

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.16

DOI: 10.18384/2310-6646-2021-3-6-12

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО И ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДОВ

Малиновский Л. Ф., Малиновская Е. Л.

Московский государственный областной университет

141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. Веры Волошиной, д. 24, Российская Федерация

Аннотация

Цель. Изучить влияние институциональных и психологических факторов на поведение индивидов и обосновать необходимость их учёта.

Процедура и методы. В статье рассмотрены современные подходы к объяснению экономического поведения, показана актуальность использования наряду с традиционными методами экономической теории институциональных и психологических подходов, которые расширяют и дополняют традиционный анализ и понимание мотивов поведения индивидов, действующих в определённой среде. В работе наряду с традиционными экономическими методами применяются институциональные и бихевиористские (психологические), в т. ч. наблюдение, сопоставление, анализ и представление обобщённых результатов.

Результаты. В ходе работы показана необходимость интеграции и взаимосвязи современных неоклассических, институциональных и психологических подходов к изучению поведения индивидов.

Теоретическая и/или практическая значимость. Результаты работы показывают необходимость комплексного использования инструментов различных социальных наук (экономики, психологии, социологии) при изучении экономического поведения и вносят определённый вклад в совершенствование инструментария данных исследований.

Ключевые слова: институциональная среда, институциональные и психологические детерминирующие факторы, иррациональность, когнитивные искажения, эффекты экономического поведения

ECONOMIC BEHAVIOR: THE RELATIONSHIP BETWEEN INSTITUTIONAL AND PSYCHOLOGICAL APPROACHES

L. Malinovsky, E. Malinovskaya

Moscow Region State University

24, Vera Voloshina ul., Mytishchi, 141014, Moscow region, Russian Federation

Abstract

Aim. To study the influence of institutional and psychological factors on the behavior of individuals and to substantiate the need to take them into account.

© СС ВУ Малиновский Л. Ф., Малиновская Е. Л., 2021.

Methodology. The article discusses modern approaches to explaining economic behavior, shows the relevance of using, along with traditional methods of economic theory, institutional and psychological approaches that expand and supplement the traditional analysis and understanding of the motives of behavior of individuals operating in a certain environment. Along with traditional economic methods, institutional and behavioral (psychological) methods are used, including observation, comparison, analysis and presentation of generalized results.

Results. In the course of the work, the necessity of integration and interconnection of modern neoclassical, institutional and psychological approaches to the study of the behavior of individuals is shown.

Research implications. The results of the work show the need for the integrated use of tools of various social sciences (economics, psychology, sociology) in the study of economic behavior and make a certain contribution to improving the tools of these studies.

Keywords: institutional environment, institutional and psychological determinants, irrationality, cognitive distortions, effects of economic behavior

Введение

Современный этап развития экономической науки характеризуется всё более тесной интеграцией и переплетением различных социальных и общественных наук при объяснении экономического поведения. Существующие сегодня неоклассические, институциональные и психологические (поведенческие) подходы позволяют более качественно и всесторонне описывать поведение экономических субъектов с учётом различных социальных, экономических и психологических факторов.

Очевидно, что существующие неоклассические подходы к объяснению экономического поведения должны дополняться институциональными и психологическими (поведенческими) факторами.

В соответствии с неоклассическими воззрениями поведение экономических агентов представляется как рационально максимизирующее (на основе сопоставления предельной полезности и предельных издержек), в результате чего индивиды максимизируют полезность и доход. Данный подход предполагает, что взаимодействие происходит как бы в чистой среде, без учёта социальных и иных факторов, являющихся очевидными детерминантами поведения. Конечно, данная интерпретация носит достаточно абстрактный характер.

Неоклассическая теория имеет свои преимущества, она позволяет выявлять предпочтения индивидов вне среды обитания. Такая модель «*homo economicus*» описывает поведение «идеального индивида», владеющего всей необходимой информацией, демонстрирующего совершенную рациональность, результатом чего являются равновесные исходы, характеризующиеся, как правило, парето-оптимальностью [1, с. 51–55].

Институциональный анализ экономического поведения предполагает учёт социальных детерминирующих факторов – институтов на макроуровне, мезоуровне, микроуровне и наноуровне (уровне индивида), что значительно повышает объективность и адекватность результатов анализа.

В последнее десятилетие всё более популярным направлением становится поведенческое, изучающее психологические аспекты экономического поведения. Работы представителей данного направления посвящены нерациональному поведению индивидов, влиянию различных психологических когнитивных факторов на их выбор и решения.

Задача данной работы в том, чтобы подробнее (насколько позволит формат публикации) рассмотреть институциональные и психологические аспекты эконо-

номического поведения, которые имеют важное теоретико-методологическое и прикладное значение для совершенствования инструментария исследования поведения индивидов. Такой междисциплинарный подход позволит использовать более широкий инструментарий как экономических, институциональных, так и психологических факторов и учесть их при объяснении принятия решений индивидами и их выбора. Цель – показать, что поведение индивидов обуславливается и детерминируется целым комплексом социальных факторов и, что в рамках традиционного экономического подхода описание поведения будет неполным. Поэтому рассмотрим современные подходы и разработки в рамках институциональной теории и когнитивной психологии. Исследования в данном направлении ведутся в рамках современного институционального и психологического направлений [2; 3; 4; 7; 10].

Институциональные детерминанты экономического поведения

Вовлечение в экономический анализ институтов стало важным достижением современной экономической науки. По определению нобелевского лауреата по экономике Д. Норта, институты – это «правила игры» в обществе, по которым «играют игроки», т. е. организации и индивиды. Институты рассматриваются как совокупность формальных правил, неформальных норм и санкций и вознаграждений, обеспечивающих их выполнение [8, с. 24–31]. Необходимо различать институциональную среду (макроуровень), институциональную структуру (мезоуровень), институциональные соглашения (микроуровень) и наносреду (институциональные рамки индивида). Институты обладают координирующим и распределительным эффектами, т. е. они структурируют, координируют и направляют любые экономические решения, действия и взаимодействия, детерминируют и обуславливают поведение индивидов, групп и организаций, снижая неопределённость и структурируя повторяющиеся взаимодействия [11].

Институциональная среда является многоуровневой и состоит из базисных политических, социальных и юридических правил, задающих вектор общественного развития. Формальные и неформальные правила и нормы, которые образуют институциональную среду, с одной стороны, определяются существующим (и постоянно развивающимся) нормативно-правовым полем, с другой – представляют собой характерные для данного общества, сообщества обычаи, традиции, нравы и т. п., или, по-другому, национальную хозяйственную культуру, менталитет [6, с. 24–31].

Появилось великое множество работ о национальной хозяйственной этике, которая влияет на экономическое поведение и которая формируется на протяжении значительного исторического периода. Выстраивая институциональную среду, важно понимать взаимосвязь и взаимовлияние формальных правил, устанавливаемых государством, и неформальных норм, формируемых в процессе длительного общественного развития. Это актуализирует институциональные изменения, соответствие и согласование формальных и неформальных институтов (первые принимаются достаточно быстро, а вторые – инерционны и консервативны) [6, с. 27]. Если соответствия нет (или новые формальные правила не принимаются большинством членов общества по причине несоответствия их ожиданиям), возникают институциональные ловушки, препятствующие эффективному развитию. Появляются (институционализируются) третьи неформальные нормы, а они более живучи, носят самоподдерживающий инерционный характер и негативно влияют на экономические взаимодействия и результаты. Примеров институциональных ловушек достаточно много, особенно они актуальны для трансформационных и развивающихся экономик.

Помимо многоуровневости и сложности институциональной среды следует отметить и её «фрагментарность», т. к. объективно невозможно обеспечить «фронтальное блокирование нежелательного типа поведения», которое проявляется в оппортунистическом рентоориентированном поведении [7, с. 201–202], в нарушении существующих правил и т. п.

Ещё одной проблемой институциональной среды является её дихотомичность, т. е. двойственность. Это проявляется в априорном несоответствии и несогласованности формальных и неформальных правил и норм, что связано с различиями в механизмах формирования этих правил и норм (неформальные нормы консервативны и инерционны, а формальные – относительно значительно более подвижны и изменчивы). Помимо этого, согласованность интересов и ожиданий всех индивидов и организаций и на федеральном, и на региональном, и на местном уровнях всегда проблематична. Исследованиями отмечается наличие подобной проблемы в России, отражающейся в поведении и «привычном образе мысли и действий» (по Т. Веблену) предпринимателей, потребителей, чиновников [5; 11]. Данную дихотомию надо учитывать, если мы хотим выстроить эффективную институциональную среду, задающую мотивы и стимулы поведения.

Кроме институциональной среды, важными детерминантами экономического поведения являются: институциональная структура (мезоуровень), институциональные соглашения (микроуровень) и институциональные рамки индивидов.

Согласно подходам ряда авторов, институциональная структура включает в себя базовые неизменные институты, составляющие институциональную среду («матрицу») общества, и институциональные формы, которые постоянно обновляются и могут целенаправленно видоизменяться индивидами. Посредством институциональных соглашений индивиды взаимодействуют между собой, заключают формальные и неформальные контракты, определяя правила и формы взаимодействия [9]. Координирующая роль контрактов как институтов особенно очевидна на этом уровне. Институциональные рамки конкретного индивида задаются конфигурацией прав собственности, представляющей собой систему стимулов и мотиваций к тому или иному экономическому поведению [7, с. 208–217].

Психологические факторы поведения индивидов

Современное поведенческое направление дополняет и расширяет наше понимание поведения «homo economicus», учитывая психологические, эмоционально-волевые и мотивационные факторы. Когнитивные психологи Даниэль Канеман и Амос Тверски выпустили работы по материалам эмпирических исследований «Теория перспектив: изучение процесса принятия решений в условиях риска» и «Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения», где показали, что люди в основной своей массе ведут себя иррационально, и пришли к выводу, что нерациональность – это норма, а рациональность – исключение. Нобелевский комитет в 2002 г. присвоил Д. Канеману эту высокую премию Шведской королевской академии наук. Предшественником Канемана и Тверски был ещё один нобелевский лауреат Г. Саймон, известный разработкой теории ограниченной рациональности, показавший, что в основе человеческого поведения лежит стремление не к максимальным, а к удовлетворяющим (по принципу «приемлемо / неприемлемо») результатам.

Теория перспектив опровергает классические постулаты максимизации и открывает новые подходы к объяснению поведения индивидов. Индивиды не в состоянии вероятно оценить будущие выгоды и потери, т. к. делают это, исходя

из сравнения с некими стандартами и прошлым опытом, прежде всего, стремясь избежать потерь. Отсюда большее стремление не потерять, а не выиграть [4, с. 22–31]. Максимизация уходит на второй план. Разумеется, такие выводы противоречат неоклассическим постулатам максимизирующего поведения.

Описанию воздействия психологических факторов, в т. ч. когнитивных искажений, на поведение посвящены также труды Д. Ариели и Р. Таллера (последний также нобелевский лауреат), которые расширяют горизонт наших представлений о процессе принятия решений и выборе [2; 10]. Когнитивные искажения в самом общем виде понимаются как склонность мыслить в узком ключе, что приводит к отклонению от мышления, основанного на логике. Когнитивные искажения влияют на повседневное поведение, будь то покупки, продажи, общение с друзьями, как мы воспринимаем и оцениваем окружающий мир и т. п. В рамках поведенческой экономики изучается великое множество различных эффектов, которым подвержен индивид. И эти эффекты напрямую влияют на его выбор, принятие решений, на действия и поступки. К примеру, эффект присоединения к большинству показывает стремление людей к групповому мышлению – поступать, как большинство. Эффект якорения показывает излишнюю склонность людей доверять первой информации и принимать решения, исходя из неё. Этим умело пользуются продавцы, продвигая свои товары, а это уже управляемый потребительский выбор. В общем, в реальной жизни действует огромное количество социально-экономических и психологических детерминантов поведения, принятия решений и выбора.

Перед нами не стоит задача раскрыть содержание всех эффектов поведенческой экономики (в рамках данной публикации это невозможно), но стоит отметить, что данное направление значительно дополняет понимание различных детерминантов поведения индивидов.

Заключение

Понимание экономических, институциональных и психологических факторов поведения в совокупности даёт нам инструментарий для более всестороннего и объективного исследования процессов принятия решений, выбора, мотивов и стимулов поведения. Поведение индивидов детерминировано не только «чисто экономическими соображениями», как это представляется в рамках традиционного «экономикса», но и институтами на 3-х уровнях (макро-, микроуровне и уровне индивида), а также психологическими когнитивными факторами, оказывающими значительное влияние на принятие решений, выбор и поведение в целом.

Очевидно, сегодня возникла настоятельная необходимость интегрированного подхода в изучении поведения индивидов, групп и организаций, использующего как традиционные неоклассические методы, так и инструментарий, наработанный в рамках институционального и психологического направлений современных исследований.

Статья поступила в редакцию 02.04.2021.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. 230 с.
2. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. М., 2019. 336 с.
3. Канеман Д. Думай медленно. Решай быстро. М., 2016. 704 с.

4. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности. Правила и предубеждения. Харьков, 2021. 540 с.
5. Клейнер Г. Б. Эволюция экономических институтов в России. М.: ЦЭМИ РАН, 2003. 129 с.
6. Малиновский Л. Ф., Малиновская Е. Л. Проблемы развития отечественной хозяйственной культуры и менталитета // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2016. № 4. С. 24–31.
7. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб., 2001. 415 с.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
9. Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. М., 2001. 360 с.
10. Таллер Р. Новая поведенческая экономика. М., 2018. 368 с.
11. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М., 2003. 282 с.

REFERENCES

1. Avtonomov B. C. *Model cheloveka v ekonomicheskoi nauke* [Human model in economic science]. St. Petersburg, Ekonomicheskaya shkola Publ., 1998. 230 p.
2. Arieli D. *Predskazuemaya irratsionalnost. Skrytye sily, opredelyayushchie nashi resheniya* [Predictable irrationality. The hidden forces that shape our decisions]. Moscow, 2019. 336 p.
3. Kahneman D. *Dumai medlenno. Reshai bystro* [Think slowly. Decide quickly]. Moscow, 2016. 704 p.
4. Kahneman D., Slovik P., Tversky A. *Prinyatie reshenii v usloviyakh neopredelennosti. Pravila i predubezhdeniya* [Making decisions in the face of uncertainty. Rules and prejudices]. Kharkiv, 2021. 540 p.
5. Kleiner G. B. *Evolutsiya ekonomicheskikh institutov v Rossii* [Evolution of economic institutions in Russia]. Moscow, TSEMI RAN Publ., 2003. 129 p.
6. Malinovsky L. F., Malinovskaya E. L. [Problems of the development of domestic economic culture and mentality]. In: *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Ekonomika* [Bulletin of the Moscow Region State University. Series: Economics]. 2016, no. 4, pp. 24–31.
7. Milgrom P., Roberts J. *Ekonomika, organizatsiya i menedzhment* [Economics, Organization and Management]. St. Petersburg, 2001. 415 p.
8. Nort D. *Instituty, institutionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Foundation for the Economic Book «The Beginning» Publ., 1997. 180 p.
9. Williamson O. I., Winter S. J., eds. *Priroda firmy* [The nature of the firm]. Moscow, 2001. 360 p.
10. Taller R. *Novaya povedencheskaya ekonomika* [New behavioral economics]. Moscow, 2018. 368 p.
11. Hodgson J. *Ekonomicheskaya teoriya i instituty* [Economic theory and institutions]. Moscow, 2003. 282 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Малиновский Леонид Феликсович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Московского государственного областного университета;
e-mail: mlf49@yandex.ru

Малиновская Елена Леонидовна – аспирант кафедры общей и педагогической психологии Московского государственного областного университета;
e-mail: malinovskaya_elena@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Leonid F. Malinovsky – Cand. Sci. (Economics), Assoc. Prof., Department of Economic Theory, Moscow Region State University;
e-mail: mlf49@yandex.ru

Elena L. Malinovskaya – postgraduate student, Department of general and pedagogical psychology, Moscow Region State University;
e-mail: malinovskaya_elena@mail.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Малиновский Л. Ф., Малиновская Е. Л. Экономическое поведение: взаимосвязь институционального и психологического подходов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2021. № 3. С. 6–12.
DOI: 10.18384/2310-6646-2021-3-6-12

FOR CITATION

Malinovsky L. F., Malinovskaya E. L. Economic behavior: the relationship between institutional and psychological approaches. In: *Bulletin of Moscow Region State University. Series: Economics*, 2021, no. 3, pp. 6–12.
DOI: 10.18384/2310-6646-2021-3-6-12