

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2019, №6, Том 11 / 2019, No 6, Vol 11 <https://esj.today/issue-6-2019.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/90ECVN619.pdf>

DOI: 10.15862/90ECVN619 (<http://dx.doi.org/10.15862/90ECVN619>)

Ссылка для цитирования этой статьи:

Абгалдаев В.Ю., Дамбуева М.М., Микульчинова Е.А. Теоретические аспекты социально-экономического поведения субъектов хозяйствования // Вестник Евразийской науки, 2019 №6, <https://esj.today/PDF/90ECVN619.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/90ECVN619

For citation:

Abgaldaev V. Yu., Dambueva M. M., Mikulchinova E. A. (2019). Theoretical aspects of socio-economic behavior of economic entities. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 6(11). Available at: <https://esj.today/PDF/90ECVN619.pdf> (in Russian). DOI: 10.15862/90ECVN619

УДК 330.8

Абгалдаев Владимир Юрьевич

ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», Улан-Удэ, Россия
Доцент кафедры «Экономическая теория, мировая экономика, государственное и муниципальное управление»
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: ecagent@mail.ru

Дамбуева Марина Михайловна

ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», Улан-Удэ, Россия
Заведующий кафедры «Экономическая теория, мировая экономика, государственное и муниципальное управление»
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: dambuevamm@mail.ru

Микульчинова Елена Арсентьевна

ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», Улан-Удэ, Россия
Доцент кафедры «Экономическая теория, мировая экономика, государственное и муниципальное управление»
Кандидат социологических наук, доцент
E-mail: mikelena@mail.ru

**Теоретические аспекты
социально-экономического поведения
субъектов хозяйствования**

Аннотация. В статье дана попытка теоретического осмысления социально-экономического поведения хозяйствующих субъектов за счет расширения взаимодействия и информационного обмена экономистов с другими представителями социальных наук (психологами и социологами), что обновит определение социально-экономической политики государства.

В результате исследования публикаций по тематике и собственных наблюдений получен вывод, что благодаря изучению социальных взаимодействий можно расширить научный инструментарий исследования экономического развития субъектов хозяйствования.

Доказано, что социально-экономическое поведение хозяйствующих субъектов складывается благодаря структуре предпочтений и зависимости от институциональной среды.

Авторы пришли к выводу, что для изучения социально-экономического поведения субъектов хозяйствования следует методологически проводить исследование воздействия

социальных взаимодействий на поведение индивидов, системно изучать социальные взаимодействия в различных институциональных средах и их связи с динамикой экономического развития, использовать новый подход в определении связи экономической психологии с социальными взаимодействиями.

Ключевые слова: «хомо экономикус»; рыночное взаимодействие; предпочтения; институциональная среда; мотивации; поведение; распределение

В микроэкономике основным субъектом отношений является рациональный агент, характеризующийся ограниченными возможностями, заданной «функцией полезности» [1] и абсолютной независимостью от социальной среды, в которой он развивается. Такое понимание подвергалось критике как со стороны экономической, так и социальных наук.

Во-первых, в экономической теории весьма упрощенным выглядит поведение субъектов как основы любого развития. Следует ли соглашаться с прямой или косвенной зависимостью индивидуальных предпочтений от действий окружающих индивидов? Например, индустрия моды влияет на многие секторы экономики: легкую промышленность, индустрию развлечений и финансовый сектор. Поэтому в данном случае актуальным является изучение социальных взаимодействий субъектов хозяйствования [2].

Во-вторых, рыночные обмены сужают масштаб социальных взаимодействий, где материальные выгоды хозяйствующих субъектов полностью изолируют экономические отношения от других типов социальных взаимодействий. Однако, субъекты хозяйствования обмениваются не только материальными благами, но и другими нематериальными активами, такими как, признание, уважение, зависть и ненависть и другими элементами, дополняющими фундамент общественного развития. Более того, субъекты хозяйствования не всегда обмениваются благами только рыночных инструментов, примером может стать институт семьи. Наконец, рынки как социальные конструкции сильно отличаются от идеального рынка без транзакционных издержек Вальраса. Например, на финансовых рынках, которые близки к идеальным, возникают слухи, формируется стадное поведение и массовая паника, проводятся курсы обучения, которые могут привести к катастрофическим последствиям от спекулятивных операций и нереальных прогнозов [3].

И, в-третьих, проблема формирования и социального развития предпочтений в настоящее время не рассматривается традиционным способом. Но, по всей вероятности, поведение людей психологически, социально и даже биологически все же предопределяется окружающей средой, их ценности и ожидания разделяются сознательно или бессознательно.

Социальные взаимодействия, по мнению авторов данной статьи, следует изучать с помощью экономического подхода. Если влияние поведенческих аспектов субъектов хозяйствования ослабло, то их прикладной характер все еще актуален во многих областях экономики (безработица, домашнее хозяйство, группы давления [4], государство благосостояния, налоговая политика, теневая экономика, политическое поведение и технологические изменения). Поведение субъектов в этих направлениях остается малоизученным, что актуализирует тему исследования статьи.

Целью данной статьи является попытка определить экономическое поведение субъектов хозяйствования за счет расширения трактовки социального взаимодействия. Логика поставленной цели определяет следующую задачу – рассмотреть вопросы социального взаимодействия в рамках не только экономического, но и социального, психологического подхода.

Проблеме взаимозависимых предпочтений было посвящено большое количество работ. Как правило, в них используются экспериментальные данные или полевые обзоры. Например, Эндрю Кларк анализирует предпочтения с помощью полевых обзоров [5], а Дэниел Зиззо и Эндрю Освальд используют экспериментальный подход [6].

Э. Кларк, Д. Зиззо и Э. Освальд подчеркивают, что именно социальная обстановка влияет на предпочтения субъектов хозяйствования. Они указывают на необходимое расширение норм поведенческих аспектов и социальных взаимодействий в экономической теории, что находит продолжение в работах других авторов.

Эммануэль Ориоль и Реджи Рено считают, что социальные взаимодействия перспективнее исследовать на микроэкономическом уровне. Они полагают, что социальный статус влияет на оптимальное решение в иерархизации стимулов [7]. Как правило, многие ученые не видят в мотивах основу поиска в организации субъектами хозяйствования социального статуса. Поэтому авторы подчеркивают важность в исследовании таких социальных аспектов в работе фирмы или организации. Они дают логическое объяснение использованию стимулов через, например, механизм стимулирования, который воспроизводится в зависимости от дохода и социального статуса. Данные авторы утверждают, что в трудовой деятельности особую роль играют факторы оптимальной иерархической структуры. Э. Ориоль и Р. Рено отмечают, что в условиях денежных и социальных стимулов оптимальная иерархическая структура будет выглядеть в форме пирамиды, сложной же она станет, если субъект хозяйствования достигнет эффективности только напряженной трудовой деятельностью. Кроме того, авторы полагают, что одним из условий оптимальных социальных взаимодействий является система наставничества.

Джакомо Корнео в рамках политической экономии анализирует влияние социальных взаимодействий и культурных ценностей на масштабы конфликтов в системе перераспределения. В своих работах он пытается дать определение предпочтений в перераспределении на уровне общества на основе трех различных факторов. Первый основывается на чистом эффекте «хomo экономикус», отражающему эгоистический интерес во взаимодействии с определенным набором распределения ресурсов в экономике. Второй эффект (т. н. эффект «общественных ценностей») связан с этическим поведением субъекта, если тот увидит распределение благосостояния в обществе справедливым и эффективным. И, наконец, третьему эффекту соответствуют отрицательные взаимозависимые предпочтения (эффект «социальной конкуренции»), с помощью которых хозяйствующие субъекты увидят в распределении дохода относительное, но не абсолютное выражение. Затем Дж. Корнео разрабатывает методологию эмпирического измерения ценности этих трех компонентов, используя данные о распределении в развитых странах мира [8].

В книге «Общество, где выигравшие получают все» [9] Роберт Фрэнк и Филип Кук анализируют влияние информационных технологий на распределение благосостояния и социальный статус в обществе. Они считают, что в «постмодернистском» обществе уровни предельной производительности труда не гарантируют высоких вознаграждений, что объясняет разрыв в возрастающей заработной плате между квалифицированным и неквалифицированным трудом, между победителями и проигравшими.

В свою очередь, Эндрю Постлвейт изучает проблему нерыночных социальных обменов и структур, и предлагает способы интегрирования таких структур в экономический анализ. Он считает, что только социальные структуры являются инструментами удовлетворения основных потребностей хозяйствующих субъектов [10]. Если социальные рыночные структуры отличаются и ограничиваются нерыночными социальными структурами, то, по его мнению, возникает два совершенно разных научных направления, экономической теории и социологии. Однако, такое разделение не имеет под собой оснований. Например, в решениях о потреблении

прослеживается некоторое значение социального статуса. В этом случае социальные структуры можно рассматривать с точки зрения неполной рыночной информации. Видя в этом перспективу, Э. Постлвейт показывает, что в инструментарий экономического анализа можно интегрировать понятия социального статуса, модели которых он разрабатывал совместно с Гарольдом Коулом и Джорджем Мэйлетом.

Норман Айрланд исследует новый способ учета социального статуса и изучает его влияние на поведение хозяйствующих субъектов [11]. В функцию полезности он предлагает включить благосостояние, производное от потребления частного или общественного блага, и порождающего дополнительное условие восприятия субъектов на основе социального статуса, а также общественное благо, считающееся организационным, поскольку только участвующие в производстве субъекты могут его потреблять. Далее Айрланд создает простую игру сигналов. Он допускает, что потребление и доход являются частной информацией, но при нерегулярном финансировании общественного блага она становится открытой, которая выражается в денежной или натуральной формах (например, рабочее время). Тем не менее, нерегулярное финансирование оказывает сигнальный эффект, при помощи которого передается информация об уровне внутреннего потребления, благодаря чему общество формирует социальный портрет о данном субъекте. Изучая разделяющее равновесие, Н. Айрланд показывает, что финансирование зависит от величины эффекта социального статуса субъекта хозяйствования и уровня его доходов. Если низкодоходные хозяйствующие субъекты будут использовать рабочее время для производства общественного блага, то высокодоходные субъекты будут использовать его для извлечения денежных доходов. Н. Айрланд видит в нерегулярных отчислениях в организациях и некоммерческих секторах структурированную имитацию, однако, он настаивает, что значения его модели последовательны и эмпирически доступны.

Фернандо Джарамилло, Хуберт Кемпф и Фабьен Муазо, как и Норман Айрланд, изучают игру сигналов на уровне потребления, используя аналогичные характеристики функции полезности хозяйствующих субъектов с элементами социального статуса. Однако, проблему они видят не в простом финансировании общественного блага, а в интегрировании в организационное взаимодействие. Для членства в организации необходимо подать сигнал о способности заплатить за организационное благо. Поскольку прибыли хозяйствующих субъектов являются частной информацией, то обследуемое внутреннее потребление становится информацией о их состоятельности и устойчивости. Другими словами, явное потребление дает субъекту возможность сигнализировать о его способности платить, и он становится членом организации [12]. Объединение и разделение равновесия этой игры можно выполнить с помощью характеристики и анализа их свойств.

Взаимодействие в социальной группе хозяйствующих субъектов считается положительным свойством для всех ее членов. Однако, Хиллель Рапопорт и Эйви Вайс считают, что такое взаимодействие может стать предметом зависти и неприятия у невзаимодействующих аутсайдеров данной группы. Если субъекты ограничили альтруистические предпочтения (социальные, этнические или религиозные) и снизили стимулы к взаимодействию до размеров группы, то реально в обменных операциях взаимодействуют только члены малой группы [13]. Поэтому члены такого сообщества получают большие вознаграждения, чем аутсайдеры, что может стать предметом зависти и неприятия, которые в итоге могут привести к убыткам для группы меньшинства. Кроме того, член каждой группы во время взаимодействия не извлекает урок из опыта отрицательного эффекта неприятия, следовательно, может возникнуть ситуация слишком громоздкого группового взаимодействия. Безусловно, анализ Х. Рапопорта и Э. Вайса показывает, что в рамках группы свободный вход полностью рассеивает потенциальные выгоды от взаимодействия. Данный взгляд подтверждает позицию авторов и доказывает, что формирование социального

взаимодействия основывается, в том числе, и с учетом психологических условий поведения хозяйствующих субъектов.

Таким образом, изучение социальных взаимодействий необходимо проводить системно, в их социально-экономической и психологической обусловленности, в их связи с динамикой экономического развития.

Наконец, методологически необходимо определить инструментарий и механизмы экономико-социо-психологического подхода к определению социального взаимодействия хозяйствующих субъектов. Последовательное изучение в дальнейшем позволит, на наш взгляд, по-новому рассмотреть процессы социально-экономического поведения субъектов хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности: Пер с англ. / Науч. ред., авт. предисл., послесл. Ф.Т. Алескеров. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.
2. Pesendorfer, W. (1995). Design Innovation and Fashion Cycles, *American Economic Review*, 85(4), p. 771–792.
3. Froot K., Sharfestein D.S., Stein J. (1992). Herd on the street: Informational Inefficiencies in a Market with Short – Term Speculation, *Journal of Finance*, 47, p. 1461–1484.
4. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
5. Clark A., Oswald A. (May 1994). Unhappiness and Unemployment, *Economic Journal*, 104, pp. 648–659.
6. Zizzo D.J., Oswald A.J. (July–December 2001). Are People Willing to Pay to Reduce Others' Incomes? *Annales d'Economie et de Statistique*. 63–64, pp. 39–62.
7. Auriol E., Renault R. (Spring 2008). Status and Incentives. *The RAND Journal of Economics*, vol. 39, No 1, pp. 305–326.
8. Corneo G. (2001). Inequality and the State: Comparing US and German Preferences, *Annals of Economics and Statistics*, GENES, issue 63–64, pp. 283–296.
9. Frank R.H., Cook P.J. (1995). *The Winner – Take – All Society: Why the Few at the Top Get So Much More Than The Rest of US*. New York: Free Press, p. 288.
10. Postlewaite A. (1998). The Social basis of interdependent preferences. *European Economic Review*. (42) № 3–5, pp. 779–800.
11. Ireland N.J. (August 2001). Optimal income tax in the presence of status effect. *Journal of Public Economics*, Volume 81, Issue 2, pp. 193–212.
12. Jaramillo F., Kempf H., Moizeau F. (2001). Conspicuous consumption, social status and clubs. *Annales d'Economie et de Statistique*, No. 63/64, pp. 321–344.
13. Rapoport H., Weiss A. (April 2001). The Optimal Size for a Minority. IZA Discussion Paper No. 284, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=267221.

Abgaldaev Vladimir Yurievich

East-Siberian state university of technologies and management, Ulan-Ude, Russia
E-mail: ecagent@mail.ru

Dambueva Marina Mikhailovna

East-Siberian state university of technologies and management, Ulan-Ude, Russia
E-mail: dambuevamm@mail.ru

Mikulchinova Elena Arsentievna

East-Siberian state university of technologies and management, Ulan-Ude, Russia
E-mail: mikelena@mail.ru

Theoretical aspects of socio-economic behavior of economic entities

Abstract. The article attempts a theoretical understanding of the socio-economic behavior of economic entities by expanding the interaction and information exchange of economists with other representatives of social Sciences (psychologists and sociologists), which will update the definition of socio-economic policy of the state.

Research methods used in this article: review of scientific publications, logic, deduction, induction, comparative analysis of socio-economic changes, descriptive method.

As a result of the study of publications on the subject and own observations, it was concluded that through the study of social interactions, it is possible to expand the scientific tools for the study of economic development of economic entities.

It is proved that the socio-economic behavior of economic entities is formed due to the structure of preferences and dependence on the institutional environment.

The authors came to the conclusion that to study the socio-economic behavior of economic entities should carry out methodologically the study on the impact of social interactions on the behavior of individuals, systematic study of social interaction in different institutional environments and their relation to economic growth, to use a new approach to determine the relationship of economic psychology and social interactions.

Keywords: «Homo Economicus»; market interaction; preferences; institutional environment; motivations; behavior; distributiona