ISSN 2311-8733 (Online)
ISSN 2073-1477 (Print)

Социально-экономическая политика

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ МОСКВЫ

Светлана Борисовна КОЗЛОВА

кандидат экономических наук, советник управления экономики и перспективного развития префектуры Южного административного округа Москвы, Москва, Российская Федерация
sbkozlova@yandex.ru

История статьи:
Принята 10.02.2015
Одобрена 25.02.2015

УДК 338.246.2

Ключевые слова:
поведенческая экономика, ЖКХ, государственные услуги, бюджет, финансирование

Аннотация
Предмет. Статья посвящена исследованию экономически значимого поведения в сфере государственных жилищно-коммунальных услуг. Поведение экономических субъектов рассмотрено во взаимосвязи с финансированием государственных жилищно-коммунальных услуг и с учетом развития регионального электронного сервиса – портала «Наш город», разработанного по заказу Московского правительства.
Цели. Целью работы является выявление факторов, определяющих условия взаимодействия субъектов экономики государственных жилищно-коммунальных услуг Москвы, для проведения региональной экономической политики в жилищно-коммунальном хозяйстве.
Методология. Использованы исторический и логический методы, анализ и синтез данных, метод аналогии.
Результаты. Определено понятие экономически значимого поведения как объекта исследования поведенческой экономики. Установлено, что на экономически значимое поведение оказывают влияние такие факторы, как ценностные ориентиры и вызванные их искаженным восприятием поведенческие дисфункции (склонность к финансовым злоупотреблениям, недобросовестному манипулированию индивидуальными и общественными благами, необоснованному доверию), социокультурная среда, интенсивное развитие информационных технологий. Выделены наиболее характерные типы поведения, присущего субъектам, участвующим в предоставлении и потреблении государственных жилищно-коммунальных услуг. Определена роль информационно-коммуникационных средств (электронных сервисов) и краудсорсинга как эффективных инструментов в регулировании отношений между государством и обществом.
Выводы. Сделан вывод о том, что использование специально разработанной информационной инфраструктуры при оказании государственных жилищно-коммунальных услуг дает положительные результаты (в основном для государства), а также способствует ослаблению социальной напряженности, сдерживанию роста государственных расходов, поддержанию правительственного авторитета, созданию временных резервов у государства для дальнейшего расширения материально-технической базы жилищно-коммунального хозяйства.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2015

Финансирование отраслевых государственных программ и проектов зависит от множества факторов (общественно-экономическая формация, развитие научно-технического потенциала, политическое устройство и политический режим, законодательство, менталитет, культура общества). Влиянию данных факторов посвящен ряд научных работ, в частности труды по исследованию поведения экономических субъектов в сфере национальных (региональных) интересов и в сфере личного обогащения. Эти исследования изменили представление о модели рационального поведения субъектов экономики, сложившейся в классической и неоклассической экономических школах. В соответствии с этой моделью каждое действие должно быть направлено на максимизацию полезности. При этом не должно оставаться места для страха, иллюзий, апатии, агрессии и прочих психических реакций индивидуумов (кроме, пожалуй, склонности к риску, которая, будучи своеобразным типом темперамента, занимала и занимает важное место в исследовании предпринимательства). Так появилась поведенческая экономика, которая, в свою очередь, пытается стереть грань между экономикой и психологией.

Поведение экономических субъектов зависит от информации, ее полноты, достоверности, способов передачи и обработки, а также доступности. Для экономик современных развитых и развивающихся

стран характерна растущая доля информационных технологий, продуктов и услуг в структуре ВВП. Информация, знания и информационные технологии стали ключевыми факторами развития государства и постиндустриального общества, которое теперь именуется информационным. Тотальная информатизация общества привела в том числе к распространению электронных сервисов в самых разных сферах, включая государственные услуги. В Российской Федерации наряду с другими странами (Канада, Бельгия, Австралия) уже более 10 лет активно развивается инфраструктура электронного правительства, осуществляется перевод процессов выполнения государственных функций и предоставления государственных услуг в электронный вид. Не стала исключением и сфера ЖКХ. Каждый российский регион предоставляет определенный набор государственных жилищно-коммунальных услуг (формирование и выдача единых платежных документов, фиксация показателей приборов учета коммунальных ресурсов, регистрация прав на недвижимое имущество и др.). Однако такие черты современного общества, как неограниченная информация по различным вопросам, сверхвысокая скорость ее передачи, автоматизация и роботизация производства и управления, способны оказать негативное влияние на политические и экономические процессы, а именно:

– проблема отбора качественной и достоверной информации;
– возможность проникновения в частную жизнь граждан или организаций;
– поверхностный характер знаний, поскольку решению большинства проблем способствует справочная информация из глобальной Сети;
– усиление зависимости экономических субъектов от электронных средств информации, Интернета, отсутствие которых (в том числе аварийное выключение) создает угрозу прекращения деятельности;
– подмена деловых и личных связей, основанных на непосредственном общении, виртуальным взаимодействием в электронных сообществах (социальных сетях и пр.).

В этой связи особое значение приобретает исследование развития экономики и финансов под влиянием поведения различных субъектов в условиях роста информационных ресурсов и развития информационных технологий.

В данной статье рассматривается влияние отдельных особенностей поведения экономических субъектов на финансирование государственных жилищно-коммунальных услуг на уровне субъекта Российской Федерации (Москвы) с учетом развития регионального электронного сервиса – портала «Наш город». Исследование призвано подчеркнуть, что локальные особенности финансирования жилищно-коммунального хозяйства отражают глобальные процессы, происходящие в современном обществе. Статья представлена в двух частях. В первой части отражен синтез сложившихся точек зрения представителей различных экономических школ и философов о влиянии поведения на экономику, освещены некоторые средства воздействия одних экономических субъектов на поведение других. Во второй части анализируется воздействие совокупности поведенческих особенностей экономических субъектов на финансовое обеспечение государственных жилищно-коммунальных услуг в Москве.

Экономическая теория за долгий период своего существования выявила бесчисленное множество закономерностей, определяющих развитие экономики. Существует всеобщее признание несовершенств рынка и государства, так называемых провалов, к которым относят ограниченную конкуренцию, общественные блага, асимметричность информации, несовершенство политического процесса, ограниченный контроль над бюрократией. Несмотря на это, в основе результатов анализа представителей большинства экономических школ находится рациональное поведение экономических субъектов, которые обладают наиболее полной информацией о ситуации на рынке и политических изменениях и принимают выгодные решения, опираясь на известные точки зрения и учитывая возможные риски.

Поведение так или иначе всегда рассматривалось во многих исследованиях по экономике. Например, в работах российских экономистов XIX–XX вв. отражены взгляды:

– на потребительскую ценность товарно-материальных благ, определяющую процесс ценообразования (П.Б. Струве, В.К. Дмитриев). В разработанных теориях предельная полезность и ценность товаров определяются не только издержками производства, но и личностной мотивацией, провоцирующей соответствующее потребительское поведение;
– на конъюнктурные колебания, экономические кризисы (М.И. Туган-Барановский, Н.Д.

Кондратьев), отражающие такие аспекты общественного поведения, как социальные потрясения (революции, войны), спад покупательной способности, активизация добычи полезных ископаемых, в том числе золота, для скорейшего выхода из кризиса и др.

Самая распространенная и имеющая фундаментальное значение для экономики теория спроса и предложения также имеет положения о поведении экономических субъектов. Кроме того, различные аспекты поведения субъектов весьма характерно проявляются в условиях конкуренции. Вопрос о поведении конкурирующих компаний достаточно подробно исследован российским экономистом А.Ю. Юдановым [1], который выделяет несколько типов конкурентных стратегий, а поведение компаний, избравших конкретную стратегию, сравнивает с поведением отдельных животных. Так, автор выделяет виолентную стратегию организаций, осуществляющих массовый выпуск сравнительно недорогих товаров. Поведение таких организаций отождествляется с гордыми львами, могучими слонами и неповоротливыми бегемотами. Кроме этого, по мнению А.Ю. Юданова, имеется патиентная стратегия, которую выбирают фирмы, выпускающие ограниченное количество узкоспециализированной высококачественной продукции, именуемые хитрыми лисами. Коммутантная стратегия направлена на гибкое удовлетворение небольших по объему (локальных) потребностей рынка и представлена серыми мышами. Эксплерентная стратегия ориентирована на радикальные нововведения, внедряемые первыми ласточками.

Экономическое поведение имеет важное значение для государственной политической деятельности, связанной с регулированием экономики на национальном и наднациональном уровнях, что проявляется в международных правовых актах. Так, например, в Конвенции об инсайдерских сделках (Страсбург, 1989 г.) отмечается, что поведение на рынке ценных бумаг лиц, которые стремятся избежать потерь или получить прибыль, используя доступную конфиденциальную информацию, представляет опасность для национальных экономик государств – членов Совета Европы[1]. В Директиве Евросоюза (Страсбург, 2006 г.) имеется упоминание о несправедливом влиянии на поведение определенных лиц мошеннических действий компаний, прибегающих к вводящей в заблуждение рекламе[2]. Рекомендация комиссии европейских сообществ (Брюссель, 2012) посвящена стимулированию налогового поведения третьих стран мира (в части применения минимальных стандартов надлежащего управления в вопросах налогообложения доходов)[3].

С первой половины XX в. развивается самостоятельное научное направление в экономике, которое изучает влияние психологии субъектов на принимаемые решения и развитие событий – поведенческая (бихевиористская) экономика (от англ. behavioral – поведение). Хотя существует точка зрения, согласно которой понятия поведенческой и бихевиористской экономик отождествлять не стоит. Например, российский экономист Р. Капелюшников подчеркивает, что бихевиоризм, одним из основателей которого является Дж. Уотсон, представлял собой ведущее направление в психологии XX в., предметом которого служило поведение, поддающееся объективному измерению. При этом желания, планы, представления субъектов не принимались во внимание. В то же время поведенческая экономика (Дж. Катона, Г. Саймон) изучает влияние ментальных (а значит, непосредственно ненаблюдаемых) состояний индивида, влияющих на принимаемое решение [2].

Поведение – это реакция на события под влиянием окружающей среды и внутреннего состояния субъекта. Чаще всего о поведении приходится говорить, когда имеется взаимодействие субъектов.

Человек, будучи психоэмоциональным существом, постоянно находится под влиянием сложного комплекса переживаемых процессов и состояний, поэтому каждая ситуация может быть интерпретирована разными субъектами неодинаково.

Поведенческая экономика основана на ограниченно рациональном и даже иррациональном поведении субъектов, не обладающих полной информацией или демонстрирующих неспособность полностью и эффективно использовать эту информацию. Иррациональное – это то, что плохо поддается осмыслению разумом, находится за его пределами.

[1] Конвенция об инсайдерских сделках (ETS № 130), заключена в Страсбурге 20.04.1989.

[2] Директива № 2006/114/ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского Союза «О вводящей в заблуждение и сравнительной рекламе», принята в Страсбурге 12.12.2006.

[3] Рекомендация № 2012/771/ЕС Комиссии европейских сообществ «О мерах по стимулированию третьих стран в применении надлежащих стандартов управления в налоговых делах», принята в Брюсселе, 06.12.2012.

Обобщая научные взгляды, можно выделить следующие негативные черты принимаемых индивидуумами решений:

– действие под влиянием не имеющей никакого значения информации;
– склонность к излишней самоуверенности;
– наделение имущества, приобретенного в собственность, исключительными качествами (повышенной ценностью);
– обнаружение закономерностей там, где их нет;
– инерционность действий;
– неверная оценка вероятности наступления будущих событий;
– импульсивное поведение под влиянием эмоций и т.д. [3].

Данные черты нельзя отнести к тому, что находится за пределами разума. Скорее, это проявления его ограниченности. Поэтому в дальнейшем термин «иррациональность», широко используемый в теории поведенческой экономики, предлагается понимать как «ограниченная рациональность».

Аналогичные примеры иррационального поведения можно почерпнуть в работе американского экономиста Н.Н. Талеба «Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости». Описывая среднестатистическую реакцию человека на возможность наступления любых событий, будь то природные катаклизмы или экономические кризисы, способные оказать существенное влияние на ход истории, Н.Н. Талеб утверждает, что человек:

– выхватывает сегменты из общей картины увиденного и путем их обобщения делает выводы о невидимом;
– уделяет излишнее внимание историям, которые утоляют его платоническую страсть к четким схемам (искажение нарратива);
– ведет себя так, словно «черного лебедя»[4] не существует: человеческая природа не запрограммирована на них;
– видит то, что может оказаться не всем, что есть на свете. История прячет «черных лебедей» и дает ошибочное представление об их вероятности (проблема скрытых свидетельств);
– сосредоточивается на нескольких ясно очерченных зонах неопределенности, на слишком узком круге «черных лебедей» (игнорируя тех, о существовании которых не так легко догадаться) [4].

Кроме того, автор подчеркивает, что человеческая природа заставляет его придумывать объяснения случившемуся после того, как оно произошло, делая неожиданное событие объяснимым и предсказуемым, а также, что человек находится в ловушке причинно-следственных связей. Желание все упорядочить, жажда определенности заставляют его искать причины, а потом в них верить. «Индивиду живо помнится то, что кажется закономерным в свете его сегодняшних знаний, а часть воспоминаний он вообще сочиняет сам – это больное место нашей судебной системы, поскольку давно доказано, что большинство историй о пережитом в детстве насилии люди выдумывают, вдохновляемые разнообразными теориями» [4].

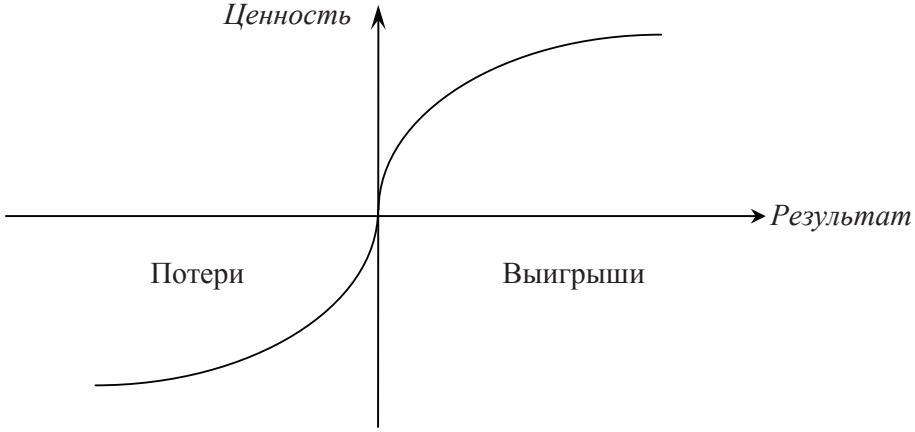
Для оценки экономически значимого поведения имеют значение следующие положения теории Д. Канемана и М. Тверски [5]:

– люди неадекватно воспринимают вероятностные параметры. «Психологический индивид» переоценивает малые вероятности и недооценивает средние и большие. Более того, люди предпочитают игнорировать априорные вероятности в обмен на незначительные данные и аналогии. Эмоциональное восприятие людьми событий создает их вероятностную интерпретацию;
– при одинаковом риске люди больше склонны к сохранению достигнутого финансового уровня, чем к его увеличению.

Помимо категории выгодности (полезности) авторы выделяют такую категорию, как «ценность», отражающую особенность психики (внутренние установки, моральные принципы, восприятие окружающей действительности). Ценности отдельных последствий доходов (рост благосостояния) и издержек рассматриваются индивидом отдельно друг от друга. Именно поэтому хорошо известная функция ценности Канемана и Тверски (см. *рисунок*) определяется не как денежная величина, а как отклонение от некоего начального уровня благосостояния индивида. Особенность функции заключается в том, что весом, определяющим субъективную ценность, является вероятность, скорректированная на отношение экономических субъектов к риску. Веса

[4] Под черным лебедем автор подразумевает событие, которое, во-первых, аномально, потому что ничто в прошлом его не предвещало, во-вторых, имеет огромную силу воздействия (последствия), в-третьих, имеет слабую объяснимость (или полную необъяснимость).

Функция субъективной ценности



Примечание. Функция субъективной ценности является вогнутой на участке выигрыша, что соответствует позиции неприятия риска, и выпуклой на участке проигрыша, что соответствует позиции склонности к риску. Точка разделения проигрышей и выигрышей является точкой безразличия, отражающей некий исходный уровень благосостояния.

Источник: [6].

вводятся для отражения влияния событий на общую привлекательность игры.

Перечисленные особенности поведения необходимо рассматривать не просто как проявление субъективных психических реакций, но прежде всего как поведенческие модели, сложившиеся под влиянием социокультурной среды. В этой связи проблемы поведенческой экономики могут быть рассмотрены не только с точки зрения связи экономики и психологии, но шире – в связи с этикой и культурой. В условиях интенсивного экономического роста и развития разнообразных секторов экономики могут формироваться самостоятельные концепции организации экономических процессов, которые в конечном счете формируют особое поведение людей, превращаясь в квазикультуру. Примером может служить так называемый «фордизм». Как отмечает Н.Н. Зарубина, фордизм сложился в самом начале XX в. как инженерно-экономическая парадигма организации и управления конвейерным производством, однако его основные идеи и установки распространились и на другие сферы жизни общества [7]. В нем получили отражение такие порожденные развитием денег и денежного хозяйства культурные тенденции, как универсальная калькуляция, методичность, выстраивание долгосрочных планов и расчет перспектив на будущее.

Исследователи роли психологии в управлении экономикой Дж. Акерлоф и Р. Шиллер [8] в своей книге «Spiritus animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма» выделяют следующие проявления иррационального начала, оказывающие влияние на экономические процессы:

– доверие;
– злоупотребления и денежные иллюзии;
– представление о справедливости;
– восприимчивость к историям.

Для более системного исследования данные проявления можно разделить на две взаимосвязанные группы:

1) отражающие внутренние убеждения (мотивации), а также свойства человеческого характера и ценностные ориентиры, т.е. представления о справедливости, восприимчивость к историям, денежные иллюзии;
2) являющиеся действием (непосредственно поведением), обусловленным различными факторами, в том числе и теми, что включены в первую группу, т.е. проявление доверия, злоупотребления.

Первую группу можно дополнить такими чертами, как страх, степень человеческого материализма и (или) духовности, склонность к лидерству, новаторству. Вторую группу дополняют осторожность или, напротив, склонность к риску, податливость господствующим настроениям масс или индивидуализм. Однако в настоящей статье внимание сконцентрировано на перечисленных пяти свойствах человеческого поведения. Следует отметить, что данные свойства рассматриваются в статье автономно от мнения Дж. Акерлофа и Р. Шиллера, построивших свою теорию для финансовых рынков, наиболее наглядно демонстрирующих особенности поведения

экономических агентов и потому являющихся объектом исследования большинства приверженцев поведенческой экономики.

Доверие. Это есть психическое состояние, в силу которого субъекты полагаются на какое-либо мнение, кажущееся им авторитетным, и потому отказываются от самостоятельного исследования соответствующих вопросов.

В экономических и политических отношениях доверие является предметом борьбы на самых разных уровнях.

Так, в области труда и занятости укреплению доверия способствуют законодательно определенные гарантии и компенсации, позволяющие реализовать права работников в области трудовых отношений. Доверию также может способствовать целенаправленная работа государств (международное сотрудничество) и организаций по созданию рабочих мест, активации занятости населения, связанная:

– с развитием деловой среды, обеспечивающей добросовестную конкуренцию, равенство доступа к финансированию, в особенности для малых и средних предприятий, и содействующей развитию предпринимательства, в том числе молодежного, а также предпринимательской деятельности с опорой на инновации и инвестиции;
– с развитием инклюзивных рынков труда путем разрешения разнообразных форм работы для заинтересованных категорий работников и предоставления гарантий полного уважения прав трудящихся и доступа к социальной защите.

В политической среде наиболее ярким примером является организация предвыборных кампаний, в ходе которых активизируются бюджетные инвестиции в социальную сферу, разрабатываются планы социально-экономических преобразований, увеличивающие ожидания партийного электората с целью расширить круг голосующих за кандидата в законодательный или исполнительный орган власти.

В потребительской сфере хорошо известно стремление продавца убедить покупателя в преимуществах своего товара, привлекая для этого обходительных продавцов, проводя рекламную кампанию, организуя выставки и т.п.

В бизнес-среде доверие, завоеванное компаниями и основанное на популярном названии предприятия, постоянстве клиентуры, удачном размещении, характере продукции, является нематериальным активом, который принято именовать гудвилл (англ. goodwill). Иными словами, гудвилл представляет собой увеличение оценки бизнеса в той мере, в какой этому способствуют репутация, авторитет фирмы и другие подобные «неосязаемые» факторы.

Нередко формирование доверия одной стороной у другой является действием преднамеренным, т.е. экономические субъекты формируют собственный позитивный имидж, что является частью их стратегии роста. В отдельных случаях такой подход весьма желателен, так как приносит общую пользу для сторон экономических взаимоотношений, например, когда изобретательность производителя способна с минимальными затратами создать продукцию и обеспечить ее высокую потребительскую популярность.

Предпринимательская деятельность дает много примеров воздействия на поведение потребителей. Иные из этих примеров становятся основой для художественных произведений. Достаточно вспомнить, что в одном из своих едких сатирических произведений М. Ларни описал предприятие экономической советницы М. Карлсон-Кананен по изготовлению и продаже котелков (головных уборов). В Финляндию 1940-х гг. на нескольких пароходах были доставлены различные продовольственные, галантерейные и бакалейные товары, завалявшиеся на армейских складах США, среди которых был шляпный фетр, который финское правительство решило продать только оптом, в одни руки, притом вкупе с канадскими лыжами. Фетр и лыжи со склада лежалых товаров перешли в ведение объединения «Карлсон». Сбыть приобретенный материал оказалось непросто, поскольку это был так называемый «жесткий фетр», употреблявшийся в тропиках в качестве пола для палаток. Лишь один шляпный мастер подсказал, что такой фетр мог бы сгодиться для котелков, которые, правда, давно уже вышли из моды. Однако пошив и продажа цветных котелков из этого фетра имели грандиозный успех, был организован публичный показ изготовленных моделей в ресторане с участием представителей государственной власти и деловых кругов. Котелок, по-американски именуемый «Роберт» (Robert Style), был воспет поэтом, чей талант не нашел отклика ни в одном литературном сообществе, зато с успехом применялся в деятельности объединения «Карлсон» для создания рекламы. Если бы реклама котелков строилась на том, что это финский товар, финский труд и финская мода, если бы назвать изделие финским именем (например, шляпа «Матти» или головной убор «Калевала»), тогда,

возможно, было бы изготовлено две тысячи штук, а продано всего триста восемьдесят. Согласно финской статистике, именно такое количество патриотически настроенных мужчин с подлинной самоотверженностью покупало всегда только отечественные изделия. Поэтому товар был предложен потребителю как что-то заграничное, и притом с заграничными жестами и словами[5].

Таким образом, доверие является одновременно целью взаимоотношений (поскольку упрочивает положение одних субъектов, отражает их намерение взаимодействовать друг с другом в долгосрочной перспективе) и условием их нормального развития. В то же время возникновение доверия не является гарантией выполнения обязательств и нередко служит поводом для злоупотреблений.

Злоупотребления и денежные иллюзии. Употребление благ во зло – давнее свойство человеческой природы, порожденное собственным несовершенством, жаждой превосходства, унижения более слабых, желанием максимального материального обогащения и поэтому отчетливо проявляющееся в экономических отношениях. Значительный опыт злоупотреблений накоплен во всех сферах экономики, включая финансовые рынки и государственные закупки.

Операции с ценными бумагами нередко приводили к финансовым кризисам. Например, финансовая пирамида[6] ГКО-ОФЗ явилась одним из факторов краха финансовой системы России в 1998 г. Причиной явилась иллюзия (или неверная, но единодушно воспринятая установка) о возможности неинфляционного финансирования дефицита бюджета только за счет облигаций. Поскольку доля Банка России на рынке государственных ценных бумаг достигала более 20%, запрет на прямое кредитование бюджета Банком был легко преодолим, идея о неинфляционном финансировании, положенная в основание рынка ГКО-ОФЗ, являлась очень спорной. Результатом обращения этих ценных бумаг стало беспрецедентное по размерам отвлечение денежных ресурсов страны на покрытие текущих потребностей государства, не связанных с инвестициями и нарастающий отток денежных ресурсов из производственного сектора.

Сфера государственных закупок на современном этапе вызывает множество дискуссий в среде экспертов по противодействию коррупции, усматривающих в действующем законодательстве немало возможностей для злоупотреблений. В.И. Гладких и В.Г. Старовойтов отмечают, что при запросе котировок возможны следующие коррупционные схемы:

– фирма, участвующая в сговоре, всегда успеет подать заявку на сумму заведомо ниже, чем у всех остальных участников;
– сроки выполнения работ выставляются минимальные, заведомо невыполнимые для участников «с улицы»;
– объемы работ выставляются очень большие, заведомо невыполнимые за указанную сумму;
– указываются огромные сроки оплаты за выполненные работы, например «через 45 дней после подписания актов выполненных работ при условии поступления денег из федерального бюджета». Посторонних заказчиков это часто пугает. Реальные сроки окончательной оплаты фирма, участвующая в сговоре, знает всегда [9].

Кроме того, немало коррупционных возможностей при госзакупках имеются на стадии оценки заявок участников закупок и критериев этой оценки. Особенно это касается оценки качественных, функциональных и экологических характеристик закупок, а также квалификации участников закупок и наличия у них финансовых ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, деловой репутации. Эти характеристики дают широкие возможности для субъективной интерпретации.

Часто злоупотребления обусловлены иллюзией, связанной с надеждой улучшить свое материальное благосостояние, а надежды редко угасают, ибо они порой поддерживают жизнь, являются смыслом существования, рисуют образ грядущего счастья (такого малообъяснимого и неустойчивого феномена).

О призрачности счастья немецкий мыслитель иррационализма А. Шопенгауэр писал: «Все в жизни говорит нам, что человеку суждено познать в земном счастии нечто обманчивое, простую иллюзию. … Если она [жизнь] дает обещания, она их не сдерживает или сдерживает только для того, чтобы показать, как мало желательно было желанное. Так обманывает нас то надежда, то ее исполнение. Если жизнь что-нибудь дает, то лишь для того, чтобы отнять. … Счастье,

[5] *Ларни М*. Прекрасная свинарка, или Неподдельные и нелицеприятные воспоминания экономической советницы Минны Карлсон-Кананен, ею самой написанные. М.: АСТ: Астрель, 2011. С. 213–226.

[6] Финансовая пирамида – растущая во времени система долговых обязательств, поддерживаемая (также возрастающими во времени) денежными поступлениями. Не всегда является синонимом злоупотреблений на финансовом рынке.

таким образом, всегда лежит в будущем или же в прошлом, а настоящее подобно маленькому темному облаку, которое ветер гонит над озаренной солнцем равниной: перед ним и за ним все светло, только оно само постоянно отбрасывает от себя тень. Настоящее поэтому никогда не удовлетворяет нас, а будущее ненадежно, прошлое невозвратно…»[7].

Почему злоупотребления и иллюзии рассматриваются вместе? Потому что нередко злоупотребления тех, кто видит возможность извлечь дополнительную выгоду, пусть и необоснованную, основаны либо на порождении иллюзий у других, либо на использовании соответствующей ситуации (пока другие пребывают во власти иллюзий). При этом «немедленное счастье» становится проектом, систематически планируемым на разных уровнях экономической системы. Денежные иллюзии и злоупотребления отражают свойство амбивалентности иррационального экономического мышления.

Представления о справедливости. С философской, а также правовой точек зрения справедливость часто определяется как постоянная и неизменная воля уважать права всех и каждого. Г. Радбрух [10] и О. Хеффе [11] высказывают мысль о том, что справедливость, будучи нравственной добродетелью, должна иметь свой корень там, где лежит источник нравственной жизни. А источник нравственной жизни – не в умственной способности. Можно быть очень умным, даже гениальным человеком, но если не суметь направить и закалить свою волю по пути честного и справедливого, если воля эта слабеет перед лицом долга и права, то, несмотря ни на какой ум, человек остается бесчестным и достойным презрения.

Проявление справедливости на деле окружено множеством препятствий. Проблема заключается в том, что индивидуальные представления о справедливости бывают искаженными. Поэтому постоянно возникают самые разнообразные проявления несправедливости. Например, на рынке труда наблюдаются:

– ограничение по возрасту;
– нежелание высококвалифицированных и высокооплачиваемых работников работать в кризис за меньшую зарплату;
– тенденция принятия на замещение руководящих должностей лиц, не обладающих должным профессионализмом, но имеющих тесные межличностные отношения с работодателем;
– пресечение руководством креативных идей своих подчиненных, способных решить текущие проблемы, улучшить служебную деятельность, сократить временные, финансовые и любые другие издержки.

Справедливость наряду с долгом и совестью является ценностным ориентиром, который должен способствовать формированию экономического мышления. Существует модель экономического человека (лат. homo oeconomicus), стремящегося лучше удовлетворить свои материальные потребности при безразличном отношении к изменению благосостояния других. И вместе с этим предпринимается попытка связать максимизацию выгоды и минимизацию затрат с духовной культурой, нравственными ценностями. Например, по мнению американского экономиста М. Фридмана, роль этики в бизнесе определяется ее ролью в обществе, что характеризуется тезисом о «социальной ответственности». В соответствии с этим предприниматель не должен быть связан исключительно с коммерческой выгодой. Подтверждение этому имеется у философов и социологов. Ведущий представитель западной социальной философии и социологии М. Вебер в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» подчеркивает взаимосвязь материальных и духовных интересов различных социальных групп, утверждая, что основой экономического успеха служит особый, религиозный менталитет [12]. Это мнение разделяют также и русские философы С.Н. Булгаков, Н.А. Бердяев. Так, Н.А. Бердяев утверждал: «Если народы хотят духовно возродиться, то им придется вступить на путь аскетического самоограничения и одухотворения хозяйственной жизни» [13].

Однако подобный подход к соотношению ценностей и экономической деятельности не всегда себя отчетливо проявляет.

В экономике наиболее широко употребляемым является определение ценности с точки зрения институциональных потребителей. Потребительская ценность, в свою очередь, представляет собой максимальную цену товара (услуги), которую такие потребители считают для себя выгодным заплатить за него. Ценность любого приобретаемого фирмой товара поэтому в наивысшей степени зависит от той прибыли, которую его использование может ей принести.

Определение ценности экономических благ для физических лиц – вопрос куда более непростой. В чем заключается психологическая полезность того или иного товара для человека? Как отмечает А.Ю.

[7] *Шопенгауер А.* О ничтожестве и горестях жизни. С-Пб.: Азбука, 2011. С. 5–6.

Юданов, каждая из крупных экономических школ давала свой, очень непохожий на другие ответ на этот вопрос – от полного отрицания психологической полезности в качестве научной категории (марксизм) до ее измерения в выдуманных искусственных единицах «ютилях» (теория предельной полезности) [1].

Восприимчивость к историям. Это прежде всего информация, нацеленная на формирование в сознании желаемых образов товаров, услуг, общественных отношений, организаций, органов управления и т.п. В свое время на фоне кризиса перепроизводства возникло так называемое «общество потребления», в котором главную роль стало играть формирование потребительского сознания, ориентированного на удовольствие и комфорт, что, в свою очередь, связано с необходимостью бесконечно расширять область потребления. Будущее состояние «общества потребления» шведский политолог Р. Йенсен [14] назвал «обществом мечты», в котором потребителю нужно, чтобы товар был с историей. Даже для продуктов питания недостаточно быть качественными, вкусными и питательными. Они должны апеллировать к эмоциям, содержать историю, рассказывающую о статусе, принадлежности, приключении и стиле жизни. Р. Йенсен приводит пример о продаже льда в Дании. В 1996 г. в аэропорт Копенгагена завезли кусочки ледового панциря Гренландии. Кубик льда был превращен в историю о тысячелетиях и тысячелетиях вызревания. Пузырьки во льду содержали воздух, которым дышал мир еще до строительства пирамид. Без сомнения, чистый воздух ледникового периода способствовал удорожанию напитков, продаваемых с «необычным» льдом.

Как следует из приведенных примеров, разнообразные факторы, способные оказать влияние на поведение, рассматриваются, в основном, в контексте потребительского поведения (потребители могут быть как индивидуальными, так и институциональными). В свою очередь, государство как регулятор экономики всегда располагает средствами, моделирующими поведение субъектов. Одним из наиболее действенных таких средств являются информационные технологии.

Информация в экономике – это ресурс, товар (услуга), источник добавленной стоимости и занятости.

Информационные технологии позволяют регулировать объем и структуру информации, внедрять и ограничивать недостоверную информацию, обеспечивать наиболее тесное взаимодействие экономических субъектов, влиять на восприятие событий, товаров, услуг, корректируя таким образом их поведение.

В настоящее время автоматизируется большинство процессов, как производственных, так и непроизводственных (написание книг, музыки, шахматные турниры). Широкий спектр государственных услуг оказывается в электронном виде. Благодаря информационным технологиям стало возможным и даже необходимым проникновение организаций и государства в межличностные отношения (семейные, дружеские, деловые и т.п.). При этом проникновение означает не только наблюдение, но и целенаправленное воздействие на эмоции.

По мнению Р. Капелюшникова, такой подход уже отступает от традиционной неоклассической экономики благосостояния и становится присущ патернализму, точнее, «новому патернализму», для которого характерны следующие черты:

– воздействие государства во всех сферах;
– адресат политики – все общество;
– как мягкие, так и жесткие средства и методы регулирования;
– сопоставимость отношений государства и общества с отношениями родителей и детей;
– принятие решения на уровне государства за и вместо индивидов;
– подсознательный характер воздействия большинства интервенций государства, в результате чего принимаемые им меры ускользают из-под рационального контроля общества [2].

Концепция нового патернализма предполагает, что, оказывая влияние на субъекты экономики, государство создает у них впечатление, что помогает им достичь того, чего они желают сами. Другими словами, помогает субъектам достичь более высокого уровня субъективного благополучия, которого они не в состоянии достичь собственными силами из-за когнитивных и поведенческих ограничений. Модель общества (утопическая) была описана в первой половине XX в. О. Хаксли, утверждавшим, что можно обнаружить в программируемом обществе стабильность, устойчивость. «Люди счастливы, они получают все то, чего хотят. Они так сформированы, что практически не могут выйти из рамок положенного»[8].

[8] *Хаксли О.* О дивный новый мир. М.: АСТ: Астрель, 2012. С. 241.

Проблемы информационного сектора экономики – это прежде всего проблемы ее конкурентоспособности, связанные с риском утраты позиций на рынках информации и интеллектуальных достижений, рынках продуктов и услуг [15, 16]. При этом активное вовлечение членов общества во взаимодействие друг с другом с помощью информационных технологий порождает новые проблемы человеческой психики, которые в итоге проявляются в экономически значимом поведении. Данные проблемы связаны с появлением нового типа бытия («машинно-информационного») и понятия виртуальной реальности (от лат. virtualis – возможный, такой, который может или должен появиться при определенных условиях). Проблема виртуальности оформилась в самостоятельное направление в психологии, поскольку виртуальная реальность тесно связана с психологическими характеристиками личности, представляя собой «инореальность», в которой обнаруживаются свобода и произвол человеческих мотиваций. Изучая личностные цели моделирования виртуальной реальности, исследователи-психологи выделяют в качестве приоритетных состояние удовлетворенности, компенсацию материальных или ментальных потерь, поиск смыслов в условиях гипотетического, условно предполагаемого диалога. М. Кастельс [17] утверждал, что одним из свойств виртуальной реальности является полисемантичность, которая обостряет проблемы личной самоидентификации и в то же время полностью их снимает, делая личность безразличной к ее объективному бытию.

Применительно к современным электронным сервисам, используемым для связи государства и общества, определенный риск заключается в отдалении сторон друг от друга, поскольку вовлечение общественности в «сетевую» активность создает ощущение непосредственного участия в решении общественно важных вопросов, впечатление нужности (востребованности), вызывает уважение к управляющему звену, облегчает контроль со стороны последнего. Информационные технологии являются мощнейшим инструментом политического воздействия [18]. Практика государства по использованию информационных технологий способствует поддержанию одновременного участия огромного количества членов общества в качестве потребителей услуг или участников дискуссий (при обсуждении общественных проектов) и может вызвать гораздо более мощный позитивный отклик в свой адрес, чем традиционные формы обращений (письменные обращения, приемы руководителей, которых не всегда возможно дождаться и т.д.).

Одним из современных способов общественно-политического взаимодействия является краудсорсинг.

Краудсорсинг – это передача некоторых производственных или непроизводственных функций юридическими лицами или государственными органами неопределенному кругу лиц, привлеченных на добровольной основе и заинтересованных в решении общественно значимых задач.

Положительным свойством такой формы взаимодействия является то, что общественность готова поделиться на безвозмездной основе своими идеями из интереса увидеть их воплощенными, формулирует потребности, проблемы, предлагает способы их устранения.

В демократическом государстве благодаря научно-техническим и информационным технологиям получают развитие новые формы участия общества в деятельности государства посредством Интернета, в том числе обсуждение проектов нормативных правовых актов. Граждане становятся непосредственными участниками правотворческой деятельности государства. В Исландии, например, посредством механизма краудсординга был разработан и предложен парламенту проект новой конституции. Данный проект позволил решить две проблемы. С одной стороны, власть разделила политические риски от разработки и принятия нового конституционного проекта с гражданской общественностью, которая приняла участие в написании правил собственного бытия, с другой стороны, увеличило долю лояльного населения к своей деятельности [19]. Также отмечается успешный опыт использования краудсординга в Великобретании.

Пилотным краудсорсинг-проектом в российском законотворчестве стала online-платформа общественной экспертизы при доработке закона «Об образовании» и законопроекта «О полиции». В ходе интернет-обсуждения законопроекта «Об образовании» приняло участие почти 11 тыс. чел., при рассмотрении законопроекта «О полиции» поступило более 21 тыс. комментариев.

Следует отметить, что еще в советский период впервые в мире было проведено всенародное обсуждение проекта новой Конституции СССР 1977 г.

В настоящее время Правительство Российской Федерации утвердило прогноз научно-технологического развития страны на период до 2030 г. Предполагается создать платформу для перехода

публичной политики в интернет-пространство с использованием краудсорсинга и совершенствования практики государственного управления «облачной демократии», стирающей границы между гражданской активностью и публичной политикой[9]. В настоящее время многие федеральные исполнительные органы власти в рамках реализации концепции открытости федеральных органов исполнительной власти применяют краудсорсинг в своей деятельности. Среди них Федеральная налоговая служба РФ, Росслесхоз, Минфин России.

В международной практике краудсорсинг применяется не только для обсуждения нормативных правовых актов, но и социальных программ и самых различных проблем [20, 21].

Таким образом, краудсорсинг – это не только эффективный способ развития гражданского общества, повышения социально-политической позиции граждан и новый виток развития демократии, это также способ интеллектуального выражения и бескорыстного участия граждан в делах государства. Это путь повышения политической, социальной и общей гражданской культуры всех и каждого. Государство владеет настроениями «массы» и адекватно реагирует на ее поведение. Краудсорсинг является инструментом сближения общества и государства. Задействование интеллектуального потенциала всего общества выгодно также для экономики. Государство получает бесплатный штат специалистов и консультантов во всех областях жизнедеятельности.

Поскольку взаимоотношения субъектов экономики неизбежно порождают определенное поведение как реакцию на внешнее воздействие и внутренние мотивации, то любой тип поведения можно считать экономически значимым.

Таким образом, можно сформулировать определение экономически значимого поведения. Это совокупность непрерывных внешних (демонстрируемых) и внутренних (латентных) упорядоченных и неупорядоченных реакций индивидуальных и институциональных субъектов, выраженных как в действиях, так и в бездействиях, и влияющих на экономические процессы.

При этом упорядоченное (организованное) поведение, по сути, представляет собой экономическую политику, направленную на упорядочение экономических процессов или предопределение их результатов. Неупорядоченное (неорганизованное) поведение – это спонтанные, непредсказуемые реакции.

Экономически значимое поведение как объект исследования поведенческой экономики определяют следующие факторы:

– ценностные ориентиры и вызванные их искаженным восприятием поведенческие дисфункции (склонность к финансовым злоупотреблениям, недобросовестному манипулированию индивидуальными и общественными благами, необоснованному доверию и др.);
– развитие информационных технологий;
– социокультурная среда и события, «окружающие» объект, в отношении которого принимается решение (история, связанная с ним; перспективы, открываемые для индивидов);
– возможность самореализации;
– склонность к злоупотреблениям, опасения перед неизвестностью.

Несмотря на то, что в рациональной теории значительное внимание уделено экономическому человеку как субъекту, которому свойственны утилитарность, целерациональность, эмпатия (умение взглянуть на проблему с позиции других субъектов), рассмотренные проявления поведения субъектов, отражающие иррационализм, являющийся неотъемлемым свойством человеческой природы, дополняют черты «homo oeconomicus», придают им особый характер.

Порой трудно провести грань между рациональным и иррациональным, так как иногда самые, казалось бы, проигрышные решения неожиданно становятся залогом большого успеха. Поэтому наибольшего внимания как со стороны государства, так и со стороны компаний с точки зрения стабилизации общественно-экономических процессов требует деструктивное поведение. Основным инструментом государства в ограничении такого поведения служит закон, который накладывает прямые ограничения на совершение ряда действий экономическими субъектами. В то же время политика государственного регулирования предусматривает косвенные меры, направленные на коррекцию поведения экономических агентов. Среди этих мер в современном государственном управлении важная роль принадлежит информационно-коммуникационным средствам (электронным сервисам) и краудсорсингу, позволяющим мгновенно

[9] Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года: разработан Министерством образования и науки РФ, утвержден председателем Правительства РФ Д. Медведевым, 2013 г.

распространять информацию, вовлекать в процессы управления, обсуждение общественно значимых проектов огромные массы людей и организации, содействовать решению потребительских вопросов (электронные услуги).

Однако в этой связи основной проблемой становится формализация поведенческих проявлений, определение того, какие проявления и когда стоит принимать в расчет, какие – нет. Сами факторы отражают субъективную оценку разных экономических ситуаций. И даже при принятии решения о том, какие принимать в расчет, а какие нет, также присутствует субъективизм.

(*Окончание следует*)

Список литературы

1. *Юданов А.Ю.* Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач (монография). М.: КноРус, 2008. 463 с.
2. *Капелюшников Р.* Поведенческая экономика и новый патернализм // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 28–46.
3. *Горецкая В.А.* Поведенческие финансы: использование теории перспектив в процессе принятия инвестиционных решений // Российское предпринимательство. 2013. № 13. С. 104–110.
4. *Талеб Н.Н.* Черный лебедь: под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, 2012. 527 с.
5. *Канеман Д., Словик П., Тверски А.* Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения. Харьков: Гуманитарный центр, 2005. 632 с.
6. *Канеман Д., Тверски А.* Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–42.
7. *Зарубина Н.Н.* Трансформация рациональности в глобализирующемся мире: влияние денег // Социологические исследования. 2009. № 4. С. 34–48.
8. *Акерлоф Дж., Шиллер Р.* Spiritus animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. 272 с.
9. *Гладких В.И., Старовойтов В.Г.* Противодействие коррупции в сфере государственных закупок: старые и новые подходы // Российская юстиция. 2013. № 9. С. 47–50.
10. *Радбрух Г.* Философия права: монография. М.: Международные отношения, 2004. 238 с.
11. *Хёффе О.* Справедливость: философское введение: монография. М.: Праксис, 2007. 192 с.
12. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма. М.: Бизнеском, 2013. 321 с.
13. *Бердяев Н.А.* Философия неравенства: письма к недругам по социальной философии. Париж: ИМКА-Пресс, 1971. 244 с.
14. *Йенсен Р.* Общество мечты: как грядущий сдвиг от информации к воображению преобразит ваш бизнес. С-Пб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002. 179 с.
15. *Сухарев О.С.* Информационный сектор экономики: проблемы развития // Информационные системы и технологии. 2006. № 1-5. С. 51–58.
16. *Рудык Н.Б.* Поведенческие финансы, или между страхом и алчностью. М.: Дело, 2004. 272 с.
17. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ВШЭ, 2000. 606 с.
18. *Макеев О.Ю.* Информационное общество и угрозы информационных войн начала XXI века // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2013. № 1. С. 132–139.
19. *Курячая М.М.* Технологии краудсорсинга в юридической практике // Конституционное и муниципальное право. 2012. № 6. С. 31–37.
20. *Войниканис Е.А.* Право интеллектуальной собственности в цифровую эпоху: парадигма баланса и гибкости. М.: Юриспруденция, 2013. 552 с.
21. *Лебедев С.В.* Как власти Сингапура используют поведенческую экономику для своих реформ? // Менеджмент сегодня. 2014. № 4. С. 234–238.

ISSN 2311-8733 (Online)
ISSN 2073-1477 (Print)

Socioeconomic Policy

SOME FEATURES OF BEHAVIOR OF SUBJECTS OF HOUSING AND PUBLIC UTILITY SERVICES IN MOSCOW

Svetlana B. KOZLOVA

Department of Economy and Development, Prefecture of Southern Administrative Okrug of Moscow, Moscow, Russian Federation
sbkozlova@yandex.ru

Article history:
Received 10 February 2015
Accepted 25 February 2015

Keywords: behavioral economics, public housing and communal services, public benefit, budgetary financing, regional economic policy

Abstract
Importance The article studies the economically meaningful behavior in public utility services. The paper considers the behavior of economic actors in relation to the financing of public utility services and taking into account the development of the regional Web-portal *Our Town*, designed and made-to-order of the Moscow City Government.
Objectives The aim of the study is to identify the determinants of the interaction terms of the economic entities of public utility services of Moscow, for the regional economic policy in housing and communal services sector.
Methods For the study, I used historical and logical methods, analysis and data synthesis, the method of analogy.
Results The study defines the economically meaningful behavior as an object of behavioral economics. I found that the economically meaningful behavior is influenced by factors such as value orientations and behavioral dysfunction (propensity to financial abuse, malicious manipulation of individual and social benefits, unfounded trust), socio-cultural environment, the intensive development of information technologies. I specify the most characteristic types of conduct inherent in the actors involved in the provision and consumption of public utility services. I determine the role of information and communication tools (electronic services) and crowd-sourcing as effective tools in regulating relations between the State and society.
Conclusions and Relevance I concluded that the use of a specially designed information infrastructure for the provision of public utility services gives positive results (mainly, for the State), as well as contributes to easing social tensions, curbing the growth in public expenditure, maintaining the Government's credibility, the creation of temporary reserves to the State for further expansion of the material and technical base of the housing and communal services.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2015

References

1. Yudanov A.Yu. *Opyt konkurentsii v Rossii: prichiny uspekhov i neudach (monografiya)* [The experience of competition in Russia: reasons for success and failure: a monograph]. Moscow, KnoRus Publ., 2008, 463 p.
2. Kapelyushnikov R. Povedencheskaya ekonomika i novyi paternalizm [Behavioral Economics and New Paternalism]. *Voprosy Economiki*, 2013, no. 10, pp. 28–46.
3. Goretskaya V.A. Povedencheskie finansy: ispol'zovanie teorii perspektiv v protsesse prinyatiya investitsionnykh reshenii [Behavioral finance: applying the prospect theory in the process of making investment decisions]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2013, no. 13, pp. 104–110.
4. Taleb N.N. *Chernyi lebed': pod znakom nepredskazuemosti* [Black swan: under the sign of unpredictability]. Moscow, KoLibri Publ., 2012, 527 p.
5. Kahneman D., Slovic P., Tversky A. *Prinyatie reshenii v neopredelennosti: pravila i predubezhdeniya* [Decision-making in uncertainty: rules and prejudices]. Kharkov, Gumanitarnyi tsentr Publ., 2005, 632 p.
6. Kahneman D., Tversky A. Ratsional'nyi vybor, tsennosti i freimy [Choices, Values, and Frames]. *Psikhologicheskii zhurnal = Psychological Journal*, 2003, vol. 24, no. 4, pp. 31–42.
7. Zarubina N.N. Transformatsiya ratsional'nosti v globaliziruyushchemsya mire: vliyanie deneg [Evolving the rationality in a globalizing world under impact of money]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, 2009, no. 4, pp. 34–48.

8. Akerlof G.A., Shiller R.J. *Spiritus animalis, ili kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyaet ekonomikoi i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma* [Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism]. Moscow, Al'pina Biznes Buks Publ., 2010, 272 p.

9. Gladkikh V.I., Starovoitov V.G. Protivodeistvie korruptsii v sfere gosudarstvennykh zakupok: starye i novye podkhody [Combating corruption in public procurement: old and new approaches]. *Rossiiskaya yustitsiya = Russian Justitia*, 2013, no. 9, pp. 47–50.

10. Radbruch G. *Filosofiya prava: monografiya* [Grundzuge der Rechtsphilosophie]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 2004, 238 p.

11. Hoffe O. *Spravedlivost': filosofskoe vvedenie* [Gerechtigkeit]. Moscow, Praksis Publ., 2007, 192 p.

12. Weber M. *Protestantskaya etika i dukh kapitalizma* [Die protestantische Ethik und der "Geist" des Kapitalismus]. Moscow, Bizneskom Publ., 2013, 321 p.

13. Berdyaev N.A. *Filosofiya neravenstva: pis'ma k nedrugam po sotsial'noi filosofii* [The philosophy of inequality: letters to foes on social philosophy]. Paris, YMCA-Press, 1971, 244 p.

14. Jensen R. *Obshchestvo mechty: kak gryadushchii sdvig ot informatsii k voobrazheniyu preobrazit vash biznes* [The Dream Society: How the Coming Shift from Information to Imagination Will Transform Your Business]. St. Petersburg, Stockholm School of Economics in Saint Petersburg Publ., 2002, 179 p.

15. Sukharev O.S. Informatsionnyi sektor ekonomiki: problemy razvitiya [The information sector of economy: development problems]. *Informatsionnye sistemy i tekhnologii = Information Systems and Technologies*, 2006, no. 1-5, pp. 51–58.

16. Rudyk N.B. *Povedencheskie finansy ili mezhdu strakhom i alchnost'yu* [Behavioral finance, or between fear and avidity]. Moscow, Delo Publ., 2004, 272 p.

17. Castells M. *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura* [The Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow, Higher School of Economics Publ., 2000, 606 p.

18. Makeev O.Yu. Informatsionnoe obshchestvo i ugrozy informatsionnykh voin nachala XXI veka [Information society and the threat of information wars of the beginning of the 21st century]. *Kaspiiskii region: politika, ekonomika, kul'tura = The Caspian Region: Politics, Economics, Culture*, 2013, no. 1, pp. 132–139.

19. Kuryachaya M.M. Tekhnologii kraudsorsinga v yuridicheskoi praktike [Crowdsourcing technology in law practices]. *Konstitutsionnoe i munitsipal'noe pravo = Constitutional and Municipal Law*, 2012, no. 6, pp. 31–37.

20. Voinikanis E.A. *Pravo intellektual'noi sobstvennosti v tsifrovuyu epokhu: paradigma balansa i gibkosti* [Intellectual property law in the digital age: the paradigm of balance and flexibility]. Moscow, Yurisprudentsiya Publ., 2013, 552 p.

21. Lebedev S.V. Kak vlasti Singapura ispol'zuyut povedencheskuyu ekonomiku dlya svoikh reform? [How the authorities of Singapore use behavioral economics for the reforms]. *Menedzhment segodnya = Management Today*, 2014, no. 4, pp. 234–238.