

© 2000 г.

**К. Павлов,**

доктор экономических наук

(директор Института региональной экономики  
при Удмурдском государственном университете)

## **ЭТНОЭКОНОМИКА КАК НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ**

Целенаправленное изучение различных наций и народностей в рамках различных наук ведется уже достаточно давно. Наряду с особенностями исторического развития разных народностей постепенно выявляются общие законы и закономерности функционирования этносов, определяются экономические, социальные, демографические и экологические факторы их существования. Важную роль при этом играет анализ взаимосвязи этнических и социально-экономических процессов, исследование национальных особенностей экономического поведения. При изучении этой проблемы выделяют несколько принципиально различных точек зрения.

В соответствии с марксистским подходом и, прежде всего, учением о базисе и надстройке, а также учитывая связь с законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил этнические процессы определяются степенью развитости производственных отношений, которые в свою очередь зависят от характера и уровня производительных сил. В учении М. Вебера просматривается прямо противоположный подход: один из важнейших элементов существования этноса – идеология (в работах М. Вебера речь идет прежде всего о протестантской этике), которая в значительной степени определяет уровень развития экономики и производственных отношений.

Как показывают различные исследования, истина, что называется, лежит посередине. В частности, об этом свидетельствует анализ так называемых традиционных восточных обществ, где, как известно, психология проживающих в них народностей отличается крайним консерватизмом, вследствие чего новации ими воспринимаются с большим трудом. Кстати, даже в ортодоксальном марксизме можно выделить несколько особняком стоявшую концепцию об азиатском способе производства, в которой несмотря на характерный для этой формы марксизма экономический детерминизм по существу констатировалась определяющая роль азиатских традиций и восточной психологии в процессе влияния их на характер и уровень развития производственных отношений. Таким образом, целесообразнее, на наш взгляд, искать не первопричину в цепочке "производительные силы – производственные отношения –

этнос", а изучать взаимодействие и взаимовлияние различных составляющих этой цепочки.

Так, большое значение имеет исследование влияние национальной психологии на экономику и наоборот. Уже Дж. М. Кейнс отмечал, что на поведение в сфере экономики заметное влияние оказывают особенности национальной психологии. В своем основном научном труде "Общая теория занятости, процента и денег" он писал, что англичане, например, делают инвестиции в основном ради ожидаемого дохода, тогда как американцы, инвестируя капитал, руководствуются в основном ожиданиями повышения его ценности (т.е. американцы проявляют повышенную склонность к спекуляции и менее тяготеют к прогнозам ожидаемого фактического дохода).

Многие исследователи выделяют также характерные для других этносов и серьезно влияющие на состояние экономики черты национальной психологии. Скажем, для русских – такие как общинность, государственность и патернализм, которые в значительной мере определяют инерционную составляющую проводимых в последнее время у нас в стране рыночных реформ. Одной из форм проявления в экономике исторических и национально-психологических особенностей японцев, во многом обусловленных конфуцианским учением как идеологической основой их жизненного уклада, как известно, являются пожизненный найм и ограничения увольнений рабочих, в связи с чем японские фирмы с большой осторожностью осуществляют прием новых кадров к себе на работу и активно автоматизируют производство. Подобных примеров взаимовлияния традиций и национальной психологии на эффективность функционирования социально-экономической системы можно привести еще очень много.

Необходимость интеграции экономики и психологии привела к тому, что уже несколько десятилетий весьма продуктивно развивается такое научное направление, как экономическая психология. Однако при необходимости изучения взаимосвязи функционирования этноса и общественного воспроизводства оставаться лишь в рамках экономической психологии совершенно недостаточно, так как национальная психология – лишь один из элементов этносов, которые также еще отличаются друг от друга традициями, обычаями, идеологией, культурой и пр.

Учитывая, что этнос – понятие более широкое, чем национальная психология, целесообразно, на наш взгляд, наряду с экономической психологией развивать и такое научное направление, как этноэкономика, в рамках которого найдут разрешение проблемы определения взаимосвязи этнических и экономических процессов и отношений, выявления этнических особенностей экономического поведения, в том числе рыночной адаптации разных наций и народностей. **Иначе говоря, этноэкономика – это наука о взаимосвязи и взаимовлиянии, которые оказывают традиции,**

**обычай, культура, психология, идеология, религиозные воззрения различных этносов на характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений.** Как видим, в данном определении по сравнению с ортодоксальным марксизмом с самого начала отвергается всеобщность и обязательность первичности экономических процессов по отношению к этническим. Как уже отмечалось, можно привести огромное число примеров, когда в роли первопричины выступают не экономические явления, а особенности этноса.

Например, анализируя причины того, что некоторые национальные фирмы вышли в мировые лидеры, специалисты нередко выделяют национальные пристрастия, вследствие чего к товарам этих фирм покупатели предъявляют повышенные требования. Так, с давних пор японцы используют фотографию, чтобы запечатлеть моменты путешествий и важные события семейной жизни, – традиция эта началась задолго до второй мировой войны. Поэтому японцы чрезвычайно разборчивы при покупке фото- и киноаппаратуры, благодаря чему японские фирмы в этой отрасли вышли в мировые лидеры. Японцы также уделяют большое внимание письменным принадлежностям, поскольку до недавнего времени почти все документы в Японии были рукописными (создать пишущую машинку с японским шрифтом практически невозможно, и каллиграфия была для образованного и культурного человека обязательна). Японские фирмы особенно активно совершенствовали письменные принадлежности – и вышли в мировые лидеры.

Англичане, в свою очередь, любят заниматься садоводством, и английские фирмы, выпускающие садово-огородный инвентарь, – вне конкуренции. Американцы проявляют необычный интерес к отдыху и развлечениям, как-то: спорту, кино, телевидению, музыке, что в большой степени объясняет лидерство США в этой области. Итальянцы, как известно, разборчивы, когда дело касается одежды, кулинарии и скоростных машин, и в этих областях Италия добилась мирового успеха. Традиционно заботливое отношение к инвалидам в Швеции привело к возникновению целой отрасли, изготавливающей товары для инвалидов, которая постепенно превращается в весьма значительную отрасль на мировом рынке. Огромная любовь немцев к машинам и скоростной езде во многом обусловила успех Германии на мировом рынке в производстве мощных, скоростных и долговечных автомобилей.

Как можно видеть, данные примеры свидетельствуют о том, что те или иные особенности этноса являются основой развития определенных отраслей и видов производств, что противоречит концепции экономического детерминизма. Правда, следует добавить, что и в марксистском учении предусматривалась активность надстройки по отношению к базису. Более того, национальные традиции и пристрастия обычно возникают лишь тогда, когда появляются для этого материальные условия и предпо-

сылки (например, приводя пример о повальном увлечении японцев фотографией как о национальном пристрастии, следует заметить, что для его реализации необходимым условием является существование предприятий по изготовлению фотоаппаратов). Причем, как правило, национальные пристрастия выступают не только как причина, но и следствие наличия в соответствующей стране хорошо развитой отрасли. Поэтому будет более правильно с методологической точки зрения говорить о взаимосвязи экономических и этнических процессов при некотором первенстве экономических, причем в каждом конкретном случае о форме взаимосвязи что-либо можно утверждать лишь после ее тщательного изучения.

Следует учитывать также и то, что различные элементы этноса – пристрастия, традиции, верования, идеология и пр. – обычно являются следствием длительной эволюции и результатом действия исторических сил, а также внешних условий. Приведем следующий пример. В Японии лето жаркое и влажное, поэтому без кондиционера в доме не обойтись. Однако квартиры здесь в жилых домах в основном небольшие и поэтому громоздкий и шумный кондиционер неприемлем. Этот факт, а также дороговизна электроэнергии подтолкнули японские фирмы к тому, чтобы первыми внедрить экономичные роторные компрессоры в кондиционерах. Таким образом, особенности проживания основной массы японцев во многом способствовали тому, что в производстве бытовых кондиционеров на рынках многих стран прочно утвердились японские фирмы, выпускающие компактные и малозумные агрегаты. Сказанное справедливо и в отношении многих других товаров бытового назначения. Иначе говоря, японцам нужен легкий, компактный и многофункциональный товар, подходящий для условий жизни в Японии. Как можно видеть, ставшая национальной традиция в значительной степени обусловлена особенностями жилищных и бытовых условий японцев.

Уже упоминавшиеся выше особенности национальной психологии русских – общинность, патернализм и государственность также во многом обязаны своим появлением историческим факторам и специфике природно-географических условий обитания данного этноса. Так, очевидно, что огромные размеры территории России и экстремальные условия хозяйствования (напомним, что около 70 % территории страны относится к зоне Севера) в значительной мере обусловили необходимость повышенного участия государственных органов власти в жизнедеятельности российского общества, так как необходимо было содержать огромную армию, полицию, развивать производственную и социальную инфраструктуру – а все это даже в странах с развитой рыночной экономикой, как известно, является "епархией" государственного сектора. Северные, экстремальные условия хозяйствования оказывают особенно при рыночных отношениях серьезное сдерживающее влияние на развитие экономики, что проявляется в повышенных затратах на добычу и

производство единицы продукции (например, затраты на добычу тонны нефти в северных регионах страны в среднем в 3-4 раза выше, чем в относительно "комфортных" по природно-климатическим условиям районах), в более высоком минимальном прожиточном уровне и объеме потребительской корзины и т.п. Однако на Севере сосредоточены огромные запасы природных ресурсов, поэтому этот регион жизненно важен для развития экономики страны. Северная специфика России также во многом определяет необходимость осуществления здесь повышенного государственного регулирования воспроизводственных процессов (кстати, в странах с развитой рыночной экономикой – например, в Канаде, в отношении производственно-хозяйственной деятельности, ведущейся в регионах зоны Севера, со стороны государственных властных структур осуществляется разнообразная протекционистская политика). Вышеперечисленные, а также ряд других условий и факторов (среди которых – внешняя военная угроза, положение страны как одного из лидеров мировой политики и пр.) и обусловили значение государственности в национально-историческом развитии русского этноса.

Другая национальная черта русских – общинность также связана с особенностями исторического развития страны и, прежде всего, с многовековым существованием крестьянских общин (вспомним, при каком сопротивлении со стороны общинных крестьян пробивала себе дорогу столыпинская реформа в царской России; нечто подобное можно было наблюдать со стороны колхозников в отношении новоявленных фермеров и в первые годы рыночной реформы в нашей стране), а также с длительным существованием социалистических производственных отношений. В период социализма у советских граждан целенаправленно формировалась коллективистская психология, во многом обусловленная существованием "общенародной собственности".

Именно общинность и патернализм (надежда на то, что государство разрешит все проблемы) являются, на наш взгляд, важнейшими инерционными социально-психологическими факторами, сдерживающими в России развитие рыночных реформ. Они же вкуче с необходимостью усиленного по сравнению со многими другими странами государственного регулирования воспроизводственных процессов в значительной степени определяют и специфику формирования российской модели развитой рыночной экономики. Кстати, другие известные национальные модели рынка – шведская, японская, канадская, американская и пр. также во многом обусловлены особенностями исторического и культурно-психологического развития соответствующего этноса. Например, японская, южнокорейская и китайская модели рыночной экономики определены связаны с историческим прошлым этих стран Азии, особенно с такими чертами азиатского способа производства, как: с восточным деспотизмом (беспредельной властью императора, хана, их заместников и

сатрапов); практическим отсутствием частной собственности на землю, на систему водоснабжения и на инфраструктуру, которые находились в собственности государства; соединением власти с собственностью, вследствие чего правитель становился верховным собственником, а экономика превращалась в атрибут политического господства – все это безмерно усиливало центральную политическую власть; с наличием многочисленной и коррумпированной касты чиновников, грабивших народ; с предпринимателями, которые в силу обстоятельств предпочитали сферу обращения – торговлю, ростовщичество, обслуживание властителей.

В процессе реформирования своей экономики и формирования развитых рыночных отношений правительственные структуры Японии, Южной Кореи и Китая не пошли по пути всеобщей либерализации хозяйственной деятельности, как это сделало правительство Е. Гайдара в России, взявшее на вооружение монетарную модель, а учли специфику азиатского способа производства. Это выразилось в том, что в этих странах на начальном этапе процесса рыночного реформирования государственные органы усиленно контролировали течение социально-экономических преобразований, более того, в них в отличие от России по-прежнему осуществляется планирование воспроизводственных процессов на макроуровне и с этим во многом связывают высокие темпы роста экономики в этих странах. Поскольку исследователи в качестве исторических центров азиатской организации общества обычно наряду с Китаем, Египтом, Междуречьем, Японией и Средней Азией называют также и Россию (Московское царство времен Ивана IV, также как и последующих правителей явно тяготело к восточным деспотиям), у нас в ходе рыночного реформирования также не стоит уповать только лишь на классические монетаристские методы.

Учитывая, что подобное общественное устройство обнаруживает устойчивость и удивительную жизнестойкость, а обычаи азиатского общества проступают через пласты реформ и революций, без усиленного государственного вмешательства в осуществление переходных процессов привить в российском обществе в широких масштабах свойственный развитым рыночным отношениям индивидуализм вряд ли удастся. Иначе говоря, поскольку Россия – евроазиатская страна, монетарные принципы, которые достаточно успешно были воплощены в жизнь в ряде стран Восточной и Центральной Европы у нас подобным образом вряд ли могут быть эффективно реализованы (поэтому важнейшей задачей этноэкономики является изучение национальных особенностей социально-экономического поведения в условиях рынка, т. е. иначе говоря, изучение особенностей приспособления разных этносов к рыночным отношениям). Следует учитывать также и то, что в России этнические русские составляют 83 % населения страны (правда, еще 25 миллионов русских проживают за ее пределами), остальные нации и народности, прожи-

вающие на ее территории, рыночные реформы переживают по-своему, поэтому нужно учитывать территориальную специфику. Например, у удмуртов по сравнению с русскими в условиях сильного экономического кризиса и высокого уровня безработицы (последние несколько лет Удмуртская Республика занимает среди всех регионов Урала первое место по уровню безработицы) гораздо сильнее проявляется привязанность к сельской местности, что выражается в существенном сокращении традиционного оттока населения в города из сельской местности и даже в преобладании у удмуртов тех, кто в последнее время переехал на постоянное местожительство в сельскую местность. Причем основную часть рабочего времени они проводят на работах в личных подсобных хозяйствах, а не в коллективных. У русских, проживающих в Удмуртии, ситуация прямо противоположная, т. е. иначе говоря, процесс рыночной адаптации у разных наций протекает неоднозначно (учитывая актуальность проблемы выявления особенностей социально-экономического поведения разных наций и народностей страны в условиях различных общественных систем необходимо в ряде научных дисциплин этноэкономике, национальной экономике развивать региональные разделы).

Таким образом, не только характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений оказывают влияние на процесс формирования этноса, но и особенности последнего существенно влияют на динамику социально-экономических отношений. Например, в Швеции существует традиция сотрудничества среди прямых конкурентов в различных отраслях промышленности (особенно в сталелитейной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной). Так, шведские компании, занятые производством бумаги, сотрудничали в течение некоторого периода в установлении экспортных цен. Такое поведение объясняется особенностями социального строя и системы профессиональной подготовки (образно выражаясь, шведов учат сотрудничать, а не конкурировать). Это приводит к позитивным результатам в производственных отношениях по вертикали и во взаимоотношениях со смежными отраслями, однако существенно сдерживает развитие внутренней конкуренции, так необходимой для некоторых важных типов нововведений. В результате Швеция не преуспевает в отраслях, где требуются быстрое реагирование и частая смена продукции.

В определенном смысле похожая социально-психологическая ситуация наблюдается и в Германии. Клиенты во многих отраслях, в которых преуспевает Германия, являются консервативными и настороженно относятся к новым продуктам. Поэтому немецкие фирмы редко преуспевают в отраслях с коротким жизненным циклом товара (менее 3-5 лет) или потребностью в агрессивном маркетинге. Другой областью постоянной слабости послевоенной Германии является образование новых предприятий. Здесь банкротство получает очень громкую и негативную

общественную реакцию, в результате боязнь риска крайне велика и люди не желают все ставить на новое предприятие. Здесь плохо развит и рынок рискованных капиталов. Активное нежелание идти на риск характерно и для большинства швейцарцев в связи с высоким уровнем благосостояния. В результате Швейцария испытывает недостаток необходимых для создания новых предприятий условий в связи с отсутствием рискованного капитала.

Итальянцы, напротив, по складу характера любят рисковать, многие отличаются индивидуализмом и стремлением к независимости. Значительная часть итальянцев полна решимости создать свою собственную фирму. И хотя здесь по этой причине уровень банкротств весьма велик, итальянцы в отличие от немцев не делают из этого трагедии (вполне допустимым считается, если за свою жизнь владелец дважды становился банкротом). В результате в Италии очень развит малый бизнес, причем чтобы сохранить свое место на рынке, итальянские фирмы должны постоянно иметь новые модели продукции. Поэтому в Италии имеется огромное количество модификаций продукции. Например, в торговле мебелью здесь существует обилие великолепных магазинов, многие из которых специализируются исключительно на одном виде мебели: для ванных комнат, кухонь, офисов.

Другой отличительной чертой итальянской экономики является наличие между многими фирмами сильных семейных и клановых связей. Сделки с поставщиками и покупателями здесь в большей степени основываются на личных взаимоотношениях и характеризуются их долговременностью. Каналы сбыта за рубежом у многих итальянских фирм также зависят от личных связей, в связи с чем направления экспорта могут существенно изменяться со сменой приоритетов предпринимателей. Таким образом, многие итальянцы не любят работать в системе иерархического подчинения, а отдают предпочтение собственным либо связанным дружественно-родственными отношениями компаниям.

Итак, мировой опыт свидетельствует, что каждая страна преуспевает в основном в тех отраслях, которые в наибольшей степени отвечают ее исторически сложившимся условиям и национальному характеру. В Италии это модная одежда и мебель, в США – финансы и шоу-бизнес, в Швейцарии – банковское дело и фармацевтика (в Швейцарии использование трав в медицинских целях имеет давнюю традицию и хорошо гармонирует со швейцарской заботой о здоровье, поэтому в этом сегменте рынка швейцарские покупатели представляют собой хороший испытательный полигон в отношении рыночной привлекательности товара, а швейцарская компания по производству конфет с добавками лекарственных трав "Риколла" вышла на международный уровень и представляет собой хороший пример выбора такого сегмента, который использует национальные преимущества). Развитие этих базовых для данных стран отраслей и видов производств в соответствии с принципом мультипли-

катора служит стимулом для развития и многих других отраслей, в связи с чем народное хозяйство начинает с определенного момента функционировать как единый комплекс, и экономика в целом быстро и динамично развивается (таким образом, учет национально-психологических и исторических особенностей развития стран с развитой рыночной экономикой увязывается с известной теорией экономического ядра).

В этой связи заметим, что в последнее время все больший интерес представляет исследование проблем национальной экономики (в вузах даже появились учебные курсы с таким названием), когда выявление особенностей общественного воспроизводства в той или иной стране неизбежно увязывается со спецификой географических, исторических, религиозных, культурных, психологических факторов и условий проживания соответствующего этноса (возвращаясь к анализу опыта швейцарцев в этой связи следует отметить, что поскольку Швейцария соединяет в себе несколько культур, фирмы этой страны получают уникальную возможность в области удовлетворения потребностей в продукции и поэтому неудивительно, что французская часть Швейцарии, также как и сами французы, тяготеет к потребительским товарам, тогда как немецкая часть является местом изготовления многих видов оборудования точного машиностроения и размещения компаний химического направления – производств, являющихся приоритетом национального развития у немцев). Причем, поскольку классические рыночные теории в среднем имеют дело с так называемым экономическим человеком (что в целом годится для немцев, англичан и большинства других европейских этносов), тогда как в России очень много "неэкономических людей", у нас в процессе социально-экономического реформирования часто не срабатывают традиционные либеральные методы. Следует учитывать также и то, что в России живут около ста наций и народностей, поведение которых может еще сильнее отличаться от рыночных стереотипов, чем даже у русских.

Еще известный историк В. О. Ключевский в своих работах отмечал, что короткое русское лето, изменчивость погоды, трудности борьбы с суровой действительностью порождают неуверенность в себе. В среднем россиянин замкнут и осторожен, ему трудно с достоинством выдержать успех, в числе свойств нашего народа можно назвать также выносливость, терпение и смирение. В характере русского человека просматривается преобладание эмоционального начала над рациональным, несомненный и многообразный художественный талант. Возможно из-за этого россиянин порой посещает отрешенность от всего мирского, а также увлечение религиозной мистикой и ожидание "чуда". Еще одной примечательной особенностью русских явилось сохранение азиатских корней в культуре, которая становилась все более европейской. Однако европейское влияние в основном носило общегуманитарный характер, что, скорее всего, было обусловлено общностью христианских религий. В области же политиче-

ских и экономических структур азиатское наследие сохранялось. В значительной мере из-за этого производство в России топталось на низком техническом уровне, экономический рост в основном носил экстенсивный характер и стимулировался принуждением, жестокостью властей, а уровень жизни основной массы населения был весьма низок. Из-за последствий азиатского способа производства Россия позже вступила на путь индустриального развития. Подобным образом можно охарактеризовать особенности других этносов и определить степень их влияния на воспроизводственные процессы. Как видим, приведенные особенности русского этноса не связаны только лишь с национальной психологией.

Все вышесказанное подтверждает целесообразность появления этноэкономики – нового научного направления, в рамках которого выявляются общие законы взаимовлияния социально-экономических и этнических процессов, а также определяются национальные особенности социально-экономического поведения (в том числе и рыночной адаптации) и взаимосвязи каждого этноса с эффективностью общественного воспроизводства той страны, где этот этнос обитает (заметим, что термин "этноэкономика" может быть и не самый удачный, однако вопрос о названии научного направления носит больше филологический характер). Понятно, что этноэкономика связана тесным образом с рядом других научных дисциплин, таких как, этнография, история, экономическая психология, национальная экономика. Тем не менее этноэкономика имеет собственный предмет исследования, отличный от предмета исследования иных научных дисциплин, в том числе и тесно связанных с ней. Поэтому этноэкономика имеет право на существование в виде отдельного научного направления, развитие которого может оказать серьезное влияние на многие теории (например, теорию стоимости, маргинализм и пр.). Вполне возможно, что имеет смысл подобным образом определить область исследования и таких научных дисциплин, как этносоциология, этноэкология, этнотехнология и пр.

В качестве важнейшего и крайне актуального раздела этноэкономики следует выделить тот, в рамках которого исследуются проблемы взаимосвязи этнических процессов и процессов реформирования экономики, процессов рыночной адаптации разных этносов (причем это актуально не только для России, но и для многих других постсоциалистических государств). Это должно повысить эффективность трансформационных рыночных преобразований и помочь выбрать оптимальную стратегию социально-экономического развития страны и ее различных регионов. Последнее особенно важно, так как из 89 субъектов Федерации в России 21 – это республики с многонациональным населением, причем экономическое поведение разных этносов может сильно отличаться от рыночных стандартов, поэтому крайне важно в этноэкономике развивать региональные разделы.

Серьезное влияние этноэкономика наверняка окажет и на различные экономические теории, особенно на такие, как маржиналистские концепции, в частности, на теорию предельной полезности. Возникновение теории предельной полезности в значительной мере было обусловлено синтезом экономических и психологических концепций. В основных постулатах этой теории предполагается некое усредненное рыночное поведение человеческого индивидуума, однако в реальности поведение людей может существенно отличаться от усредненного. Отклонения в человеческом поведении зависят от многих факторов, в том числе от особенностей культуры, уровня образования, индивидуальных психологических особенностей и т. п. Но наряду с индивидуальными поведенческими отличиями можно выделить и особенности поведения целых этносов, отличающие их от некоего среднего.

Чтобы охарактеризовать это абстрактное среднее поведение, как правило, используют не менее абстрактное понятие "экономический человек", под которое с определенной натяжкой может быть отнесено экономическое поведение ряда классических рыночных (т. е. с вековыми рыночными традициями) наций – немцев, англичан и пр. Однако к этой группе может быть отнесена лишь небольшая часть проживающих на Земле этносов, в частности, усредненное поведение в так называемых традиционных восточных обществах очень сильно отличается от классически рыночного. Даже у русских многие исследователи отмечают наличие значительного числа неэкономических людей, что оказывает существенное влияние на характер и динамику осуществляемой у нас в стране рыночной реформы.

Поскольку на усредненное экономическое поведение существенное влияние оказывают особенности идеологии, культуры, религии, психологии различных этносов, имеет смысл, на наш взгляд, осуществить исследование по вопросу истинности основных положений маржиналистской концепции сквозь призму учета специфики этнического поведения в сфере экономики. Причем при проведении такого рода исследований помимо этнических особенностей следует учитывать также и другие условия и факторы. В частности, поведение как отдельного индивидуума, так и целого этноса зависит от конкретных социально-экономических условий, таких, как фаза кризиса или подъема экономики, половозрастной структуры общества (и, прежде всего, определения удельного веса лиц пенсионного возраста и молодых), выявления доли больных, в том числе с психическими отклонениями и т. п. Поэтому учет не только этно-психологических, но и социально-экономических факторов и условий может оказать серьезное влияние на оценку истинности некоторых выводов и результатов маржиналистской теории.