Портрет респондентов, отдавших предпочтение *«нейтральной просоциальной»* стратегии, в целом схож с тем описанием, которое было дано опрошенным с *«кооперативной»* и *«конформной»* стратегиями.

Ее выбирают в основном женщины (71,8%). Большинство респондентов – среднего возраста: 35-44 года (30,8%), 45-59 лет (28,2%), 25-34 (24,5%). Подавляющее большинство респондентов (82,1%) имеют семьи. «Нейтральную просоциальную» стратегию выбирают: специалисты и служащие (38,5%), рабочие (33,3%), пенсионеры и инвалиды (12,8%). Они имеют высшее (43,6%), среднее специальное (23,1%) и общее среднее (23,1%) образование.

Респонденты, выбравшие «нейтральную просоциальную» стратегию, живут в своих квартирах разное время: 11-15 лет (25,6%); 6-10 лет (23,1%); 1-5 лет (20,5%); 26-30 лет (12,8%). Большинство (84,6%) не планируют менять место жительства. Однако при этом они не удовлетворены состоянием своего

дома (71,8%) и убеждены, что ему требуется капитальный ремонт (60,7%). Взносы на капитальный ремонт, по их мнению, должны зависеть от технического состояния дома (69,2%).

Материальное положение опрошенных, придерживающихся «нейтральной просоциальной» стратегии, в основном выше среднего: 56,4% оценивают его в соответствии с формулой «на одежду и обувь хватает, но не хватает на крупную бытовую технику»; 28,2% - «на крупную бытовую технику хватает, но не хватает на новую машину»; 10,3% - «материальных затруднений не испытываем». Большинство (64,1%) убеждены, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от дохода семьи.

Таким образом, сторонники «нейтральной просоциальной» стратегии рассматривают ситуацию социальной дилеммы преимущественно в терминах выигрышей, нежели потерь и готовы делать регулярные взносы на капитальный ремонт.

«Нейтральную эгоистическую» стратегию выбирают респонденты, нейтрально относящиеся к закону, но при этом разделяющие взгляды «максиминов» и «агрессивных» относительно регулярных взносов на капитальный ремонт.

Ее выбирают почти в равной степени женщины (56,6%) и мужчины (43,3%) в возрасте старше 25 и моложе 60 лет: 25-34 года (24,5%), 35-44 года (24,5%), 45-59 лет (24,5%). Большинство (56,6%) имеют собственные семьи, однако высок процент холостых и незамужних (37,7%). Среди респондентов, выбравших «нейтральную эгоистическую» стратегию специалисты и служащие (34%), рабочие (18,9%), пенсионеры и инвалиды (17%). Уровень образования представлен в следующем распределении: среднее специальное – 43,4%; полное высшее – 30,3% и незаконченное высшее – 13,2%.

В своих квартирах опрашиваемые проживают достаточно менее 15 лет: 1-5 лет (28,3%), 6-10 лет (20,8%), 11-15 лет (18,9%). Место жительства менять не планируют (86,8%). При этом большинство респондентов (62,9%) считают, что их дому требуется частичный ремонт.

Опрошенные оценивают свое материальное положение следующим образом: 43,4% считают, что «на одежду и обувь хватает, но не хватает на крупную бытовую технику»; 28,3% - «на крупную бытовую технику хватает, но не хватает на новую машину»; 7,5% - «материальных затруднений не испытываем»; 5,7% - «не хватает на одежду и обувь». Большинство (54,7%) полагает, что взносы на капитальный ремонт должны зависеть от уровня дохода семьи. В свою очередь, 45,3% опрошенных убеждены, что взносы необходимо «привязать» к состоянию дома.

Таким образом, респонденты, демонстрирующие «нейтральную эгоистическую» стратегию, рассматривают ситуацию социальной дилеммы капитального ремонта преимущественно в терминах потерь, нежели выигрышей, и предпочли бы минимизировать вклад в коллективное благо или полностью отказаться от него.

Рассмотренные характеристик участников социальной дилеммы лежат в основе построения иерархии индивидуальных потребностей, которые стремятся реализовать субъекты в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта. Именно эта иерархия потребностей определяет выбор стратегии экономического поведения.

Вместе с тем, в ситуации социальной дилеммы особое значение приобретают факторы, представляющие собой различные измерения уровня *ситуационной неопределенности*, в которой осуществляется выбор. В рамках проведенного исследования в качестве факторов ситуационной неопределенности, влияющих на выбор стратегии экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта, рассматриваются: *уровень информированности* собственников квартир о деталях закона, и *очередность дома* на проведение капитального ремонта. Кроме того, учитывался уровень *доверия* участников социальной дилеммы индивидам и институтам, осуществляющим сбор и расходование средств на капитальный ремонт.

Рассмотрим влияние фактора *информированности*.

В ходе опроса респондентам были заданы вопросы, позволяющие оценить их информированность о разных аспектах закона. В частности, у опрошенных выяснялось, знают ли они: о необходимости перечислять ежемесячные взносы на капитальный ремонт; когда будет проведен капитальный ремонт в их доме; куда поступают собранные на капитальный ремонт средства; как проверить начисления по дому. Рассмотрим, как ответы на поставленные вопросы связаны с выбором стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта.

Установлено, что выбор стратегии поведения не связан с информированностью респондентов о необходимости перечислять ежемесячные взносы на капитальный ремонт. В частности, почти все респонденты, предпочитающие те или иные стратегии, чаще всего выбрали вариант ответ «хорошо об этом знаю». Различия статистически не значимые: $\chi^2_{(df=14)} = 12,339$; $p = 0,579$.

В свою очередь информированность по другим составляющим закона о капитальном ремонте значимо влияет на выбор стратегии экономического поведения. В частности, 48,5% респондентов в целом по выборке не знают сроков проведения капитального ремонта в их доме; 79,5% - не знают, как проверить начисления по дому; 49,2% - не знают, куда поступают средства, отчисляемые на капитальный ремонт дома.

Вместе с тем, стоит отметить, что респонденты, отдавшие предпочтение «кооперативной» и «конформной» стратегии, больше ориентируются в вопросах капитального ремонта, чем те, кто выбрал «максиминную» и «агрессивную» стратегии. Первые чаще принимали участие в собрании жильцов, на котором обсуждались варианты хранения денежных средств на капитальный ремонт дома. Различия статистически значимы: $\chi^2_{(df=21)} = 58,59$; $p < 0,01$). Они также чаще дают положительный ответ на вопрос о сроках проведения капитального ремонта в доме, в котором они живут: $\chi^2_{(df=21)} = 73,905$; $p < 0,01$). Опрошенные, выбравшие эгоистические стратегии, в основном отвечали «не знаю» или «затрудняюсь

ответить». Также они не интересовались тем, как можно проверить начисления по дому ($\chi^2 = 49$; $p < 0,01$).

В частности, установлено, что респонденты, выбравшие «*кооперативную*» стратегию, хорошо знают о необходимости перечислять взносы на капитальный ремонт (67,6%) или что-то слышали об этом (27,9%). Впервые об этом слышали только 4,4% опрошенных. Чуть больше половины респондентов (51,4%), придерживающиеся «*кооперативной*» стратегии, не знают, как проверить начисления по дому, но им хотелось бы узнать, а знают – 28,6%. Большинство (68,5%) осведомлены о том, когда в их доме планируется провести капитальный ремонт.

Опрошенные, отдавшие предпочтение «*конформной*» стратегии, также хорошо знают о необходимости перечислять взносы (61,4%) или что-то об этом слышали (33,7%). Респонденты, выбравшие «*конформную*» стратегию, так же, как и те, кто предпочел «*кооперативную*», стратегию, принимали участие в общем собрании собственников для выбора вариантов хранения денежных средств на капитальный ремонт их дома (60,6%). Однако они в меньшей степени заинтересованы в отслеживании накопленных средств: 40,2% хотели бы получать подобную информацию; 39,1% - полагают, что им это ни к чему. Примерно половина опрошенных (50,5%) информированы о том, когда планируется проведение капитального ремонта в их доме.

Респонденты, выбравшие «*максиминную*» стратегию, хорошо знают (62,8%) или что-то знают (28,7%) о необходимости перечислять ежемесячные взносы на капитальный ремонт. При этом доля неинформированных почти в два раза выше (8,5%), по сравнению с теми, кто выбрал основные просоциальные стратегии. Респонденты, выбравшие «*максиминную*» стратегию, плохо информированы о деталях реализации закона. В частности, представители этой группы опрошенных чаще других (34,8%) выбирали вариант «затрудняюсь ответить», давая ответ на вопрос о том, «Проводилось ли собрание собственников для выбора денежных средств?». Большинство (51,9%) не знают, куда поступают их взносы на капитальный ремонт; 45,9%

не знают, как проверить сумму средств, уже собранных на ремонт; 53,3% не информированы относительно ожидаемых сроков проведения капитального ремонта.

Респонденты, выбравшие *«конкурентную» стратегию*, лучше других информированы о необходимости делать отчисления на капитальный ремонт: 75% хорошо об этом знают, 3,6% - слышат об этом впервые. Респонденты, выбравшие *«конкурентную» стратегию*, нацелены на получение информации о деталях реализации закона. В частности, 54,5% принимали участие в собрании по вопросам хранения денежных средств на капитальный ремонт; 32,8% отвечающих проявили осведомленность в проверке начисления денежных средств, а 34,5% хотели бы узнать, как происходит данная процедура. Большинство опрошенных (62,1%) знают, когда будет проводиться ремонт в их доме.

Среди опрошенных, выбравших *«агрессивную» стратегию*, наблюдается самая высокая доля тех, кто впервые слышит о необходимости делать отчисления на капитальный ремонт (14,3%). Тем не менее, большинство хорошо знает (51,1%) или что-то слышало (28,6%) об этом. Респонденты, выбравшие *«агрессивную» стратегию поведения*, не интересуются вопросом проверки начисления денежных средств на капитальный ремонт по дому (85,7%). Больше половины из них (57,1%) не знают, как скоро будет проводиться капитальный ремонт их дома.

Представленные результаты позволяют сделать вывод, что выбор просоциальных стратегий основывается на информированности респондентов о деталях закона. В свою очередь, опрошенные, выбравшие эгоистические стратегии, плохо информированы о деталях закона. Исключение составляют респонденты, отдавшие предпочтение конкурентной стратегии.

Полученные результаты объясняются тем, что, располагая информацией о дате проведения ремонта, способе накопления средств и возможности контролировать их собираемость, жильцы способны

прогнозировать в долгосрочной перспективе получение коллективного блага в виде капитального ремонта, проведенного за счет собранных сообществ. Данное обстоятельство предрасполагает к выбору просоциальных стратегий.

В свою очередь, респонденты, выбравшие эгоистические стратегии, располагают лишь информацией о том, что им придется ежемесячно отдавать деньги на капитальный ремонт. При этом они чаще всего не располагают информацией, куда именно идут деньги и когда будет проведен ремонт. Иначе говоря, они способны представить ситуацию лишь с точки зрения потерь. Кроме того, воспринимают проблему капитального ремонта лишь в краткосрочной перспективе, нежели в долгосрочной. А как было показано выше, в ближайшей перспективе респонденты, выбравшие эгоистические стратегии, видят только расходы, что предрасполагает их к отказу от сотрудничества с другими субъектами в создании коллективного блага.

Исключение составляют респонденты, выбравшие конкурентную стратегию. Опрошенные, которые предпочли такую стратегию, в целом поддерживают возможность провести капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов за счет средств, собранных совместно с другими жильцами. Однако при этом они хотели бы минимизировать собственный вклад и предпочитают, чтобы общественное благо было создано за счет вкладов других субъектов. Для реализации подобной стратегии им необходимо располагать информацией о деталях закона.

Таким образом, информированность способна снизить ситуационную неопределенность и создать основу для реализации закона о капитальном ремонте.

Кроме того, информированность способствует повышению *доверия* индивидам и институтам, реализующим закон. Для оценки доверия проанализированы ответы респондентов, обозначающие согласие или несогласие с утверждением «закон необходим, но опасаясь, что деньги будут использованы не по назначению».

Анализ результатов в целом по выборке позволил установить, что 71,1% опрошенных опасаются, что собранные на капитальный ремонт средства будут истрачены не по назначению (в 2014 г. - 77,2%). Высокий процент ответов по выборке в целом позволяет сделать вывод, что выбор стратегии не зависит от подобных опасений – они универсальны. Отметим лишь, что более высокая доля респондентов, не разделяющих предложенное утверждение, приходится на тех, кто выбрал стратегии: «кооперативную» (21,4%), «конформную» (25,3%), «максиминную» (26,7%), «агрессивную» (33,3%). Среди названных стратегий есть и просоциальные, и эгоистические. Тем не менее, большинство респондентов, выбравших эти стратегии, за исключением «агрессивной» по тем или иным причинам заинтересованы, чтобы закон был реализован. Данное обстоятельство позволяет подтвердить значимость фактора доверия для выбора стратегии экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта.

О зависимости выбранной стратегии от уровня доверия можно судить и по ответам на вопрос, куда перечисляются собранные средства на капитальный ремонт. В частности, «кооперативную» стратегию выбирают те собственники квартир, отчисляющие деньги на специальный счет, владельцем которого является жилищный кооператив (34,8%), либо ТСЖ (26,3%). В свою очередь «конформную» стратегию предпочитают те, кто делает отчисления в Региональный Фонд (23,5%) и на специальный счет, владельцем которого является ТСЖ (22,8%). Респонденты, отдавшие предпочтение «конкурентной» стратегии, преимущественно перечисляют средства региональному оператору (70%). «Максимины» производят отчисления в Региональный фонд (42%). Респонденты, выбравшие «агрессивную» стратегию, предпочитают вариант «затрудняюсь ответить» (40,2%).

Полученное распределение может быть проинтерпретировано с точки зрения влияния факторов баланса выигрышей и потерь, а также – доверия. Респонденты, выбравшие «кооперативную» стратегию, готовы делать

существенный вклад в создание коллективного блага, однако при этом предпочитают ограниченный вариант «общего котла», то есть отдавать средства не в Региональный фонд капитального ремонта, а копить деньги на счете дома. Данное обстоятельство делает накопление и расходование средств более предсказуемым и управляемым.

Выбор респондентов, отдавших предпочтение «конкурентной» и «максиминной» стратегиям, более рискованный, однако с большей вероятностью позволяющий реализовать стратегию внесения меньших по объему взносов и получения блага в виде капитального ремонта за счет других субъектов.

Выбор «конформных» респондентов объясняется стремлением не прилагать существенных усилий в совершении выбора и следовать за большинством, которое предпочитает перечислять средства в Региональный фонд капитального ремонта.

В свою очередь, респонденты, выбравшие «агрессивную» стратегию и придерживающиеся установки на отказ от внесения платежей за капитальный ремонт, не заинтересованы и в способе хранения средств.

Таким образом, можно сделать предположение о том, что на выбор респондентов влияет баланс вознаграждений и рисков различных издержек. Те, кто выбрал «кооперативную» стратегию, понимают, что закон позволит им отремонтировать дома, они несут за это ответственность и могут самостоятельно контролировать средства и интересуются его деталями. Уровень их доверия к новой реформе и лицам, исполняющим данный закон выше, чем у представителей «эгоистических» стратегий, которые либо совсем не знают, куда отчисляются их средства, либо знают, но не доверяют выбранной форме накопления. Они убеждены, что новая реформа связана для них преимущественно с потерями.

Значимость фактора ситуационной неопределенности подтверждается и тем, что выбор стратегии зависит от включения дома в первую или вторую очередь на капитальный ремонт. Собственники квартир, предпочитающие

«кооперативную» (57,1%), «конформную» (62,1%) и «конкурентную» (51,7%) стратегии, проживают в домах, включенных в первую очередь на проведение ремонта. Респонденты с «максиминной» (58,5%) и «агрессивной» (57,1%) стратегиями в основном проживают в домах, которые находятся во второй очереди на капитальный ремонт. Таким образом, респонденты, представляющие ориентации просоциального типа, проживают в основном в домах, которые включены в первую очередь по ремонту, а эгоистического типа, кроме «конкурентных» - во вторую очередь ($\chi^2_{(df=7)} = 24,3; p < 0,01$). Влияние фактора связано с тем, что жители домов, которые будут отремонтированы в ближайшие восемь лет, ожидают выигрышей от принятого закона в ближайшей перспективе и выбирают просоциальную стратегию, не желая рисковать своим благополучием. В свою очередь, жители домов, включенных во вторую очередь ремонта, предпочитают эгоистические стратегии, позволяющие им, по их мнению, избежать ожидаемых потерь, которые могут возникнуть в том случае, если средства будут собраны, а благо – не получено.

Необходимо отметить, что ситуационная неопределенность изначально заложена в *типе данной социальной дилеммы*. Дилемма общественного блага характеризуется тем, что участники должны распределить между собой затраты. В данном случае они представлены взносами на капитальный ремонт. Согласно теории перспективы Д. Канемана и А. Тверски, выигрыши и потери имеют разный субъективный «вес» для индивида, совершающего выбор: потери психологически воспринимаются как более значимые, нежели выигрыши. При этом субъект склонен идти на риск с целью избежать ожидаемых потерь. В свою очередь, рассчитывая на получение выигрыша, он не допускает рискованных форм поведения¹. Принимая во внимание отмеченную закономерность, можно предположить, что условия дилеммы общественного блага предрасполагают к эгоистическому выбору, поскольку,

¹ Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. № 47(2). P. 263-291.

стремясь избежать чрезмерных вложений в коллективное благо и избежать потерь, субъект может попытаться пойти на риск, предпочитая действовать вопреки интересам других участников социальной дилеммы. В проведенном исследовании это объясняется тем, что в целом по выборке респонденты предпочитают эгоистическую стратегию поведения.

Обобщая полученные результаты, можем сделать вывод о подтверждении *гипотезы 2* проведенного исследования, согласно которой ведущими факторами, обуславливающими выбор стратегии экономического поведения в ситуации социальной дилеммы общественного блага по сбору средств на проведение капитального ремонта многоквартирных домов, выступают: материальное положение субъектов, их брачный статус и ситуационная неопределенность, сопровождающая создание и распределение общественного блага.

2.5 Проблема капитального ремонта многоквартирных домов в оценках экспертов

Сделанные выводы о доминирующих эгоистических стратегиях экономического поведения в ситуации описанной социальной дилеммы и факторах, определяющих их выбор, подтверждаются результатами проведенного в июне 2016 г. экспертного интервью с председателями ТСЖ многоквартирных домов Ярославля и представителем Регионального фонда содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области (N=7).

Сами эксперты в целом положительно оценивают принятие закона, регламентирующего сбор и расходование средств на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах:

«В данный период я к закону отношусь положительно»; «применительно к нашему дому, на мой взгляд, он очень полезен»; «его

необходимость давно назрела»; «закон должен был быть давно, особенно для ТСЖ».

Эксперты отметили то, что закон необходим, так как он решает проблему «неплательщиков», поскольку обязывает заплатить за создание общественного блага (капитального ремонта) всех участников социальных отношений:

«Закон, по сути, предложил активным собственникам инструмент для решения вопроса по капитальному ремонту многоквартирных домов»; «в общем-то, наши дома, на жаргоне, я бы их назвал, бесхозными, то есть у них нет хозяина, хозяин – это собрание. А собрание, как Вы понимаете, это колхоз, второе издание колхоза. Колхоз – вещь неуправляемая. Убедить людей, что это [закон] все равно нужно – почти невозможно, а когда это спущено директивой сверху, все вздохнут, но согласятся».

Несмотря на высокий процент выбора собственниками квартир эгоистических стратегий, абсолютное большинство экспертов уверено, что схема финансирования капитального ремонта за счет взносов собственников квартир - эффективная. Что касается основной части экспертных оценок, их можно условно разделить на три группы.

Первая группа оценок может быть обобщена в рамках суждения, что предложенная в законе схема финансирования капитального ремонта эффективна главным образом для ТСЖ:

«Она эффективная, еще раз повторяю, для ТСЖ. Для других, вот кто в общем котле, они не знают, сколько там денег и когда. Вот и поймите это эффективно или не эффективно. Да, им сделают [ремонт], но их посадят в такую кабалу, что они потом 10 лет вообще не вылезут из этих долгов».

Вторая группа оценок направлена на обсуждение значимости закона применительно к проведению капитального реформа муниципальных домов:

«Конечно, эффективная. Муниципалы пусть копят. Потому что им ничего не делают <...> ничего не ремонтируют никогда. Конечно, им это надо, они откроют свой специальный счет. С этого счета хотя бы что-то

они отремонтируют. А мы то все время собираем, все время сами делаем, смысл нам эти деньги опять собирать? <...> нам надо что-то сделать, мы собрали собрание, написали смету, сделали всё, всё, всё, собрали, отремонтировали».

Третья группа считает, что данная схема финансирования - единственно возможная:

«Ну, она на самом деле единственно возможная. Других способов в принципе быть не может».

Большинство экспертов согласны с условиями закона в том, что жильцы обязаны оплачивать взносы на капитальный ремонт, поскольку квартиры - это их собственность и они должны нести за нее ответственность.

«Выстроили дом сами жильцы, и поэтому мы от государства были никогда независимы, то есть все, что касается ремонта в доме, все производили за свой счет»; «безусловно, собственники, кто же еще. Ну, если это их собственность... Вы же не будете говорить, что Вашу машину должно ремонтировать государство»; «ну, безусловно, собственники. Обязанность оплаты вытекает из обязанности содержать свое имущество».

Вместе с тем, опрошенные эксперты отметили и ряд «проблемных зон» реализации закона. Как и в ответах респондентов – собственников квартир они, так или иначе, связаны с действием фактора ситуационной неопределенности, сопровождающей создание и распределение коллективного блага.

Во-первых, эксперты выделяют важность способа накопления средств на капитальный ремонт. Как уже было отмечено, законом предусматриваются два варианта: перечисление взносов на специальный счет конкретного дома или на счет регионального оператора. Принимая во внимание длительность ожидания ремонта, опрошенные отдают предпочтение первому варианту, и отмечают возможные трудности, связанные с выбором второго способа накопления средств:

«У нас кооперативный дом, мы сами все ремонтируем, смысла копить деньги, “где-то там”, откладывать их, мы не видим... смысла дальнейшего накопления денег, тем более деньги обесцениваются с каждым годом. И в том числе дорожает тот же ремонт»; «выиграли те дома, у которых есть специальный счет. В первую очередь это ТСЖ, ЖСК».

При этом отмечается, что жители домов, находящихся в ведении управляющих компаний, попали в «ловушку общего котла», поскольку, перечисляя взносы, жители не могут управлять сроками проведения ремонта.

Во-вторых, большинство опрошенных экспертов отметили низкую информированность населения о содержании закона:

«Информационная обеспеченность, информированность населения по данному вопросу, на мой взгляд, была недостаточно хорошая и недостаточно глубокая»; «уже закон работал, уже взносы платили, а еще нормативных документов, региональных, не было».

В-третьих, эксперты выделили значимость низкого доверия к институтам, реализующим выполнение данного закона. Уровень доверия, в свою очередь, связан с непониманием сущности закона. Особо стоит подчеркнуть мнение одного эксперта, который попытался реконструировать матрицу выигрышей и затрат, сложившуюся в сознании граждан и служащую основанием для недоверия:

«Они [жители] привязывают факт платежа не к имуществу, а к своей личности, а привязка же идет к имуществу. Даже если ты не будешь владеть этим имуществом, оно не исчезнет, оно останется».

Иначе говоря, по мнению эксперта, владельцы квартир рассматривают факт взноса на капитальный ремонт с точки зрения индивидуальных затрат, в то время как в законе сделан акцент на создание коллективных выигрышей. В результате субъективная матрица выигрышей и потерь не совпадает с той, которая задана в законе, что рождает недоверие к нему. Выход, по мнению эксперта, связан с повышением информированности населения о сущности

закона, регламентирующего сбор и расходование средств на капитальный ремонт.

Также низкий уровень доверия объясняется и невыполненными государством условиями закона о приватизации 1991 года. Поэтому часть экспертов считает, что оплачивать взносы должны собственники при участии государства.

«Я считаю однозначно, что государство, прежде чем спрашивать с человека, должно было выполнить свои обязательства»; «должна была бы быть помощь, особенно в тех домах, которые пришли, например, из муниципалки <...> Потому что они дом получили уже в плохих условиях, не отремонтированный».

Эксперты также связывают низкий уровень доверия к институтам, реализующим выполнение данного закона, с завышением цен подрядчиками на проведение капитального ремонта:

«Единственное, что меня беспокоит, что "управленцы" берут 900 тыс. рублей за то, что стоит 700 тыс. рублей. Вот это меня смущает, и пока мы никак не можем повлиять»; «там, где можно сделать за 200 тыс., там делают за миллион. Цены завышают в три раза».

Перечисленные факторы структурной неопределенности, по мнению экспертов, повлияли на выбор жителями Ярославля эгоистических стратегий поведения в ситуации социальной дилеммы, связанной со сбором средств на капитальный ремонт. Действие отмеченной группы факторов связано с тем, что низкая информированность граждан о сущности нововведения, низкий уровень доверия к институтам, реализующим закон, привели к трансформации матрицы выигрышей и потерь, связанных с формированием общественного блага в виде капитального ремонта дома, в направлении потерь, что способствует доминированию эгоистических стратегий поведения.

Акцентирование потерь и выбор эгоистических стратегий экономического поведения собственников квартир, по мнению большинства

экспертов, также связано с примерами некачественного выполнения капитального ремонта в 2015 году, которые освещались СМИ:

«Некачественно. Все нарекания на качество»; «Шлейф 2015 года тяжёлый. Единственное, что нам мешает, это последствия ремонта 2015 года».

Отдельные эксперты выделили влияние социально-демографических характеристик собственников квартир, производящих ежемесячные отчисления на капитальный ремонт. В частности, по мнению экспертов, на выбор стратегии экономического поведения влияет возраст. При этом, как полагают опрошенные, в числе субъектов, предпочитающих эгоистические стратегии, оказываются представители как старшего, так и молодого поколения:

«Есть люди, как говорят, молодежь, которая сейчас вообще не хочет участвовать ни в управлении, абсолютно ни в чем. Поколение потребителей, которое абсолютно не интересуется никакими проблемами»; «Представители старшего поколения <...> тоже далеки от реальности, когда им говоришь, что нужно сделать вот так. А они живут еще в том времени, их достаточно тяжело убедить, что время прошло, время другое и нужно сделать по-другому»; «Естественно пожилые люди против. Пожилые в открытую говорят: “Зачем нам ремонт в 2040 году, если нам сейчас 70?”».

Признается также и значимость материального положения собственников квартир в качестве фактора выбора эгоистической стратегии экономического поведения:

«Есть люди, которые покупают в кредит квартиры и неплатежеспособны. То есть, есть жильцы, которые купили квартиру, залезли в долги, они ничего не платят ни кредиты, ничего, естественно коммуналку они не платят»; «Взносы на капитальный ремонт - возложение дополнительного бремени».

Обобщая мнения экспертов, можем сделать вывод, что закон о капитальном ремонте общего имущества в многоквартирных домах содержит в себе дилемму общественного блага. Она решается субъектами с учетом факторов материального положения, низкого доверия к институтам, исполняющим положения закона, и структурной неопределенности относительно создания и распределения общественного блага. Влияние перечисленных факторов приводит к тому, что матрица выигрышей и затрат осмысливается субъектами преимущественно с точки зрения затрат. Данное обстоятельство создает основания для выбора эгоистических стратегий поведения.

Предпочтению просоциальных стратегий могут способствовать меры, направленные на изменение матрицы выигрышей и затрат так, чтобы сделать более выгодным кооперативное, нежели эгоистическое поведение.

2.6 Практические рекомендации по стимулированию просоциальных стратегий экономического поведения

Выделенные в ходе исследования факторы и оценки экспертов позволяют выработать рекомендации по преодолению выбора эгоистических стратегий в отношении закона о капитальном ремонте общего имущества в многоквартирных жилых домах.

Во-первых, необходима помощь со стороны государства в софинансировании выполнения капитального ремонта и организации проведения работ. Эту точку зрения разделяют опрошенные эксперты:

«Должна была бы быть помощь, особенно в тех домах, которые пришли, например, из муниципалки. Должно быть какая-то помощь государственная. Потому что они дом получили уже в плохих условиях, не отремонтированный»; «Конечно, <...> хотелось бы, чтобы государство, так мы являемся юридическим лицом теперь, и с нас уже спрашивают как с государственной организации, <...> естественно хотелось, чтобы государство тоже было заинтересовано в помощи нам».

Отдельная сфера сотрудничества с государством связана с усилением мер контроля:

«Самое главное должен быть контроль над исполнением этих законов»; «У меня точка зрения такая, что в управляющих компаниях должен быть контроль над выполнением и расходованием этих денег, потому что они всю жизнь собирали на содержание и ремонт жилья и ничего не делали, деньги тратились только на зарплату. Нет никакого контроля. Вот когда нет контроля и учета, вот тогда и получается вот такое, что деньги собраны, а ничего не отремонтировано. Еще Ленин говорил, вот нас учили: “Контроль и учет не умрет и при коммунизме”».

Значимость обращения к государственным институтам в ситуации рассматриваемой социальной дилеммы общественного блага объясняется высокими рисками появления «проблемы безбилетника». В данном случае отстранить субъектов, не участвовавших в процессе создания блага, не представляется возможным. Поэтому, для того, чтобы индивид участвовал в создании общественных благ наряду со всеми, возникает необходимость контроля их участия. Ключевая роль в решении проблемы «безбилетника» отводится государству¹.

Во-вторых, предпочтению кооперативного просоциального поведения будет способствовать выбор специального счета в качестве способа накопления денег на капитальный ремонт. Данную точку зрения разделяют и эксперты:

«У меня стратегия такая, чтобы все-таки больше людей переходили на специальные счета. Для этого мы сделали кое-какие предпосылки, в том числе нормативные»; «Специальный счет, безусловно. Это один из принципиальных моментов. Никакого “общего котла” быть не должно. Вот это мое глубокое убеждение»; «Ежемесячно идут отчисления, фиксированные, на наш специальный счет, который мы открыли в банке»;

¹ Сухарев О.С. Институциональный анализ производства общественных благ // TERRA ECONOMICUS, 2013. Т. 11. №1. С. 67.

«Должны быть специальные счета у всех. Это просто персонифицирует как-то ситуацию».

Отмеченная мера позволяет, с одной стороны, снизить влияние фактора ситуационной неопределенности, которое признают эксперты и собственники квартир. С другой стороны, открытие специального счета способствует снижению социальной неопределенности, которая возникает в результате отсутствия «надежной информации о том, как поведут себя все участники при возникновении социальной дилеммы»¹. Отмеченная мера позволит сделать более предсказуемым поведение жильцов дома, снизить недоверие участников ситуации социальной дилеммы друг другу.

В-третьих, необходимо повышать доверие к лицам и институтам, исполняющим данный закон. Для этого рекомендуется проводить разъяснительные беседы на общих собраниях домов представителям, например, из Регионального фонда содействия капитальному ремонту. К этой рекомендации присоединяются и опрошенные эксперты:

«Я сколько раз говорил в мэрии, везде говорил, придите индивидуально в наш дом, поговорите с людьми, посмотрите, чем люди дышат, почувствуйте, что люди хотят. Нет, не слышат, бесполезно»; «И я уже давно пришел к выводу, что надо уважать мнение человека <...> но, согласитесь, не многим дан талант разговаривать с людьми»; «Ну вводить законы, побольше сначала их обсуждать, прежде чем ввести.....чтобы поддерживалось всеми людьми, а уже потом начиналось обсуждение, принятие этих законов. Сначала обсудите со всеми, а потом примите»; «Единственное мое пожелание, чтобы сначала обсуждался закон с народом, а потом его принимали».

Также следует тщательно отслеживать передвижения денежных средств, собранных на капитальный ремонт. Например, эффективно было бы каждый год, например, в декабре, в платежном листе за квартиру

¹ Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С. 115.

информировать жильцов о том, сколько денег у них уже накоплено. Это обеспечило бы прозрачность и в перспективе позволило сформировать репрезентацию закона в формате выигрышей, нежели потерь. Собственник будет знать, сколько накопил, по сравнению с тем, сколько потратил.

По мнению экспертов, доверие можно повысить и благодаря формированию реестра добросовестных подрядчиков и разработке методологии по ценообразованию:

«И это один из элементов моей стратегии. Наша задача дать по максимуму эти деньги рентабельным домам. И роль наша по отношению к этим домам требует методологической помощи, то есть формирования реестра добросовестных подрядчиков, из которых они в дальнейшем смогут выбирать тех, кто придет к ним ремонтировать»; «Второе это методология по ценообразованию, чтобы те подрядчики, которые к ним придут, не смогли людей обманывать, потому что нужно понимать, что простой человек не является профессионалом и любой маломальский строитель обманет простого потребителя в ценообразовании, если не будет правил игры».

Тем самым, обозначение «правил игры» будет способствовать снижению уровня недоверия и влияния фактора ситуационной неопределенности.

В-четвертых, для того чтобы повысить уровень просоциальных установок необходимо, уделять большее внимание конкретным результатам, связанным с реализацией закона, например, информировать собственников квартир о том, какие дома уже отремонтированы и как можно проверить счет, на котором копят деньги. Для этого стоит усилить информационную поддержку, как на электронных сервисах, так и в представительных органах.

«Сейчас рассматривается вопрос об установлении информационных стендов на территориальных администрациях, что связано с введением дополнительных льгот и компенсаций... Поставлена задача сделать IP-телефонию с переадресацией, с последовательным вызовом нескольких

специалистов, чтобы любой человек, который сюда звонит [в Региональный фонд содействия капитальному ремонту], имел возможность дозвониться до любого специалиста по вопросу начисления платежей путём нажатия кнопки, чтобы попасть к конкретному специалисту, который занимается расчётом именно по данному району, по данному населённому пункту. Если это удастся реализовать, я думаю, что много вопросов снимется»; «В перспективе это должно быть реализовано на портале госуслуг -это общая оболочка, где всё должно быть»; Участие в ЖКХ должно быть реализовано в электронных сервисах»; «Я должен иметь возможность раз в год зайти на сайт и посмотреть, что мне там начислили, что мне перечислили, нет ли там каких-то ошибок, как и с налогами происходит».

Помимо того необходимо освещать положительные результаты работы в СМИ и примерами качественного ремонта мотивировать собственников делать выбор в пользу уплаты взносов:

«Показывать хорошее. Показывать хорошее, а не только негатив»; «На примере качественного выполнения ремонтов людям показывать то, что это не просто сбор денег, а всё-таки формирование комфортного жилья, да, и это действительно видно»; «Нужны живые примеры нормальной работы. На отношение может повлиять только эффективность работы»; «Качественное выполнение программы капремонта, не то, что произошло в 2015 году <...>как только мы ремонтируем фасад, меняем стояки и т.д. Это очень хорошо и наглядно видно, т.е. этот результат можно потрогать, пощупать, осознать. И соответственно, отношение к взносу на капитальный ремонт становится более лояльным, чем отношение к взносу на содержание и ремонт, на текущее содержание и ремонт, хотя взносы на капремонт, по сути, у нас в 4 раза меньше, чем ежемесячно мы платим на содержание. <...> Я считаю, прогнозирую, что степень доверия будет расти».

Примеры качественного выполнения капитального ремонта будут способствовать изменению выбора граждан в пользу создания коллективного

блага, поскольку выигрыши для них будут наглядно отображены в результатах работы институтов, реализующих выполнение данного закона.

В-пятых, выбор в пользу просоциальных стратегий поведения может стать результатом перехода на дифференцированные платежи. При этом должно учитываться состояние жилых домов, уровень их благоустройства (например, наличие лифта), принадлежность дома к категории объектов культурного наследия:

«Дифференцированный подход нужен. Это так же как тариф на ремонт и содержание жилья, он делается средний по городу, а в принципе нужно тариф делать для каждого дома»; «Дифференцировать взносы, например, для нового дома, для старого дома, это возможно. Плохо понимаю, как это практически можно реализовать, но как идея в принципе можно рассмотреть»; «Я думаю, что по степени износа дома. Вот это необходимо».

Особое значение придается дифференциации платежей в зависимости от материальных возможностей собственников квартир:

«Надо проводить социальное исследование, в каждом доме, перед тем как выставить ему тариф, выяснить, что за контингент живет в доме».

По мнению граждан, установленный взнос также должен изменяться в зависимости от состояния дома и от материального положения проживающих. Таким образом, было бы эффективно снизить взнос для малоимущих граждан и установить разный размер взносов по мере приближения к дате ремонта дома. Те жильцы, которые живут в домах, ожидающих ремонт в ближайшие годы, платили бы более высокий тариф, чем те, кто живет в домах, которые будут отремонтированы, например, через 20 лет, а по мере приближения к установленным срокам ремонта увеличивать тариф.

Отметим, что меры по введению дифференцированного подхода уже действуют в форме предоставления льгот на оплату капитального ремонта для отдельных групп населения. Например, с 1 января 2016 г. льготы на

оплату капитального ремонта получили неработающие собственники жилых помещений, достигшие возраста 70 лет (50% - в пределах социальной нормы), достигшие возраста 80 лет (100% - в пределах социальной нормы). Льготы введены и для других групп населения¹.

Расширение подобных мер способствует изменению матрицы выигрышей и потерь в направлении выигрышей, и, значит, выбору просоциальных стратегий экономического поведения.

Перечисленные рекомендации позволят в перспективе повысить эффективность реализации принятой схемы финансирования капитального ремонта за счет стимулирования выбора просоциальных стратегий экономического поведения.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2:

1. Экономическое поведение субъектов, связанное с уплатой взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных жилых домах, подчиняется логике решения социальной дилеммы общественного блага, которая характеризуется специфическим соотношением матрицы затрат и выигрышей участников взаимодействия. Затраты связаны с внесением отдельными собственниками квартир ежемесячных платежей на капитальный ремонт. Выигрыши связаны с возможностью в будущем оплатить дорогостоящий ремонт общего имущества за счет совместно собранных средств. Матрица выигрышей и затрат может быть построена иначе за счет акцентирования выигрышей, связанных с отказом от ежемесячных платежей, но при этом невозможности профинансировать ремонт из общего фонда.

2. Экономическое поведение субъектов в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта осуществляется посредством реализации следующих стратегий: «кооперативная», «конформная», «конкурентная», «максимин», «агрессивная». Следование одной из стратегий основывается на отношении к

¹ Региональный фонд содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области. Материалы [Электронный ресурс]. URL: http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=18 (дата обращения 02.02.2017).

закону о капитальном ремонте и выполнении обязательств по оплате взносов на капитальный ремонт. Опрошенные респонденты предпочитают эгоистические стратегии экономического поведения, прежде всего, «максиминную». Она предполагает негативное отношение к закону о капитальном ремонте, оплату ежемесячных взносов на капитальный ремонт и готовность в будущем оплачивать взносы по более низкому тарифу. субъекты, выбравшие отмеченную стратегию, не признают выгоду, которую способно принести создание общего фонда средств на капитальный ремонт. В результате они стремятся минимизировать индивидуальный вклад в создание коллективного блага. Иначе говоря, выбрав стратегию максимин, субъекты пытаются извлечь максимальную полезность из неблагоприятного исхода.

3. Выбор стратегии экономического поведения определяется такими факторами как материальное положение субъектов, уровень доверия институтам, исполняющим положения закона, а также - структурной неопределенностью относительно создания и распределения общественного блага. Влияние перечисленных факторов приводит к тому, что матрица выигрышей и затрат осмысливается субъектами преимущественно с точки зрения затрат, что способствует выбору эгоистических стратегий поведения. Наблюдаются различия в выборе стратегий экономического поведения в ситуации социальной дилеммы капитального ремонта респондентами, принадлежащим к разным возрастным группам и отличающимся брачным статусом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическое поведение индивидов встроено в широкий социальный контекст и зависит от различных стимулов, таких как, например, чувство справедливости, привычки, альтруизма. Также субъект действует под влиянием норм и правил, установленных в обществе. Его поведение не всегда отвечает критериям индивидуальной рациональности и может развиваться по типу социальной дилеммы, предполагающей выбор между максимизацией индивидуальных интересов или повышением коллективного благополучия. Тем самым субъект решает, придерживаться эгоистической стратегии поведения, направленной на удовлетворение его личных интересов, либо просоциальной, способствующей повышению общего блага. На его выбор оказывают влияние группы факторов, различные по основаниям: 1) связанные с субъектными характеристиками участников ситуации социальной дилеммы; 2) факторы, регулирующие интеракцию участников социальной дилеммы; 3) меры регулирования, которые стимулируют выработку коллективной рациональности и предпочтение просоциальных стратегий поведения.

В жилищно-коммунальном хозяйстве эта ситуация носит общественно значимый характер, поскольку весь спектр жилищно-коммунальных услуг можно отнести к общественным благам. Ориентированность на широкий круг субъектов и неисключаемость потребителей от доступа к подобным услугам, в независимости от оплаты, определяют данную сферу как общественный сектор.

Одной из актуальных проблем в сфере ЖКХ является выполнение Программы капитального ремонта жилищного фонда. Доказано, что реализация системы мер по обеспечению проведения капитального ремонта многоквартирных домов, регламентируемая Федеральным законом РФ от 25.12.2012г. №271-ФЗ, воспринимается субъектами как социальная дилемма общественного блага. Согласно реформе, капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов должен проводиться за счет средств

фонда капитального ремонта, который формируется из взносов собственников квартир. Несмотря на то, что взносы являются обязательными, отдельные владельцы квартир могут уклоняться от уплаты, тем самым накапливая долги, и общественное благо в виде капитального ремонта дома может быть утрачено.

По результатам проведенного исследования можно заключить, что экономическое поведение субъектов, связанное со сбором средств на капитальный ремонт, строится в соответствии с логикой решения дилеммы общественного блага. Дилемма заключается в распределении затрат субъектов на создание общего ресурса: собственники жилья понимают, что за счет их вложений можно будет произвести ремонт дома, но не хотят нести индивидуальную ответственность за его исполнение (нести материальные потери) и стараются переложить ее на других.

В ходе эмпирического исследования составлена классификация стратегий поведения участников взаимодействия в ситуации дилеммы, в основе которой с одной стороны отмечено отношение респондентов к закону о капитальном ремонте, а с другой фактическое выполнение обязательств по оплате взносов на капитальный ремонт. Тем самым выделились эгоистические («максимин», «конкурентная», «агрессивная») и просоциальные («кооперативная», «конформная») ориентации.

Предпочтение собственников квартир отдается «максиминной» эгоистической стратегии, которая предполагает минимальный индивидуальный вклад участника отношений в создание общего блага. Это выражается в их негативном отношении к закону и готовности в дальнейшем уплачивать взносы на капитальный ремонт в меньшем размере.

Дилемма общественного блага решается субъектами с учетом фактора материального положения и брачного статуса, с которыми связан возраст и социальное положение собственников жилья. Также выбор той или иной стратегии индивидом сопровождается структурной неопределенностью относительно создания и распределения общественного блага. Она

выражается в неосведомленности гражданами деталями реализации закона. В частности, они не знают, куда поступают их средства, не могут проверить накопления по дому и не обладают сведениями об очередности их дома на проведение ремонта. Помимо этого, ситуация дилеммы усугубляется низким уровнем доверия к институтам, исполняющим положения закона. Влияние перечисленных факторов приводит к тому, что матрица выигрышей и затрат осмысливается субъектами преимущественно с точки зрения затрат, что способствует выбору эгоистических стратегий поведения.

Данные полученные в ходе опроса позволили сформировать социальные портреты представителей эгоистических и просоциальных ориентаций. Выбор эгоистических стратегий свойственен преимущественно молодым людям в возрасте 18-24 лет и пенсионерам (старше 60 лет), доход которых средний, либо ниже среднего и не состоящих в браке. Они являются собственниками квартир в многоквартирных жилых домах, которые входят во вторую очередь на капитальный ремонт, не осведомленные деталями реформы и не доверяющие институтам, исполняющим данный закон. Респонденты в возрасте 35-59 лет, состоящие в браке, обладающие доходом средним либо выше среднего преимущественно выбирают просоциальные стратегии поведения. Среди них большинство – служащие. Это собственники квартир в многоквартирных домах, которые включены в первую очередь на капитальный ремонт, информированные о деталях закона, доверяющие институтам, исполняющим закон о капитальном ремонте.

Уровень протестных настроений относительно действия новой реформы достаточно низок. Практически больше половины респондентов от каждой стратегий выбирали вариант «не принял бы участие в акциях протеста против данного закона». Однако положительные ответы также есть, в основном у представителей эгоистических стратегий. Также следует отметить, что согласно реформе, взнос на капитальный ремонт из года в год будет повышаться, что может способствовать увеличению доли

неплательщиков и росту уровня протестных настроений. Чтобы это предотвратить необходим постоянный мониторинг ситуации в городе.

Таким образом, для того, чтобы снизить процент выбора индивидуалистских ориентаций, необходимо следовать рекомендациям, составленным на основе выделенных факторов: 1) информировать население о результатах проведения капитального ремонта за счет собранных средств; 2) повышать доверие к институтам, исполняющим закон о капитальном ремонте многоквартирных домов, посредством создания системы мониторинга сбора и расходования средств и проведения разъяснительных бесед на общих собраниях домов; 3) тщательно отслеживать передвижения денежных средств, собранных на капитальный ремонт; 4) способствовать выбору специального счета в качестве способа накопления денег на капитальный ремонт, чтобы снизить влияние фактора неопределенности на выбор граждан; 5) ввести дифференциальный подход к определению размера взноса в зависимости от материального положения граждан и очередности проведения капитального ремонта дома.

Список литературы:

- 1) Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. // Пер. с нем./ Предисл., коммент., сост. В.С. Автономова. М. : Экономика, 1992. 496 с.
- 2) Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Теория и методология истории. 1998. №1. С. 24-71.
- 3) Алишев Б.С. Фундаментальные социальные установки и их соотношение // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. Т. 149. № 1. С. 46-60.
- 4) Барбашин М.Ю. Дилеммы выбора в условиях неопределенности и институциональные стратегии социальных агентов в теории игр (на примере марьяжа) // Гуманитарный ежегодник. 13 / отв. ред. Ю.Г. Волков. Ростов н/Д., М.: Социально-гуманитарные знания. 2014. 412 с.
- 5) Барбашин М.Ю. Формирование российской идентичности как фактор национальной безопасности. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (24-25 апреля, 2014, Майкоп). Часть 2. Москва-Майкоп-Ростов-на-Дону.: Изд-во АГУ, 2014. С.61-66.
- 6) Бекарев А.М. Социология ресурсов и неизбежность инноватики // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. №3 (3). С. 16-20.
- 7) Бекарев А.М., Бурнашев К.Э. Многомерность социального пространства: организационно-управленческий контекст // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2009. № 4. С. 312-316.
- 8) Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Вып 1. С. 24-40.
- 9) Бем-Баверк Е. Основы ценности хозяйственных благ / Пер. с англ. М.: ДиректмедиаПабблишинг, 2008. 194с.
- 10) Бухарева М.А. Экономическое поведение индивида как феномен институциональной экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2009. №4. С. 115-121.

- 11) Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Муниципальная экономика. 2014. №1. С.2 - 14.
- 12) Вальцев С.В. Квалиметрия коллективизма, индивидуализма, альтруизма и эгоизма // Проблемы современной науки и образования. 2012. № 11 (11). С. 1-7.
- 13) Вебер М. "Объективность" социально-научного и социально-политического познания // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 345-494.
- 14) Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602-643.
- 15) Вебер М. О некоторых категориях понимающей социологии // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 495-601.
- 16) Вебер М. Протестанская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61-273.
- 17) Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 183 с.
- 18) Верховин В.И. Экономическая социология. М.: Академический проект, 2006. 736 с.
- 19) Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. №10. С.120-126.
- 20) Веселов Ю.В., Мацукова Т.К., Петров А.В. Основы экономической социологии: учебное пособие. Спб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1998. 80 с.
- 21) Волков Ю.Г. Социология: лекции и задачи. М.: Гардарики, 2003. 314 с.
- 22) Вольчик В.В., Зотова Т.А. Адаптивное поведение и экономическое поведение в эволюционном контексте // TERRA ECONOMICUS. 2011. Том 9. № 4. С. 54-64.

- 23) Гетманова Е.В. Эгоистическая стратегия поведения как фактор развития криминальной установки личности // Вестник ТГУ. 2008 выпуск 9 (65). С. 291-293
- 24) Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего: Пер с нем. Изд. 2-е. М. : Книжный дом «Либроком», 2012. 296 с.
- 25) ГИС ЖКХ. Информационная система жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс]. URL: http://gis-zkh.ru/Upravlyayushchiye_kompanii/gorod-yaroslavl/1 (дата обращения 02.02.2017).
- 26) Глазырин М.А. Детерминанты экономической безопасности в сфере ЖКХ // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 2 (48) С. 31-34.
- 27) Глухова М.Ф. Управление социозащитными ресурсами в условиях неопределенности // Вестник ПАГС . 2014. № С. 4-9.
- 28) Головин С.В., Князев Ю.К. Общественные интересы и публичные блага // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2012. № 2. Том 18. С.213-217.
- 29) Гофман И. Анализ фреймов: эссе об организации повседневного опыта /под ред. Г.С. Батыгина, Л.А. Козловой. М.: Институт социологии РАН, 2003. 752 с.
- 30) Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т.10. № 4. С.31-50.
- 31) Дейнека О.С. Экономическая психология. Учеб. пособие. СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. 160 с.
- 32) Диксит А., Нейлбафф Б. Дж. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. 494 с.
- 33) Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М. : Наука, 1991. 576 с.

34) Дядунов Д.В. Локальные общественные блага – теоретический базис категории «муниципальный заказ» // Экономические науки. – 2014. - №8 (117).- С. 28-32 .

35) Дятел Е.П., Подылина Э.Ф. Жилищно-коммунальное хозяйство России как агент производства общественных благ // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. 2 (21). С.4-9.

36) Дятел Е.П., Подылина Э.Ф., Голомолзина Н.В., Силин Я.П. Экономическая природа жилищно-коммунальных услуг // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. №2 (34). С. 67-76.

37) Елисеев В.Н., Ермишина А.В. Факторы и перспективы модернизации коммунальной экономики России // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т.9. № 3-2. С. 43-47.

38) Ельмеев В.Я., Тарандо Е.Е. Общественные блага и социализация собственности // Экономическая социология. 1999. № 1. С. 41-48.

39) Ефимова Л.А. Особенности функции общественного благосостояния в экономической системе России // Финансы и кредит. 2015. №2. С. 57-66.

40) Заславская Т. И. О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики. Новосибирск: ИЭиОПП, 1985. С. 8–29.

41) Заславская Т. Развитие новосибирской экономико-социологической школы как процесс формирования новой методологии изучения российского общества // Экономическая социология: автопортреты / отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 454-485.

42) Зотова Т.А., Богуславский В.Н. Экономическое поведение налогоплательщиков в современной России: формирование налоговой честности // TERRA ECONOMICUS. 2008. Т. 6. № 2. С. 66-73.

43) Иващенко Н.Н. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры // Экономическая социология. 2001. Т.2. № 3. С. 27-43.

44) Интервью. Грановеттер М. // Экономическая социология: автопортреты / отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 40-47.

45) Каменева Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений в ЖКХ // Финансы и кредит. 2010. № 22. С. 7-14.

46) Капремонт: сколько платить – и кому? Пресс-выпуск 2918. 01.09.2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115369> (дата обращения 18.11.2016).

47) Капремонт – за свой счет? Пресс- выпуск 2666. 09.09.2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=114964>(дата обращения 18.11.2016).

48) Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2015. – 352 с.

49) Клишова Е.В. Теория экономической рациональности как основа институциональной парадигмы экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 4. С. 69-80.

50) Коллинз Р. Четыре социологических традиции. М.: Территория будущего, 2009. 320 с.

51) Комиссарова Л.А. Природа жилищно-коммунальных услуг как социально значимого общественного блага // Вестник НГИЭИ. 2014. №11 (42). С.55-62.

52) Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т.10. № 3. С. 69-76.

53) Кондратик Л. Концептуализация понятий «моральная экономика» и «экономическая мораль» в исторической и социологической науке// Социология: теория, методы, маркетинг. №2. 2008 с. 103-117.

54) Конт О. Дух позитивной философии: слово о положительном мышлении. М. : Либроком, 2012. - 80 с.

- 55) Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 35-44.
- 56) Коуэлл Ф. Микроэкономика. Принципы и анализ: учебник /Фрэнк Коуэлл [пер. с англ.]. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 720 с.
- 57) Лебедева Н. Введение в кросс-культурную психологию. М. : Ключ-С, 1999. 224 с.
- 58) Лебедева Н.Н. Модель институционального человека в экономической теории // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2005. № 9. С. 19-24.
- 59) Люсина Н.В. Личностные и ситуационные факторы поведения индивидов в ситуации дилеммы управления ресурсами // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Серия Гуманитарные науки. 2014. №2 (28). С. 132-137.
- 60) Мазаева М.В. Экономическое поведение участников страхового рынка: социологический подход к изучению // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2011. № 1(101). С. 44-51.
- 61) Майерс Д. Социальная психология /Перев. с англ. СПб. : Питер, 1997. 673 с.
- 62) Малкина М.Ю., Щулепникова Е.А. Анализ состояния и тенденций рынка жилой недвижимости в Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 20. С. 2-12.
- 63) Маркс К. К критике политической экономии. М. : Либроком, 2012. 178 с.
- 64) Маслей С.Э. Правовое регулирование финансирования и проведения капитального ремонта общего имущества многоквартирного дома // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2015. № 4 (45). С. 77-86.
- 65) Маслоу А.Х. Мотивация и личность. СПб. : Питер, 2011. 352 с.
- 66) Материалы. Как проверить начисления по дому? [Электронный ресурс]. URL:

http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=15 (дата обращения 06.02.2017)

67) Мигранова Л.А., Тореев В. Б., Ярашева А. В. Экономическое поведение: анализ и перспективы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 1(31). С. 116-124.

68) Мизес фон Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / 2-е испр. изд. Челябинск: Социум, 2005. 878 с.

69) Микроэкономика: практический подход (ManagerialEconomics): учебник. – 2-е изд., испр./ под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. М.: КНОРУС, 2005. 672 с.

70) Моргенштерн О., фон Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение М. : Книга по Требованию, 2012. 708 с.

71) Муздыбаев К. Социальные дилеммы и способы их разрешения // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. № 2. С.99-122.

72) Муздыбаев К. Эгоизм личности // Психологический журнал. 2000. № 2. С.27-39.

73) Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS.1994. Вып.5. С.12-28.

74) Нуреев Р. М. Теория общественного выбора. Курс лекций. М. : ГУ ВШЭ, 2005. 531 с.

75) Овчинникова Н.В. Дилемма общественного блага в сфере ЖКХ // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2015. № 3 (39). С. 143-149.

76) Овчинникова Н.В. Центрифуга ЖКХ: изучение поведения граждан // Общественно-политический журнал «Власть». 2016. № 1. С. 124-128.

77) Овчинникова Н.В. Капитальный ремонт как социальная дилемма в оценках экспертов // Социальные и гуманитарные знания. 2016. Том 2, № 4. С. 298-304.

- 78) Овчинникова, Н. В., Киселев, И. Ю. Сбор средств на капремонт многоквартирных домов как дилемма общественного блага // Социальные и гуманитарные знания. 2015. Том 1. № 3. С. 204-207.
- 79) Окольская Л.А. Российская формула труда: исторический экскурс // Человек. 2006. № 4. С. 16–30.
- 80) Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М. : ФЭИ, 1995. 174 с.
- 81) Ольсевич Ю. Экономическая теория и природа человека: становится ли тайное явным? // Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 27-42.
- 82) Остром Э. Теория рационального выбора коллективного действия. Бихевиористский подход // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. №1. С. 5-52.
- 83) Оуэн Р. Избранные сочинения. Том 1. [Москва - Ленинград: Издательство Академии Наук СССР, 1950]. М. : Legion, 2010. 397 с.
- 84) Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический Проект, 2000. 880 с.
- 85) Плутник Д.А. Правила в общественном секторе в свете Нобелевской премии: вклад Элиноор Остром в исследования коллективных действий // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. №1. С. 53-68.
- 86) Подгорный Б.Б. Экономическое поведение и влияние религиозных традиций (к постановке проблемы) // Социологические исследования. 2011. № 2. С. 108-118.
- 87) Поддьяков А.Н. Альтер-альтруизм // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2007. Т.4. №3. С. 98–107.
- 88) Попов Е., Кац И. Социально-экономическая адаптация сектора общественных благ в регионах России // Общество и экономика. 2014. №5. С. 126-139.

89) Покровская Н.Н. Рациональность экономического поведения // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. Т.9. № 46. С. 128-137.

90) Проблемный фон страны: итоги года. Пресс-выпуск 3277. 28.12.2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116014> (дата обращения 29.01.2017).

91) Протестные настроения: Уровень недовольства властями и готовность протестовать. 22 января 2017 г. [Электронный ресурс]. URL: http://fom.ru/obshchestvo/11090#tab_03 (дата обращения 29.01. 2017).

92) Пыткин А.Н., Зарипова Г.М. Современные аспекты реформирования ЖКХ // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: экономика. 2014. № 1 (7). С. 71-74.

93) Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 5-18.

94) Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. М. : Аспект Пресс, 2000. 368 с.

95) Региональный фонд содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области. Материалы [Электронный ресурс]. URL: http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=18 (дата обращения 02.02.2017).

96) Реформа ЖКХ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reformagkh.ru/overhaul?PHPSESSID=2ii86cnv6aujm55acbkjj7vd1> (дата обращения: 30.09.2017)

97) Ритцер Дж. Современные социологические теории 5-е изд. — СПб.: Питер, 2002. 688 с.

98) Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: НГУ, 1995. 532 с.

99) Рубинштейн А. Я. К теории рынков опекаемых благ // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2011. № 5. С.298-307.

- 100) Рыжкова М.В. «Провалы» теории рационального выбора // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 3 (19) . С. 23-32.
- 101) Ряховская А.Н. Теория крайностей в действии: внедрение саморегулирования в ЖКХ // Проблемы современной экономики. 2011. № 1. С.260-263.
- 102) Ряховская А.Н., Таги-Заде Ф.Г. Коммунальные услуги — общественное благо // Жилищное и коммунальное хозяйство. 2004. № 12. С. 3–6.
- 103) Садовникова Е.А. Парадоксы общественных благ // Современные исследования социальных проблем. 2011. Т. 8. №4. С. 1-7.
- 104) Сазанова С.Л. Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект // Проблемы теории и практики управления. 2014. №8. С.108-113.
- 105) Самуэльсон П. Экономика / пер. с англ. Севастополь: Ахтиар, 1995. 384 с.
- 106) Сен А. Об этике и экономике. М. : Наука, 1996. 160 с.
- 107) Сиваев С.Б., Либоракина М.И. Местное самоуправление и реформа жилищно-коммунального хозяйства // Общественные науки и современность. 2004. № 3. С. 39-50.
- 108) Силласте Г.Г. Экономическая социология: Учебное пособие. М.: Гардарики, 2005. 383с.
- 109) Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической мысли). М. : Эксмо, 2007. 960 с.
- 110) Смелзер Н. Социология: пер. с англ. М. : Феникс, 1994. 688 с.
- 111) Староверов О.В. Отдельные модели экономической социологии. М. : Наука, 2006. 232 с.
- 112) Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора/Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. 720 с.
- 113) Сухарев О.С. Институциональный анализ производства общественных благ // TERRA ECONOMICUS. 2013. Т. 11. №1. С. 65-80.

114) Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. М.: Изд-во Институт Гайдара, 2011. 224 с.

115) Тарасова А.Д. Факторы поведения индивида в условиях социальной дилеммы // Социология. Журнал Российской социологической ассоциации. 2012. № 1. С. 148-163.

116) Татарова Г.Г. Методология анализа данных в социологии (введение). М.: NOTA BENE, 1999. 224 с.

117) Тачкова И.А. Институциональный подход к трактовке поведения экономических субъектов в процессе принятия хозяйственных решений. // Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 38. С. 15-20

118) Фенько А. Б. Дети и деньги: Особенности экономической социализации // Вопросы психологии. 2000. № 2. С. 94-101.

119) Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.

120) Хайек фон Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Социум, 2016. 432 с.

121) Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. Глава III. Эволюция рынка: торговля и цивилизация. Под ред. У.У. Бартли М.: Изд-во "Новости"; "Catallaxy", 1992. - 304 с. [Электронный ресурс]. URL: [//www.libertarium.ru/l_lib_conceit_03](http://www.libertarium.ru/l_lib_conceit_03)(дата обращения: 25.11.2016).

122) Хархордин О.В. Куда идет теория практик: поворот к материальности // Социологические исследования. 2012. №11. С. 20-35.

123) Хасанова С.С. Экономическое поведение как результат эволюции человеческой цивилизации // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т.6. № 2. Часть 2. С. 53-57.

124) Хоманс Дж. К. Социальное поведение: его элементарные формы / пер. В. Г. Николаева // Социальные и гуманитарные науки. Серия 11. Социология. 2001. № 3. С. 127-164.

- 125) Чалдини Р. Психология влияния. 5-е издание. Спб. : Питер, 2014. 253 с.
- 126) Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! (серия «Главный учебник»). СПб.: Прайм – ЕВРОЗНАК, 2002. 336 с.
- 127) Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М. : ИРИСЭН, 2007. 366 с.
- 128) Шомина Е.С. Наша дом, наша улица. Пермь: ОТ и ДО, 2011. 101 с.
- 129) Штомпка П. Доверие – основа общества / Петр Штомпка: пер с пол. Н.В. Морозовой. М. : Логос, 2012. 440 с.
- 130) Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др.; Под ред. Ю.В. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. 192 с.
- 131) Элбакян Е.С., Медведко С.В. Влияние религиозных ценностей на экономические предпочтения верующих россиян // Социологические исследования. 2001. № 8. С. 103-111.
- 132) 50 лекций по микроэкономике. том 2. Спб. : Экономическая школа, 2000. 772 с.
- 133) Abele S., Stasser G., Chartier C. Conflict and Coordination in the Provision of Public Goods: A Conceptual Analysis of Continuous and Step-Level Games // Personality and Social Psychology Review. 2010. 14(4). P. 385 –401.
- 134) Balliet D. Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review // Journal of Conflict Resolution. 2010. 54(1) P. 39 –57.
- 135) Balliet D., Li N. P., Macfarlan Sh. J., Vugt Van M. Sex differences in cooperation: a meta-analytic review of social dilemmas // Psychological Bulletin. 2011. Vol. 137. № 6. P.881-909.
- 136) Bentham J. Introduction to the principles of morals and legislation. [1781]. Kitchener: BatocheBooks, 2000. 248 p.
- 137) Blau Peter M. Exchange and Power in Social Life. New York: Wiley, 1964. 352 p. ISBN: 9781412823159

- 138) Dawes R. M. Social dilemmas // Annual review of Psychology. 1980. №. 31. P.169-193.
- 139) Dawes R.M., Messick D.M. Social Dilemmas // International Journal of Psychology. 2000. Vol. 35. № 2. P. 111-116.
- 140) Downs A. An Economic Theory of Democracy. N.Y. : Harper and Row, 1957. 310 p. ISBN: 978-0060417505
- 141) Dijk E. V., Wit A. P., Wilke H. A. M., Kwaadsteniet de E. W. On the Importance of Equality in Social Dilemmas // Social Decision-Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments / Ed. by Kramer R.M., Tenbrunsel A.E., Bazerman M. NY, London: Routledge, 2010. P. 47-69.
- 142) Galbraith J.K. The New Industrial State. Harmondsworth: Penguin, 2007. 576 p.
- 143) Hardin G. The tragedy of the commons // Science, New Series. 1968. Vol. 162, No. 3859. P. 1243-1248.
- 144) Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. №47 (2). P. 263-291.
- 145) Kollock P. Social dilemmas: the anatomy of cooperation // Annual review of sociology. 1998. №. 24 P. 183-214.
- 146) Liebrant W.B.G., Messick D.M. Social Dilemmas: Individual, Collective, And Dynamic Perspectives // Frontiers in Social Dilemmas Research/ Ed. by Liebrant W.B.G., Messick D.M.. Berlin: Springer, 1996. P.1-10.
- 147) Lynn M., Oldenquist A. Egoistic and Nonegoistic Motives in Social Dilemmas // American Psychologist, 1986. № 41. P. 529-534.
- 148) Nash J. F. Two-person cooperative games // Econometrica.1953. Vol. 21. № 1.P. 128–140.
- 149) Ostrom E. Analyzing collective action //International Association of Agricultural Economists. 2010. Vol. 41. № 1. P.155-166.
- 150) Rothstein B. Trust, social dilemmas and collective memories // Journal of Theoretical Politics. 2000. Vol. 12. № 4. P.477-501.

151) Samuelson Ch. Perceived task difficulty, causal attributions, and preferences for structural change in resource dilemmas // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1991. № 17 (2). P. 181-187.

152) Samuelson C.D. A multiattribute evaluation approach to structural change in resource dilemmas // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 1993. № 55. P. 298–324.

153) Samuelson Ch. D., Messick D. M., Rutte C.G., Wilke H. Individual and structural solutions to resource dilemmas in two cultures // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1984. Vol 47. №1. P. 94-104.

154) Samuelsen Ch.D., Warton-Rodriguez K.M. Group Discussion and Cooperation in Social Dilemmas: Does the Medium Matter // *Social Decision Making: Social Dilemmas, Social Values and Ethical Judgments* / Ed. by R.M. Kramer, A.E. Tenbrunsel, M. Bazerman. NY, London: Routledge, 2010. P. 13-46.

155) Scott J. *Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven, Yale University Press, 1977. 254 p. ISBN: 0300021909

156) Simmel G. *The Philosophy of Money* / Edited by D. Frisby. London and New York : Routledge, 2004. 543 p.

157) Simon G. A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science // *The American Economic Review*. 1959. Vol. 49. №3. P. 253-283.

158) Simon H.A. Theories of Bounded Rationality // *Decision and Organization* / ed. by C.B. McGuire, R. Rander. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1972. P. 161-176.

159) Simpson B., Harrell A. Hidden Paths from Morality to Cooperation: Moral Judgments Promote Trust and Trustworthiness // *Social Forces*. 2013. Vol. 91. № 4. P. 1529-1548.

160) Skinner B. F. *Reflections on behaviorism and society*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1978. 209 p. ISBN: 978-0137700578

161) Tazelaar M. J. A., Van Lange P. A. M., and Ouwerkerk J. W. How to Cope With “Noise” in Social Dilemmas: The Benefits of Communication // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2004. Vol. 87. No. 6. P.845–859.

162) Thompson E.P. The making of the English working class. - NY, VINTAGE BOOKS. A division of Random House, 1963. 849 p. ISBN: 0394703227

163) Ugaz C. A Public Goods Approach to Regulation of Utilities // *Discussion Paper*. 2001. № 9. pp. 2–3.

164) Utz S., Ouwerkerk J. W., Van Lange P. A. M. What is smart in a social dilemma? Differential effects of priming competence on cooperation // *European Journal of Social Psychology*. 2004. 34. P. 317–332.

165) Vlek Ch. A. J. Collective Risk Generation and Risk Management: the Unexploited Potential of the Social Dilemmas Paradigm // // *Frontiers in Social Dilemmas Research/* Ed. by Liebrant W.B.G., Messick D.M.. Berlin: Springer, 1996. P.11-38.

166) Yamagishi T., Takahashi N. Evolution of Norms without Metanorms // *Social Dilemmas and Cooperation /* Ed. by U. Shultz, W. Albers, U. Mueller. Berlin: Springer-Verlag, 1994. P. 311–326.

167) Yamagishi T., Hayashi N. Selective play : Social Embeddedness of Social Dilemmas // *Frontiers in Social Dilemmas Research/* Ed. by Liebrant W.B.G., Messick D.M.. Berlin: Springer, 1996. P.363-384.

Нормативные акты

168) О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации: 25.12.2012 N 271-ФЗ. URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139776/(дата обращения 09.02.2017).

169) О внесении изменения в постановление Правительства области от 31.12.2013 № 1779-п [Электронный ресурс]: постановление Правительства Ярославской области: 30.12.2016 № 1361-п. URL: http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=8&Itemid=112 (дата обращения 02.02.2017).

170) Об отдельных вопросах организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Ярославской области [Электронный ресурс]: закон Ярославской области: 28 июня 2013 № 32-з. Ст.4. С. 2-3. URL:http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=114 (дата обращения 02.02.2017).

171) Об утверждении порядка применения критериев очередности осуществления капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах [Электронный ресурс]: постановление Правительства Ярославской области: 31.12.2013 № 1778-п. URL: http://yarmkd76.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=114 (дата обращения 02.02.2017).

Приложение 1

Анкета

Здравствуйте.

Научная лаборатория ЯрГУ им. П. Г. Демидова проводит социологическое исследование, посвященное изучению мнения жителей города о реализации закона, предусматривающего с 2014 года обязательные ежемесячные взносы собственников квартир на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах.

Мы будем благодарны Вам за Ваше мнение. Опрос проводится анонимно, все результаты будут представлены в обобщенном виде.

Заранее благодарим Вас за участие в исследовании!

1. Скажите, пожалуйста, знаете ли Вы о введении закона, предусматривающего с 2014 года обязательные ежемесячные взносы на капитальный ремонт?

1. Хорошо об этом знаю
2. Что-то слышал
3. Слышу впервые →Перейти к вопросу №3 (к объяснению)

2. Как Вы узнали о данном законе? (один вариант ответа)

1. из официального сайта Регионального фонда содействия капитальному ремонту многоквартирных домов по Ярославской области (<http://yarmkd76.ru/>)
2. от управляющей компании
3. от старосты дома
4. от соседей
5. из СМИ
6. от друзей
7. от родственников
8. Другое (укажите) _____

3. Как Вы понимаете суть закона?

С 2014 года, на основании Закона Ярославской области от 28.06.2013 № 32-з “Об отдельных вопросах организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Ярославской области”, сбор денежных средств, с собственников жилья, на капитальный ремонт стал обязательным. В Ярославле установлен размер ежемесячных взносов на капитальный ремонт жилья в размере 6 руб. 37 коп. за кв. метр (на 2015 год).

4. Как Вы относитесь к закону? (один вариант ответа)

1. Положительно.
2. Скорее положительно.
3. Отрицательно.
4. Скорее отрицательно.
5. Нейтрально.
6. Затрудняюсь ответить.

5. Скажите, пожалуйста, в какой степени вы согласны с нижеприведенными суждениями?

Суждения	1.Согласен	2.Скорее согласен	3. Скорее не согласен	4. Не согласен	5. 3/0
1. Считаю закон необходимым и своевременным, учитывая состояние жилого фонда в городе.					
2. Считаю закон необходимым и важным, однако, опасаясь, что собранные средства будут истрачены не по назначению.					
3. Считаю, что закон не сможет эффективно функционировать в сложившейся системе ЖКХ					

4. Считаю, что закон не нужен, меня устраивала прежняя система оплаты капитального ремонта.					
5. Опасаюсь, что пока дойдет очередь до капитального ремонта моего дома, собранные деньги обесценятся, и на ремонт не хватит.					
6. Считаю, что закон не справедливо обязывает платить за благополучие других жильцов.					
7. Считаю, что закон позволит оплачивать расходы на капитальный ремонт жилья, которые непосильны для отдельных жильцов.					
8. Считаю, что жильцы сами должны отвечать за состояние общего имущества, а не государство.					

6. Знаете ли Вы, когда будет проводиться капитальный ремонт дома, в котором Вы живете?

1. Знаю, в скором времени
2. Знаю, не так скоро
3. Знаю, очень долго ждать
4. Не знаю
5. Затрудняюсь ответить

7. Удовлетворены ли Вы состоянием дома, в котором живете?

1. Не совсем удовлетворен
2. Удовлетворен → Переход к вопросу № 9

8. Как Вы считаете, требуется ли ремонт вашему дому? (один ответ)

1. Требуется, капитальный
2. Требуется, частичный
3. Не требуется
4. Затрудняюсь ответить
5. Другое (укажите) _____

9. Кто, по Вашему мнению, должен оплачивать капитальный ремонт многоквартирных домов? (один вариант ответа)

1. Собственники жилья, это их прямая обязанность
2. Государство
3. Собственники, но при участии государства
4. Затрудняюсь ответить.
5. Другое (укажите) _____

10. Скажите, пожалуйста, приходят ли Вам квитанции об оплате капремонта?

1. Да
2. Нет → Переход к вопросу № 13
3. Затрудняюсь ответить → Переход к вопросу № 13
4. Другое (укажите) _____

11. Если вы вовремя не получаете квитанцию об оплате капитального ремонта какие действия вы предпринимаете?

1. Пытаюсь выяснить причины задержки квитанции
2. Ничего не предпринимаю
3. Всегда получаю квитанции вовремя
4. Затрудняюсь ответить.

12. Оплачиваете ли Вы взносы на капитальный ремонт?

1. Да, полностью оплачиваю →Перейти к вопросу №14
2. Да, оплачиваю, но частично→Перейти к вопросу №14
3. Нет, у меня не хватает на это средств →Перейти к вопросу №14
4. Нет, не считаю это необходимым →Перейти к вопросу №14
5. Другое (укажите)_____ →Перейти к вопросу №14
6. Затрудняюсь ответить→Перейти к вопросу №14

13. Планируете ли Вы оплачивать взносы на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме?

1. Да, буду платить полную сумму, указанную в квитанции
2. Буду платить, но не хотелось бы
3. Готов платить, но по более низкому тарифу
4. Нет, платить не буду
5. Затрудняюсь ответить

14. Скажите, пожалуйста, было ли проведено общее собрание собственников для выбора вариантов хранения денежных средств на капитальный ремонт вашего дома?

1. Да, собрание проводилось
2. Нет, собрание не проводилось→ Перейти к вопросу №16
3. Затрудняюсь ответить→Перейти к вопросу №16

15. Принимали ли Вы участие в данном собрании?

1. Да, принимал(а)
2. Нет, не принимал(а)

16. Знаете ли Вы, куда поступают средства, отчисляемые на капитальный ремонт вашего дома?

1. Да, знаю, в Региональный фонд содействия капитальному ремонту многоквартирных домов Ярославской области (общий счет регионального оператора = «общий котел»)
2. Да, знаю, на специальный счет, владельцем которого является ТСЖ
3. Да, знаю, на специальный счет, владельцем которого является жилищный кооператив или иной специализированный потребительский кооператив
4. Да, знаю, на специальный счет, владельцем которого является региональный оператор
5. Нет, не знаю→Перейти к вопросу №20
6. Другое(укажите)_____

17. Согласны ли Вы с таким способом накопления средств на капитальный ремонт вашего дома?

1. Да, полностью согласен(а)
2. Нет, не согласен(а) → Перейти к вопросу №19
3. Затрудняюсь ответить→Перейти к вопросу №20
4. Другое(укажите)_____

18. Почему Вы согласны именно с таким способом накопления? _____

_____ → Перейти к вопросу №20

19. Почему Вы не согласны с таким способом накопления средств на капитальный ремонт вашего дома? _____

20. Знаете ли Вы как проверить начисления по дому?

1. Да, знаю
2. Не знаю, но хотелось бы узнать
3. Не знаю, мне это не к чему
4. Другое(укажите) _____

21. На Ваш взгляд, обязательные взносы на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов - это, скорее, эффективная или неэффективная схема финансирования капремонта?

1. Скорее эффективная.
2. Скорее неэффективная.
3. Затрудняюсь ответить.

22. В Ярославле установлен размер взносов на капитальный ремонт жилья в размере 6 руб. 37 коп. за кв. метр. Согласны ли Вы или не согласны с таким тарифом?

1. Согласен(а)
2. Не согласен(а), считаю, что тариф нужно повысить
3. Не согласен(а), считаю, что тариф слишком высок
4. Затрудняюсь ответить
5. Другое(укажите) _____

23. Готовы ли Вы ежемесячно отчислять на капитальный ремонт дома, сумму в размере (один ответ)

1. 500 и более рублей
2. 400-499 рублей
3. 300-399 рублей
4. 200-299 рублей
5. 150-199 рублей
6. 100-149 рублей
7. Менее 100 рублей
8. Вообще не готов(а) платить за капитальный ремонт
9. Затрудняюсь ответить

24. Оцените, какую сумму ежемесячного взноса на капитальный ремонт дома Вы платите?_____

25. Как Вы считаете, должны ли зависеть взносы от технического состояния дома?

1. Да, должны (чем дом старше, тем больше должны быть взносы отчисляемые собственниками квартир этого дома)
2. Нет, не должны
3. Затрудняюсь ответить
4. Другое(укажите)_____

26. На Ваш взгляд, должны ли зависеть взносы от уровня дохода семьи?

1. Да, должны
2. Нет, не должны
3. Затрудняюсь ответить

27. Если бы в Ярославле в ближайшее время состоялись митинги, демонстрации и другие акции протеста, против данного закона, то Вы бы приняли или не приняли в них участие? (один вариант ответа)

1. Принял
2. Скорее всего, принял бы
3. Скорее всего, не принял бы →Перейти к вопросу №29
4. Не принял →Перейти к вопросу №29
5. Затрудняюсь ответить →Перейти к вопросу №29

28. В каких формах протестных действий против данного закона вы бы приняли участие? (один вариант ответа)

1. Митинг
2. Демонстрация
3. Собрание жильцов
4. Сбор подписей против действия закона
5. Другое (укажите)_____

29. Если бы в Ярославле в ближайшее время прошли митинги, демонстрации и другие акции протеста, связанные с принятым законом, то, как Вы думаете, много или не много людей приняли бы в них участие?

1. Много
2. Не много
3. Никто бы не принял участие
4. Затрудняюсь ответить
5. Другое (укажите)_____

Некоторые сведения о Вас:

Пол _____ Возраст _____

Семейное положение:

1. Холост/не замужем
2. Женат/замужем
3. Разведен(а)
4. Вдова/вдовец

Социальное положение:

1. Руководитель
2. Специалист, служащий
3. Рабочий
4. Предприниматель
5. Пенсионер, инвалид
6. Домохозяйка
7. Военнослужащий
8. Учащийся
9. Безработный

Образование:

1. Начальное (ниже 7 классов)
2. Неполное среднее (8,9 классов)
3. Общее среднее (10,11 классов)
4. ПТУ без среднего образования
5. ПТУ со средним образованием
6. Среднее специальное образование
7. Незаконченное высшее (3 курса и больше)
8. Полное высшее образование
9. Послевузовское образование
10. Не могу точно сказать

Район вашего проживания:

1. Кировский
2. Ленинский
3. Дзержинский
4. Фрунзенский
5. Красноперекоский
6. Заволжский

Скажите, пожалуйста, сколько лет Вы проживаете в этой квартире_____

Планируете ли Вы сменить место жительства?

1. Да, планирую переехать в другую страну
2. Да, планирую переехать в другой город
3. Да, планирую сменить место жительства в пределах этого города (переехать в другой район)
4. Нет, не планирую

Какое из описаний точнее всего соответствует вашему материальному положению?

1. Денег не хватает даже на питание
2. Денег хватает, но не хватает на одежду и обувь
3. На одежду и обувь хватает, но не хватает на крупную бытовую технику
4. На крупную бытовую технику хватает, но не можем купить новую машину
5. На новую машину денег хватает, но не можем купить квартиру или дом
6. Материальных затруднений не испытываем

СПАСИБО!

Приложение 2

Топик-гайд экспертного интервью

Вступление: Здравствуйте, меня зовут Овчинникова Наталья Владимировна. Я провожу исследование, посвященное изучению мнения председателей ТСЖ о реализации закона, предусматривающего с 2014 года обязательные ежемесячные взносы собственников квартир на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах. В настоящее время ведется аудиозапись нашего разговора. Это не должно Вас смущать. Аудиозапись предназначена для дальнейшего исследования. Наша с вами беседа будет продолжаться около 30 – 40 минут. Если есть вопросы, то Вы их можете задать прямо сейчас, если нет, тогда мы начнем.

Вопросы:

- 1) Скажите, пожалуйста, как Вы относитесь к закону о капитальном ремонте?
- 2) Кто, по Вашему мнению, должен оплачивать капитальный ремонт многоквартирных домов? (один вариант ответа)
 1. Собственники жилья, это их прямая обязанность
 2. Государство
 3. Собственники, но при участии государства
 4. Затрудняюсь ответить.
 5. Другое (укажите) _____
- 3) На Ваш взгляд, обязательные взносы на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов - это, скорее, эффективная или неэффективная схема финансирования капремонта?
 1. Скорее эффективная.
 2. Скорее неэффективная.
 3. Затрудняюсь ответить.
- 4) В Ярославле установлен размер взносов на капитальный ремонт жилья в размере 6 руб. 37 коп. за кв. метр. Согласны ли Вы или не согласны с таким тарифом?
 1. Согласен(а)

2. Не согласен(а), считаю, что тариф нужно повысить

3. Не согласен(а), считаю, что тариф слишком высок

4. Затрудняюсь ответить

5. Другое(укажите) _____

5) Как Вы считаете, должны ли зависеть взносы от каких-либо факторов (технического состояния дома, уровня дохода семьи)?

Отступление:

Научной лабораторией ЯрГУ им. Демидова в 2015 году было проведено социологическое исследование, результаты которого показали, что отношение жителей города Ярославля к закону о капитальном ремонте в большей степени отрицательное. Были выявлены также 5 основных стратегий поведения собственников жилья относительно новой реформы. Было установлено, что опрошенные чаще всего используют стратегию «максимин» (24,4%), они отрицательно и скорее отрицательно относятся к закону. Представители данной группы отмечают неготовность платить установленный взнос в размере 6 руб. 37 коп. за кв.м., но отчисления на капитальный ремонт производят.

Далее по частоте следует: «конформная» (15,7%) стратегия, которую составляют респонденты отрицательно или скорее отрицательно относящиеся к закону, но при этом которые платят и готовы платить в дальнейшем установленный взнос.

Респонденты, выбравшие «кооперативную» стратегию положительно или скорее положительно относятся к закону, платят установленный взнос в размере 6 руб. 37 коп за кв.м. и готовы в дальнейшем платить сумму, указанную в квитанции, либо больше нее (12,7%). «Конкурентную» стратегию (10,5%) разделяют индивиды, которые положительно или скорее положительно относятся к закону. Вместе с тем отмечают, что не всегда уплачивают взносы на капитальный ремонт или не платят совсем, они готовы платить в дальнейшем, но по более низкому тарифу. Представители «агрессивной» стратегии отрицательно или скорее отрицательно относятся к закону и не платят сумму, установленную в квитанции (1,3%).

Вопросы:

- 1) Как Вы считаете, отражает ли это реальную ситуацию в городе? Или у Вас есть своя точка зрения (опыт)?
- 2) С чем Вы связываете выбор подобных стратегий?
- 3) Как Вы считаете можно ли повлиять на изменение стратегий?