

<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/47951.html>

14. Akerlof GA. The market for "lemons" : Quality uncertainty and the market mechanism // Quart. J. Econ. 1970. Vol. 84. P. 488-500. – Рус. пер.: Акерлоф Дж. Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 91-104.

15. Arthur, W. Brian. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal, Vol. 99, No. 394. (Mar., 1989), pp. 116-131.

16. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and

Ownership Structure. – JFE, vol. ., 1976, P. 305

17. Mokyr, Joel Technological Inertia in Economic History // The Journal of Economic History, Vol. 52, No. 2. (Jun., 1992), pp. 325-338.

18. Ross S. The Economic Theory of Agency: The Principal Problem. – AER, vol 63 , 1973 . – P. 134-139.

19. Spence A. Market Signalling: Information Transfer in Hiring and Related Processes. — Harvard University Press, Cambridge. – 1973.

Статья поступила в редакцию 23.06.2008

Л.Н. ФИСЬКОВА, к.э.н., доцент,

Новосибирский Государственный университет экономики и управления

КАПИТАЛ КАК БАЗОВЫЙ ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВА

Особая функция экономического капитала как фактора, способствующего увеличению производительной силы труда и экономии рабочего времени и её усиление по мере развития производства, привели исторически к распространению влияния капитала на общество в целом. Это находит выражение в существовании различных форм капитала, проявляющих себя в самых разнообразных сферах жизнедеятельности. Кроме экономического капитала к числу его форм, «работающих» непосредственно в системе воспроизводства, относятся человеческий, административный, социальный, – и в большей степени за её пределами – культурный, политический и символический.

Вероятно, первым, кто обосновал существование разнообразных современных форм капитала, является Пьер Бурдьё, считающий, «что экономический капитал образует основу всех других типов капитала, что эти трансформированные, видоизменённые (и никогда полностью к нему не сводимые) типы экономического капитала оказывают собственное специфическое воздействие лишь в той степени, в какой они могут скрыть (в том числе и от своих обладателей) факт наличия в своей основе и, в конечном счёте, у истоков своего воздействия экономического капитала»[1].

Основательный анализ форм капитала во всём их разнообразии делается В. Радаевым, который рассматривает эти формы с точки зрения их инкорпорированного состояния (диспозиций, способностей), объективированного и институционализированного состояний, как разновидности стратификационных систем, а также по способам передачи и способам изме-

рения[2]. Исследователи форм капитала обращают внимание на их способность к взаимной конвертации и стремление к доминированию каждой из форм. В то же время полагается, что все формы капиталов, в сущности, равнозначны, хотя и подчёркивается центральная роль экономического капитала. Господствующее положение экономического капитала связывается с тем, что он обладает наибольшей ликвидностью и способен к эффективному перетеканию в другие формы.

С нашей точки зрения, анализируя разнообразные способы проявления современных форм капитала, необходимо понимать, что все они, так или иначе, производны от экономического капитала, объективированным проявлением которого служат средства производства, товары и деньги. Следует говорить не о формах капиталов, а о формах экономического капитала как исторического предшественника этих форм, как института и общественного отношения, складывающегося в процессе хозяйствования. Такой подход к анализу роли капитала в обществе является, с нашей точки зрения, важной предпосылкой объяснения сущности капитала как родового понятия и базового института, «образующего глубинные основы социальных взаимодействий по поводу совместного проживания людей в рамках единого социума...» [3].

Изучение роли капитала в современном обществе также должно быть связано с раскрытием феномена власти, её форм проявления и способов воздействия на разнообразные инсти-

© Л.Н. Фиськова, 2008

туциональные структуры. Такой аспект взаимоотношений экономических и внеэкономических субъектов всё в большей степени интересует исследователей, представляющих разные ветви социально-экономической науки. В качестве основных субъектов экономической власти рассматриваются финансовые и нефинансовые организации, метакорпорации, монополии, международные правительственные и неправительственные финансовые организации, некоммерческие организации, в том числе профсоюзы, формальные и неформальные объединения предпринимателей, собственники компаний и управляющие, работники предприятий (опять-таки, объединённые в профсоюзы или выражающие свои интересы посредством проведения общего собрания) и т. д. [4] Неявно полагается, что наёмный работник, как и любой другой из перечисленных субъектов общественных отношений, может рассматриваться в качестве субъекта власти. Однако нам неизвестны исследования, где бы достаточно основательно было охарактеризовано содержание экономической власти наёмного труда. Взаимоотношение «работодатель – наёмный работник», а, следовательно, и «капитал – наёмный труд» остаются наименее изученным аспектом в изучении проблем власти. О том, что такая дихотомия имеет смысл с точки зрения институционального (как, впрочем, и неоклассического) направления, говорит хотя бы то, что возможность существования власти профсоюза признаётся в качестве неоспоримого факта. Но профсоюз, как известно, есть не что иное, как способ выражения интересов наёмного труда во взаимоотношениях с факторовладельцем капитала. Поэтому с теоретической точки зрения анализировать власть наёмного труда, используя методологические посылки изучения экономической власти вообще, вполне объяснимо.

Задача данной статьи заключается в попытке охарактеризовать сущность капитала как родового понятия путём сопоставления его возможностей осуществлять власть по сравнению с возможностями труда реализовать себя в качестве субъекта власти.

Рис. 1 представляет схематично основные элементы структуры экономической власти капитала и труда.

Определяющее значение для осуществления господства по отношению к любому объекту власти имеет наличие ресурсов власти. Воспользуемся понятиями «ресурса власти» и «инструмента власти», хорошо «работающими» в операциональном отношении. «Ресурс власти – это некоторое свойство, черта, отличающая

субъект власти и дающая субъекту доступ к инструменту власти. ... Владея ресурсом, субъект власти может предпринимать определённые действия, которые, воздействуя на объекты власти, приводят к расширению его властного пространства. Эти действия можно назвать инструментом власти»[5]. В качестве наиболее общего проявления главного элемента ресурсов власти капитала можно рассматривать его современные формы. Но, с точки зрения различных форм капитала и их характеристик, ресурсами власти являются объективированные и институционализированные проявления каждой из форм. Следовательно, реализация властного потенциала экономической формы капитала по отношению к труду зависит от наличия в его распоряжении средств производства, финансовых ресурсов, готового продукта и его институционализации посредством прав собственности. Деньги, финансовый капитал, товарная масса, реклама становятся определяющими доминантами статуса капитала вообще.

Кроме экономического капитала важную роль в формировании власти капитала играет обладание административным и социальным капиталом. Их развитые формы предполагают существование корпоративных организаций и сетевых структур, определённой должностной иерархии и полезных с экономической точки зрения социальных контактов. Тенденция к завышению цен на готовый продукт и занижению оплаты труда является отличительной особенностью монополистического предприятия, как и рынка несовершенной конкуренции в целом. Располагая такими возможностями, монополия имеет в своём распоряжении разнообразные способы влияния на управленческие структуры макроуровня и сама превращается фактически в определяющую многие процессы административно-рыночную структуру, своеобразный «мир корпораций». В рамках корпорации действуют такие административные структуры, как наблюдательный совет, исполнительная дирекция, менеджмент среднего звена. Следует заметить, что выделение таких форм капитала, как экономический, административный и политический, с точки зрения анализа статуса монополии, является весьма условным.

Не меньшее значение для формирования ресурсов власти капитала имеет обладание административным капиталом управленческими структурами различных уровней иерархии, специально создаваемых для управления общественным организмом. Способом институционализации такой формы капитала являются должностные структуры, а средством передачи

иним агентам – процедуры назначения. Наличие властных функций в первую очередь может быть связано как раз с вхождением в управлен-

ческие иерархии и образованием такого феномена, как «власть-собственность» [6].

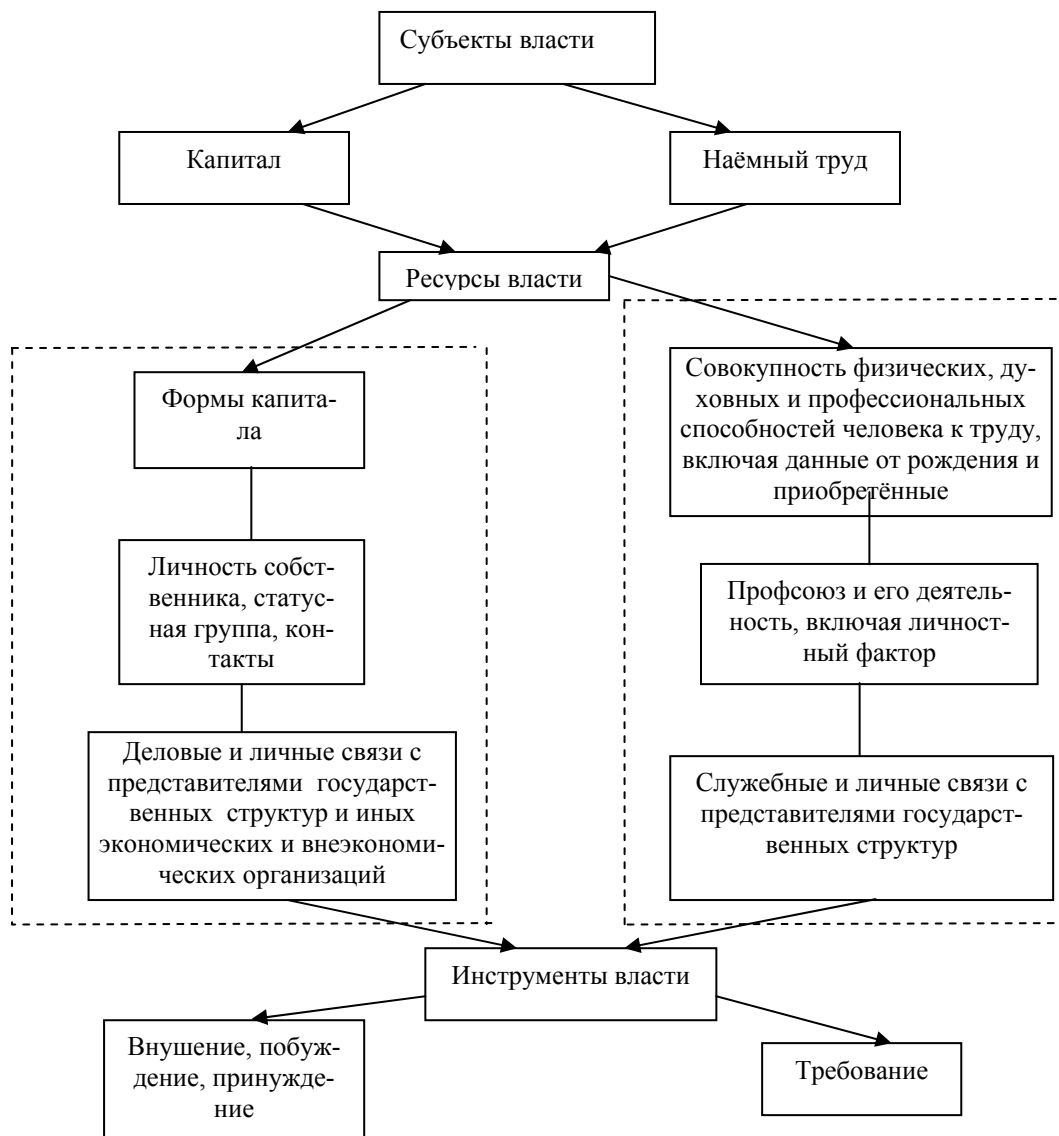


Рис. 1. Сравнительная характеристика структуры экономической власти капитала и наёмного труда.

Большое значение с точки зрения обладания ресурсами власти в условиях современного рынка имеет так называемый социальный капитал. «Социальный капитал – это любое проявление неформальной социальной организации, которая выступает как продуктивный ресурс для одного или более акторов. ... однако социальный капитал есть общественное благо, и поэтому большинство его форм всегда будет сталкиваться с недостатком инвестиций» [7]. М. Грановеттер полагает, что «практически все аспекты поведения людей плотно укоренены в сетях межличностных отношений. И подобная позиция позволяет избежать крайностей пере-

и недосоциализированного понимания человеческого действия» [8]. Пьер Бурдьё отмечает, что различные индивиды могут получать слишком неравные прибыли, при практически равном капитале, в зависимости от их способностей мобилизовать капитал через их близость к группе, более или менее богатой этим капиталом.

Так же как и рассматриваемые выше формы капитала, социальный капитал органически связан с другими формами капитала вообще, в частности, экономическим и культурным, поскольку он оказывает мультипликативное воздействие на все формы капитала, кото-

рыми обладает данный агент. Д. Коулман выделяет три формы социального капитала: обязательства и ожидания, информационные каналы, социальные нормы. Главным признаком социального капитала является его характеристика как неформальной институциональной нормы, а необходимым условием функционирования – доверие между партнёрами. Включённость экономического агента в родственную или иную группу, принадлежность к которой несёт выгоды и снижает потери, становится всё более одним из определяющих способов максимизации объёма полезности присваиваемых благ для агента во всех её формах. Образуется прочная зависимость между экономическими, материальными составляющими хозяйственной деятельности и «имматериальными», «неосязаемыми».

С точки зрения принципа рациональности стремление к обладанию социальным капиталом в некоторых ситуациях может выглядеть как бесполезное. Так, М. Грановеттер обращает внимание на поведение менеджмента, когда его представители поступают, казалось бы, неразумно, уклоняясь от аудита, и ведут борьбу по поводу трансфертных цен. Однако объяснить их поведение, как он считает, легко – стоит лишь обратиться к анализу их позиций и амбиций в рамках внутрифирменных сетей и политических коалиций. Их поведение «... ориентировано не только на экономические задачи, но также на стремление к общению [sociability], одобрению, достижению, определению статуса и объёма власти» [9]. «Страсти» и нерациональное поведение, в данном случае, становятся источником социального капитала, формируя потенциальные основы получения прибылей в дальнейшем.

В реальных практиках взаимодействий экономических агентов наблюдается органическая взаимосвязь социального и культурного капитала. Теоретически эти две формы капитала вполне различимы, но в реальных отношениях они, с нашей точки зрения, во многом совпадают, взаимно обуславливая друг друга. Так, соблюдение обязательств, доверие во взаимоотношениях часто бывают связаны с уровнем общей культуры экономического субъекта, его навыками социализации, теми культурно-нормативными стандартами, которые приняты в данной социальной среде.

Что касается российской ситуации, хорошо известно, что неформальные взаимоотношения экономических субъектов играют часто главную роль в делах бизнеса, следовательно, значение социального капитала должно

быть важным. В России существует, так называемая, ситуативная форма социального капитала, поскольку доверие к формальным институтам невелико. В связи с этим применение формальных норм носит избирательный характер, и может проявляться часто в том, что решение арбитражного суда, например, зависит от статуса экономического субъекта, а не определяется законом как таковым [10]. Роль неформальных структур в России настолько велика, что можно говорить о существовании здесь своеобразной «экономики физических лиц» [11].

В арсенале современного капитала есть ещё менее осязаемые, чем социальный капитал, ресурсы и инструменты власти, связанные с его формой символического капитала, объективируемого совокупностью образов, идей и текстов. «Символическая власть есть в действительности такая невидимая власть, которая может осуществляться только при содействиях тех, кто не хочет знать, что подвержен ею. Это власть заставлять конструировать реальность, устанавливая непосредственное мироощущение, то есть чувство реального мира» [12]. Главным принципом конструирования символов, отбора информации в условиях рынка является возможность самокупаемости и рентабельности, то есть достижение собственно экономических целей. Основными сегментами общественного организма, где разворачивается деятельность символического капитала, является культура и информационное поле. Лестер Туроу главную роль в формировании потребительских предпочтений отводит средствам массовой информации, которые, по его мнению, «наживают деньги, продавая возбуждение». «Электронные средства в действительности не левые и не правые – они свободомыслящие. Они проповедуют доктрину, по которой индивиду разрешается всё, что он хочет, независимо от общественных условностей» [13]. Имея в виду эту специфическую функцию символического капитала формировать потребительские предпочтения, ценностные ориентации и психологию людей, ресурсы и инструменты его власти, по нашему мнению, можно рассматривать как самый «тонкий» и изощрённый способ реализации власти капитала вообще.

Выше были охарактеризованы возможности капитала осуществлять властные функции в современном обществе в первую очередь по отношению к наёмному труду. Рассмотрим далее, какими ресурсами и инструментами власти располагает в условиях современного рынка и системы социальных взаимодействий ассо-

циированный работник.

Исторически, так же как и в статическом аспекте, предпосылкой вступления работника в процесс труда всегда является наличие способности к труду, воплощённой в определённую телесную форму, иначе говоря, представленной в некотором инкорпорированном состоянии. Обладая необходимыми для трудовой деятельности физическими и психическими качествами, представленными в институционализированном виде в форме медицинских заключений, работник, в случае положительного решения вопроса о найме, получает право приступить к работе. Помимо тех прав, что прописаны индивидуальным и коллективным договорами, он не имеет никаких иных экономических правомочий влиять на жизнедеятельность предприятия. Хорошо известна тенденция в развитых странах всё более широко привлекать работников к управлению производством в различных формах. Но порождена она изменениями в характере труда, процессами обобществления, эволюцией форм собственности и структуры интересов собственников капитала.

Работник, занимающийся творческой деятельностью в условиях современной корпорации, теряет контроль над своим творческим потенциалом вследствие заключения контракта, но получает некоторую оговоренную этим контрактом долю созданного им богатства[14]. Капитал не нанимает работника, как это было ранее, а покупает услуги творческой деятельности, которые оплачиваются выше цены рабочей силы. Таким образом, наёмный работник, применяющий свои способности в развитой экономике, располагает своим специфическим ресурсом в виде способностей к труду, включая интеллектуальные, духовные, психологические способности к творческой деятельности. Однако этот ресурс не только не создаёт основу для его экономической власти, но и не освобождает работника от экономического принуждения со стороны капитала.

Кроме ресурса физического и человеческого капитала современный наёмный работник располагает, с нашей точки зрения, некоторыми ресурсами, связанными с функционированием административного и политического капитала. Речь в данном случае, в первую очередь, должна идти о деятельности профсоюзов. Являясь общественной организацией, профессиональные союзы работников, имеют в своём распоряжении некоторый административный ресурс в виде должностных структур, структур лидерства, списка контактов, которые используются в процессе деятельности, отстаивании, в

той или иной мере, интересов наёмного труда. Значение имеет и личность руководителя профсоюзной организации, его репутация, авторитет, навыки общения, то есть в распоряжении лидеров профсоюзного движения теоретически могут присутствовать и ресурсы таких форм капитала, как социальный, культурный и символический. Особенно важное значение, так же как и для экономического капитала, имеют связи с государственными структурами, установление которых в большой степени, как показывают реальные практики, зависят как раз от личности профсоюзного деятеля.

Несмотря на внешнюю схожесть набора ресурсов, которыми располагают наёмный труд и капитал, инструменты власти, характер влияния на общество и, следовательно, содержание самой экономической власти принципиально отличается. Если в распоряжении экономического капитала есть такие инструменты власти, как внушение и побуждение, как было показано выше, благодаря существованию социального капитала, то наёмный труд таких инструментов власти, практически, не имеет. Всё дело в отсутствии у ассоциированного работника ресурсов экономического капитала в виде средств производства, денег и готового продукта, которыми располагает капитал вообще.

Ничтожно малое сосредоточение экономической власти в арсенале наёмного труда, с одной стороны, и её избыток в арсенале капитала, с другой, – приводят к асимметричным отношениям между ними. Отклонение от равновесного состояния имеет «сдвиг издержек» альтернативных вариантов экономического поведения, а именно: возрастание издержек эффективного поведения и сокращение издержек неэффективного поведения, а это влечёт за собой «сдвиг мотивации» экономических агентов[15]. «Перевес» власти в пользу капитала и её почти полное отсутствие на стороне наёмного труда означает формирование между ними взаимоотношений типа «экономическая власть – экономическая зависимость». Исследователи данной проблемы обращают внимание на то, что «... если работники ключевых подразделений организации и её ведущие специалисты могут избежать ситуации принуждения, то рядовой зависимый работник вынужден «проглотить» своё недовольство политикой менеджмента, условиями и уровнем оплаты труда, поскольку в противном случае будет «отлучён» от ресурсов жизнеобеспечения путём урезания зарплаты, увольнения или лишения возможности дополнительного заработка» [16]. Монополия какого-либо экономического агента на бла-

га и ресурсы не только ставит другого субъекта в экономическую зависимость, но и формирует материальные основы контроля над его поведением и сознанием, закрепляя тем самым отношения зависимости.

Основные выводы. 1. В качестве исходного, с теоретической точки зрения, понятия по отношению к современным формам капитала, функционирующим в разнообразных сферах жизнедеятельности общественного организма, является понятие капитала как базового института общества; 2. Капитал как базовый институт располагает ресурсами власти, обеспечивающими ему изначально возможность применения специфических инструментов власти, в частности, таких как внушение, побуждение, принуждение; 3. Основой формирования соответствующего статуса капитала является обладание ресурсами экономического капитала в виде средств производства, финансовых ресурсов и товаров; 4. Несмотря на некоторую внешнюю схожесть набора ресурсов наёмного труда и капитала, отсутствие ресурсов экономического капитала у труда обуславливает почти полное отсутствие основных элементов власти. Взаимоотношения между капиталом и наёмным трудом являются отношениями типа «экономическая власть – экономическая зависимость».

Перспективы дальнейших исследований обозначенной в данной статье проблемы могут быть связаны с анализом реальных ситуаций взаимодействия труда и капитала, поиском путей разрешения возникающих противоречий и нейтрализации результатов неэффективного использования ресурсов.

Ещё одним направлением исследований может быть интерпретация характера взаимодействий между работодателем и наёмным работником, с точки зрения теории общественного выбора, что позволяет рассматривать их как такие взаимоотношения, когда один из индивидов, в данном случае владелец «услуг труда» теряет контроль над своим ресурсом (рабочей силой) и своими действиями. Он передаёт право на этот контроль другому лицу, то есть, между ними нет отношения реципрокности, и результат действия в значительной степени не предопределён [17]. Одним из вариантов последующих ситуаций такого развития событий может быть формирование властной структуры. И это не будет означать, что индивид теряет возможность получать максимальную полезность, благодаря своим действиям. Именно вследствие отказа от контроля над своим ресурсом и в условиях ограниченного доступа к информации (что, может быть, является самым

главным для формирования властных отношений), он получает такую возможность. Каковы границы таких возможностей, условия осуществления и целесообразность с точки зрения экономических агентов и общества в целом – вопросы, требующие соответствующего исследования.

Литература

1. Пьер Бурдьё. Формы капитала. // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004. – С. 533.
2. В Радаев. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. // Общественные науки и современность. – 2003. – №2. – С. 8.
3. Кирдина С. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация. // Вопросы экономики. – 2004. – №10. – С. 89.
4. Мовсесян А., Либман А. Фактор власти в экономике. // Власть. – 2002. – №3; Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория. // Вопросы экономики. – 2004. – №3.
5. Мовсесян А., Либман А. Указ. соч. С. 56.
6. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)// Под ред. Р. М. Нуреева. Ч. 1. М. М., 2003. С. 54-83.
7. Коулман Д. экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора. // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004. – С. 166.
8. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблемы укоренённости. // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004. – С. 153.
9. Грановеттер М. Указ. соч. С. 154.
10. См.: Л. Стрельникова. Социальный капитал: типология зарубежных подходов. // Общественные науки и современность. – 2003. – №3. – С. 38.
11. Экономические субъекты постсоветской России. С. 62-67.
12. Бурдьё П. Социология социального пространства. – М., 2005. С. 211.
13. Туроу Лестер. Будущее капитализма. – Новосибирск: Новосибирский хронограф. 1999. С. 282.
14. Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века. // Вопросы экономики. – 2006. – №6.
15. Дементьев В. Указ соч. С. 59-60.

16. Балабанова Е. экономические основания социальной власти: теоретическая модель социально-экономической зависимости. // СОЦИС. – 2006. – №1. – С. 59.

17. См.: Д. Коулман. Экономическая социология с точки зрения теории рационального

выбора. // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004. С. 165.

Статья поступила в редакцию 13.05.2008

Д.Б. СОКОЛОВСЬКИЙ, к.е.н.,

Институт економіки промисловості НАН України

ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕНДОГЕННІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМАЛЬНОЇ НОРМИ

Процес утворення нових формальних норм містить у собі ресурсомісткі процедури розробки, прийняття та впровадження норм (інституцій, законів, правил), і окупним в кожному конкретному випадку його може зробити лише тривале й успішне (ефективне) функціонування продукту власної діяльності. Тому жодний такий процес не має на меті швидкої відмови від створеної норми. Водночас, про ефективність і сталість впроваджених норм переважно починають судити, ґрунтуючись на аналізі їхнього функціонування. Чим більш невдалим проектом виявляється норма, тим більших додаткових витрат (які часто-густо переважають витрати на початкову розробку) вимагатиме її корекція, підтримка, а то й заміна, натомість віддача від неефективної норми, очевидно, буде куди меншою, ніж від ефективної.

Нижче буде запропоновано методику системної оцінки ефективності (якості) формальної норми (правила) «із середини», тобто такої, що ґрунтується на аналізі її внутрішніх характеристик, а не подальших результатів застосування.

Аналіз цієї проблеми передбачає попереднє визначення щодо питань утворення та стабілізації норм й інституцій, їхньої ефективності, взаємної відповідності та взаємовпливу формальних і неформальних норм тощо.

Проблемам утворення інституцій, їхньої еволюції, інституційної зміни, чинникам і причинам зазначених процесів наразі присвячено численну наукову літературу. Зокрема, еволюційний підхід засадничо представляють А. Алчіян [1], Ероу [2], Р. Нельсон і С. Вінтер [3], М. Сміт [4] (який, щоправда, оперує термінологією, відмінною від інституціональної), В. Тамбовцев [5]. Обґрунтуванню інституційної зміни траєкторією історичного розвитку присвячені праці П. Девіда [6] і Д. Норта [7]; а причини утворення норм і правил крізь призму конституційної економіки розглядають Дж. Бьюкенен і Дж. Бреннан [8]. Питання ме-

ханізму усталення норми та його складових ставили Б. Артур [9] і В. Полтерович [10]. Також слід відзначити праці Д. Ходжсона, Г. Клейнера, А. Нестеренка, А. Олейника [11-14], які тим чи іншим боком дотичні зазначеним вище питанням.

Формальні норми, порівняно з неформальними, є менш чисельним явищем і, як правило, утворюються швидше – революційним шляхом. Проте, формальні та неформальні норми утворюють єдину взаємопов'язану систему. Причиною створення формальної норми є потреба або в утвердженні, фіксації певної неформальної норми (низки норм) [14, с.190-200], або в їх запереченні [14, с.202-206] (хоча в будь-якому випадку, як зазначає Норт, «правила створюються здебільшого в інтересах особистого, а не суспільного добробуту») [7, с.65]. Але якщо утворення формальних норм, зазвичай, є процесом відносно миттєвим, разовим, революційним, то щодо неформальних можна говорити про еволюцію: «хоча офіційні правила можуть змінитися за одну ніч унаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов'язані зі звичаями, традиціями та кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики» [7, с.15]).

Еволюційний процес усталення норм за допомоги розгляду закономірностей функціонування популяцій і введення поняття еволюційно-стабільної стратегії описано Мейнардом Смітом [4]. Причини можливого усталення неефективних норм, попри закони еволюційного відбору, найчастіше пояснюють залежністю від траєкторії розвитку, історичного шляху ([6] – QWERTY-ефект). Механізм закріплення чинної норми внаслідок включення ефектів координації, навчання та сполучення наведено В. Полтеровичем [10]. У дещо іншій проекції його може бути пояснено на підставі взаємодією

© Д.Б. Соколовський, 2008