

УДК 331

ГИМБАТОВ ШАМИЛЬ МАГОМЕДОВИЧ

к.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально-экономических исследований Дагестанского федерального исследовательского центра РАН, г. Махачкала
e-mail: gimba@list.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2022-12-224-228

ПРАКТИКА ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ ИГР

Аннотация. В статье раскрываются основные теоретические и практические подходы исследований экономического поведения человека. В работе описан метод проведения экспериментальной игры в общественное благо. Проанализирована существующая практика использования экспериментальных игр в социологических и экономических исследованиях. Приводятся результаты зарубежных исследователей, полученные в ходе внедрения и использования экспериментальных игр, проводимых в различных этнорегиональных контекстах. Систематизированы ключевые выводы по итогам проведения игры в общественного благо в различных регионах мира.

Ключевые слова: этнорегиональные исследования, игра в общественное благо, экспериментальные игры, экономическое поведение

GIMBATOV SHAMIL MAGOMEDOVICH

Ph.D. in Economics, Leading Researcher at the Institute of Socio-Economic Research of the Dagestan Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences, Makhachkala
e-mail: gimba@list.ru

THE PRACTICE OF ECONOMIC BEHAVIOR RESEARCH USING EXPERIMENTAL GAMES

Abstract. The article reveals the main theoretical and practical approaches to research on human economic behavior. The paper describes a method of conducting an experimental game for the public good. The existing practice of using experimental games in sociological and economic research is analyzed. The results of foreign researchers obtained during the introduction and use of experimental games conducted in various ethnoregional contexts are presented. The key conclusions on the results of the game for public benefit in various regions of the world are systematized.

Keywords: ethnoregional research, playing for the public good, experimental games, economic behavior

Подходы исследований экономического поведения человека

Первым этапом системного изучения экономического поведения можно обозначить начало с 19 века, когда начинает формироваться так называемая концепция экономического человека [1]. В рамках данной концепции поведение человека продиктовано и мотивировано в основном необходимостью постоянной оптимизации выбора между тем, что приносит максимальную пользу, с одной стороны и тем, что входит в противоречие с необходимостью получения собственной выгоды в условиях ограничений, которые накладываются обществом и природными факторами. Данный подход стал фундаментальным в системе определения основного мотива-

ционного механизма, который руководит человеком при выборе оптимального варианта траектории поведения в условиях рынка и определил основной вектор исследований представителей неоклассической школы экономистов.

Поведение человека в условиях существования различных моделей, выполняющих в том числе ограничительные функции, согласно концепции исследователя Герберта Саймона [2], определяется поиском наиболее удовлетворительного и приемлемого результата из имеющихся в наличии вариантов выбора.

В рамках данного подхода основные постулаты формирования особенностей экономического поведения опираются на модель, в которой в условиях равновесного экономического мира, индивиды сталкиваются с одинаковыми ситуациями выбора. При всём при этом, считается, что все они имеют уже сформировавшиеся устойчивые предпочтения под воздействием уже существующих устойчивых критериев оценки.

В равных условиях выбора индивид старается получить более высокие результаты и всячески пытается максимизировать результаты от реализации своих предпочтений [3]. Это приводит к тому, что в конкурентной борьбе в итоге выживает индивид с наиболее рациональным поведением.

Хотя по мнению теоретиков институциональной экономической школы [4] получение выгоды от принятия тех или иных решений, далеко не основной фактор экономического поведения. Большую роль играют мотивационные модели индивидуума в первую очередь, формируется на основе ценностных ориентиров человека, даже если данный выбор обусловлен ожидаемой полезностью.

Изменение ценностных ориентаций происходит не только по причине появления различных факторов модернизационного характера, но и по причине принятия новой ценностной матрицы (принятой системы ценностей), приобщение к которой зачастую требует отказа от прежних норм поведения. Ценностная матрица – не просто абстрактное облако убеждений, и не мировоззренческая концепция, которая может формировать восприятие человеком окружающего мира, в том числе через декларируемые образы и символы. Это достаточно определенные и конкретные принципы, на позицию которых переносит свое онтологическое отношение к миру или определенной области жизнедеятельности человека.

Особенно важным в этой связи становятся вопросы воздействия на экономическое поведение социокультурных норм и ценностей. Если рассматривать изменение экономического поведения в рамках институционального подхода, то при его анализе можно обнаружить переплетение различных мотивационных и адаптационных механизмов, которые формируют необходимость индивидуума приспособляться к существующим ценностям и нормам.

Большинство исследований в области изучения и измерения поведенческих установок исходят из принципов, заложенных в исследованиях Хофстеда. В работах данного автора представлена таксономия наиболее значимых, по его мнению, социокультурных установок для объяснения поведенческих предпочтений населения в организационной системе.

Хофстед определяет культуру как «коллективную ментальную запрограммированность, часть предопределенности нашего восприятия мира, общая с другими представителями нашей нации, региона или группы и отличающая нас от представителей других наций, регионов и групп». Другими словами, независимо от места проживания, мы, вольно или невольно, усваиваем с раннего детства образ мыслей и поведение людей, живущих рядом. В своих работах [5] выделил ряд параметров для описания культуры наций, которые получили общепринятое обозначение как «шкала культурных измерений Хофстеда». Наиболее активно используемыми параметрами культуры в рамках данного подхода являются такие личностные и общественные обусловленные культурные коды как индивидуализм, либо коллективизм или маскулинность в противовес к феминности общества.

Нельзя не учитывать и альтруистические мотивы в поведении человека, в том числе, экономическом. Альтруистическая модель поведения в некоторых случаях оказывается более эффективной, особенно в условиях, когда стоит вопрос выживания не столько одного индивидуума, сколько целой популяции. Хотя Г. Беккер [6] считает, что альтруистическое поведение тоже является частью процесса максимизации блага, но только на уровне больших социальных групп, таким образом исследователь ставит его в один ряд с механизмом мотивации в системе

эгоистического выбора, так как выживание даже целой группы или общности, чаще всего предполагает в том числе и личное.

Экспериментальные игры как способ определения модели экономического поведения

Определение особенностей экономического поведения населения с целью выявления возможных отличий и особенностей экономического поведения обычно сводится к нескольким основным форматам полевых исследований: анкетирование и интервьюирование, а также проведение различных экспериментов, целью которых является выявление в игровой форме установки группового и индивидуального поведения.

Экспериментальные игры отражают модели взаимодействия, встречающиеся в повседневной жизни, которые могли бы объяснить значительную часть различий в том числе в контексте выбора различных форматов социальной коммуникации и взаимодействия различных групп, распределенных по различным характеристикам (этническим, возрастным, профессиональным и т.п.).

Главный вопрос, на который дают ответ такие исследования, как именно люди ведут себя, в условиях конфликта индивидуальных и групповых интересов.

Предполагаем, что результаты проведения в режиме игровой механики моделирующих определенных экономических ситуаций, могут помочь определить зависимость особенностей и поведения исследуемых групп факторов, определяющих ценностные ориентиры и так называемые социокультурные установки.

Одна из наиболее употребляемых в такого рода исследованиях экспериментальных игр является «Игра в общественно благо». Данная игра классический пример эксперимента в области поведенческой экономики, которая позволяет моделировать особенности взаимодействия различных субъектов при создании общественного блага и даёт характеристику о базовых социальных предпочтениях в обществе и их обусловленности от этнорегионального контекста.

Суть эксперимента следующая. Все игроки имеют равный первоначальный запас денег, при этом игроку предлагается пожертвовать часть имеющихся средств на общественное благо. Участников предупреждают, что общий фонд будет увеличен и распределен поровну между всеми участниками после всех пожертвований, вне зависимости от размера взноса каждого из участников.

Организаторы эксперимента умножают взносы участников в два раза, а затем делят полученную сумму поровну между всеми играющими в банке игроками, независимо от суммы взноса, внесенной тем или иным участником. В случае же объединения участников и желания инвестировать все располагаемые ресурсы в общий фонд, по итогам игры каждый из участников получает увеличенную в два раза сумму своего взноса. Однако, в условиях отсутствия сотрудничества между участниками, наиболее рациональным решением для любого участника будет вообще не вкладывать деньги в фонд.

Обычно по результатам проведенных в различных экспериментах и исследованиях, предполагается, что по мере увеличения ставок затраты на неэгоистичное (иррациональное) поведение, возрастают поэтому эгоистичное (рациональное) поведение в ходе игры используется всё чаще.

В процессе игры каждый из участников самостоятельно и тайным образом определяет, сколько его личных монет он решит положить в общий фонд игры. При этом он осознаёт, что для получения большей прибыли (большого «общественного блага») в этом банке необходимо увеличить размер взносов от всех участников. Так как «благо» распределяется поровну перед участником встает закономерная дилемма: с одной стороны, участник понимает что от размера его взноса зависит рост общего фонда, с другой, у него есть возможность минимизировать свои расходы, но надеяться то что другие участники будут увеличивать свой вклад, за счет чего он максимизирует свой выигрыш.

Выводы по итогам проведения игры в общественно благо в различных регионах мира

Проводимый в разное время и в разных регионах данный эксперимент, предполагает снижение среднего личного вклада участников в каждой последующей игре. Игроки надеются, что после каждого следующего раунда другие игроки продолжат вкладывать свои средства в общий фонд, поэтому пытались каждый последующий раз внести меньше личных средств, рас-

считывая на получения выгоды от вноса других участников.

Хотя по мере увеличения ставок у участников возрастает ориентированность на эгоистичное поведение, но существует ряд нюансов, которые определяют относительное различие между результатами экспериментов, полученных в разных регионах или различных социокультурных условиях.

1. Поведение в условиях, когда участники меняются и когда, наоборот, игра проходит с одной и той же группой, значительно разнится и на определенном этапе происходит значительное изменение поведения.

2. Проводимые ранее эксперименты показывали, что участники ориентированы на увеличение общего фонда взносов, которое приводит к увеличению взносов отдельных участников в случае, если находятся в игре с новыми группами участников [7,8].

3. Часто в проводимых экспериментах выявляется дифференциация, полученных результатов в зависимости от социодемографических параметров, места проживания, этнической и социокультурной принадлежности участников. Так, например, отмечаются существенные отличия при выборе стратегии участниками в группах из индустриально развитых регионов.

4. При межкультурных исследованиях, практически всегда отмечалось дифференциация эгоистичного поведения по масштабам и динамике фондов, которая всегда существенно менялась в зависимости от региона, в котором проводились исследования. В целом влияние определенной социокультурной группы иногда проявлялось очень явно в некоторых сообществах, в которых данный эксперимент проводился.

5. В тоже время наблюдались случаи, когда между некоторыми этносоциальными группами не было существенных различий в поведенческих установках.

6. Проживание в условиях географической изоляции от развитых экономически территорий изоляции сильнее отражалось на результатах эксперимента нежели просто культурные различия участников.

7. В случае, если у людей есть ошибочные ожидания от поведения различных участников по причине неполных сведений о них и о ситуации в целом, количество иррациональных решений будет расти. Кстати, данная закономерность достаточно четко прослеживается в условиях отсутствия достаточных сведений об экономической ситуации, когда речь идет о действиях рыночных игроков на бирже.

Наиболее частый вывод, в ходе проведения экспериментов в игре в общественное благо, считается то, что оно общественное благо по результатам эксперимента существенно отличается от личного блага, так как невозможно организовать его продажу. В связи с чем, многие люди предпочитают использовать так называемое «общественное» бесплатно, за счет вноса других участников. Как наиболее иллюстративный пример - проблема безбилетника, как «побочный эффект» от преимуществ, которые дает использование какого-либо из общественных благ.

Но несмотря на ожидания некоторой части участников снизить личный вклад в так называемое общественное благо, будь то уплата налогов или страховых взносов, в целом наличие таких инструментов всегда положительно влияет на социально-экономическое развитие.

В целом выводы, к которым пришли исследования с использованием различных экспериментальных игр были следующие:

1. Не существует сообществ (этнических или региональных), в котором поведение было бы полностью соответствовало бы эгоистичному поведению в рамках данной игры.

2. Между различным этносоциальными группами отмечается больше отличительных характеристик поведения, чем схожих поведенческих установок [9].

3. Различия между обществами, экономически более интегрированными между собой, нежели находящимся в изоляции менее выражены, а значительная часть поведенческих вариаций экспериментальных результатов объясняется уровнем дистанции между группами либо ее отсутствием таковой.

Заключение

В целом же культурные особенности влияют на формирование мотивов, ценностей и убеждений людей.

В частности, в контексте теорий развития предпринимательства важным механизмом явля-

Литература

1. Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1983. Т.1.
2. Simon, Herbert. 1986. "Rationality in Psychology and Economics". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business (supplement)*, 59: S209-S224.
3. Winter, Sidney G. 1986. "Comments on Arrow and on Lucas". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business (supplement)*, 59: S427- S434
4. North, Douglass C. and Thomas, Robert P. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
5. Hofstede, G. *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks CA: Sage Publications, 2001.
6. Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение // *THESIS*. – 1993. Т. 1, вып. 1. С. 38 (англ. *Economic Analysis and Human Behavior*, 1987)
7. Andreoni, J. *Why free ride? Strategies and learning in Public Goods experiments. Journal of Public Economics* 37, 1988, 291–304.
8. Fehr, E. & Gächter, S. *Cooperation and punishment in public goods experiments. American Economic Review* 90(4), 2000, 980–95.
9. Joseph Henrich and etc. "Economic man" in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies *BEHAVIORAL AND BRAIN SCIENCES* (2005) 28, 795–855 Printed in the United States of America
10. Morris, M. H., Davis, D. L., & Allen, J. W. *Fostering corporate entrepreneurship: Cross-cultural comparisons of the importance of individualism versus collectivism. Journal of International Business Studies (First Quarter)*, 1993, 65-89.

References:

1. Marshall A. *Principy politicheskoy ekonomii*. M., 1983. T.1.
2. Simon, Herbert. 1986. "Rationality in Psychology and Economics". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business (supplement)*, 59: S209-S224.
3. Winter, Sidney G. 1986. "Comments on Arrow and on Lucas". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business (supplement)*, 59: S427- S434
4. North, Douglass C. and Thomas, Robert P. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
5. Hofstede, G. *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks CA: Sage Publications, 2001.
6. Bekker G. S. *Ekonomicheskij analiz i chelovecheskoe povedenie* // *THESIS*. – 1993. Т. 1, вып. 1. С. 38 (англ. *Economic Analysis and Human Behavior*, 1987)
7. Andreoni, J. *Why free ride? Strategies and learning in Public Goods experiments. Journal of Public Economics* 37, 1988, 291–304.
8. Fehr, E. & Gächter, S. *Cooperation and punishment in public goods experiments. American Economic Review* 90(4), 2000, 980–95.
9. Joseph Henrich and etc. "Economic man" in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies *BEHAVIORAL AND BRAIN SCIENCES* (2005) 28, 795–855 Printed in the United States of America
10. Morris, M. H., Davis, D. L., & Allen, J. W. *Fostering corporate entrepreneurship: Cross-cultural comparisons of the importance of individualism versus collectivism. Journal of International Business Studies (First Quarter)*, 1993, 65-89.