

pISSN 2073-2872  
eISSN 2311-875X

Устойчивое развитие экономики

## ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ АГЕНТАМИ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ СОЦИАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Михаил Викторович ГРЕЧКО <sup>a\*</sup>, Лариса Алексеевна КОБИНА <sup>b</sup>,  
Софья Алексеевна ГОНЧАРЕНКО <sup>c</sup>

<sup>a</sup> кандидат экономических наук, доцент Высшей школы бизнеса,  
Южный федеральный университет (ЮФУ),  
Ростов-на-Дону, Российская Федерация  
mvgrechko@inbox.ru  
ORCID: отсутствует  
SPIN-код: 1943-6396

<sup>b</sup> старший преподаватель Высшей школы бизнеса,  
Южный федеральный университет (ЮФУ),  
Ростов-на-Дону, Российская Федерация  
lakobina@sfedu.ru  
ORCID: отсутствует  
SPIN-код: 9177-0914

<sup>c</sup> студентка Академии архитектуры и искусств,  
Южный федеральный университет (ЮФУ),  
Ростов-на-Дону, Российская Федерация  
sgoncharenko@sfedu.ru  
ORCID: отсутствует  
SPIN-код: отсутствует

\* Ответственный автор

### История статьи:

Рег. № 280/2020  
Получена 11.05.2020  
Получена в доработанном  
виде 26.05.2020  
Одобрена 12.06.2020  
Доступна онлайн  
16.07.2020

УДК 334.7

JEL: D81, D91, E71

### Ключевые слова:

поведенческий анализ,  
потребительский выбор,

### Аннотация

**Предмет.** Механизм принятия решений экономическими агентами в период существующих социальных ограничений.

**Цели.** Разработка прикладного инструментария исследования трансформации механизма принятия решений экономическими агентами под воздействием существующих социально-экономических ограничительных институций.

**Методология.** В работе использованы инструменты экспертного опроса, метод систематизации экономических знаний.

**Результаты.** Показано, что социальные ограничения оказывают влияние на механизм принятия решений экономическими агентами, причем индивидуальное сознание обладает специфическими механизмами для вынесения суждений и принятия решений. Механизмы эти в целом очень полезны, однако они способны генерировать серьезные ошибки в принятии решений. Установлено, что в условиях социальных ограничений экономические агенты руководствуются четырьмя ментальными моделями принятия своих решений в ситуациях с полной или частичной неопределенностью: репрезентативность, доступность, привязка, эвристика (моделирование).

**Выводы и значимость.** Представленные научные идеи позволяют заключить, что внутренняя «архитектура выбора» индивида детерминирует принимаемые им решения, которые зачастую определены контекстным окружением, формирующим внешние

|                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| социальные ограничения,<br>принятие решений,<br>экономическое поведение,<br>экономические агенты | сигналы, на которые индивид и опирается, оценивая альтернативы.<br>Возможные перспективы дальнейшего применения полученных<br>научных результатов состоят в использовании их как инструмента<br>управления потребительским выбором. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2020

**Для цитирования:** Гречко М.В., Кобина Л.А., Гончаренко С.А. Трансформация механизма принятия решений экономическими агентами под воздействием социальных ограничений // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2020. – Т. 16, № 7. – С. 1202 – 1222. <https://doi.org/10.24891/ni.16.7.1202>

*Omne ignotum pro magnefico*<sup>1</sup>

*Мы привыкли, что люди издеваются над тем,  
чего они не понимают.*

*И.В. Гёте*

### **Постановка проблемы исследования**

С момента своего зарождения (примерно со второй трети XVIII в.) экономическая наука вызывает как у профессионалов, ученых, публицистов, так и у простых обывателей некое неоднозначное понимание используемой методологии. В первом приближении такой диссонанс обусловлен значительным редуцированием используемого экономической наукой в своем познавательном поле так называемого классического методологического инструментария, выраженного постулатами типа: «в своем выборе индивиды опираются на рациональную оценку альтернативы» или «индивиды, принимая решения, обладают полнотой информации» и т.д.

Однако это только так кажется. Что касается реальной хозяйственной практики, то здесь все намного сложнее и менее однозначно. Сегодня, несмотря на кажущийся безальтернативным постулат о том, что «экономический подход является базовым для изучения человеческого поведения», многими авторами в ходе экономических экспериментов доказано опровержение базового утверждения современного экономического мейнстрима [1–3].

Индивиды, сталкиваясь с проблемой, которая имеет статистически правильный ответ, не думают и, соответственно, не принимают решения как статистики. В представленном фокусе проблема исследования механизмов, алгоритмов и институций, в рамках которых экономические агенты формируют суждения и принимают решения, кажется перспективной. Кроме того, по мнению М. Льюиса, из десяти публикуемых статей по экономике как минимум одна посвящена аспектам поведенческого анализа. Все это однозначно свидетельствует об актуальности и значимости проводимых сегодня подобного рода научных изысканий.

По нашему мнению, представленный корпус научных идей и полученные результаты должны в конечном итоге способствовать приращению существующего научного знания в области определения характера влияния социальных

<sup>1</sup> Все неизвестное представляется нам величественным (лат.).

ограничений на трансформацию алгоритмов и механизмов принятия решений экономическими агентами.

### **Анализ современного состояния исследований по теме (обзор литературы)**

В последние десятилетия все большее число ученых проявляют громадный интерес к поведенческим аспектам механизма принятия решений экономическими агентами. Методология поведенческой экономической науки вызывает неподдельный интерес. Однако для более детальной и комплексной систематизации существующих научных исследований по проблеме трансформации механизма принятия решений экономическими агентами необходим ретроспективный анализ.

Любая наука, по мнению Й. Шумпетера, это совокупность «технических методов», или «инструментов», необходимых для исследования соответствующих предметов и объектов. Онтологически современному поведенческому анализу предшествовали опубликованные в XVIII в. швейцарским математиком Д. Бернулли элементы сформировавшейся впоследствии теории принятия решений. Как уже стало понятно в то время, объяснение человеческого поведения (как, например, попытка описать поведение игрока в игре в кости) является довольно сложной задачей, и как позднее стало ясно экономистам, недостаточно полно описываемо функцией полезности.

Показательно в этом контексте мнение М. Вебера, считавшего, что общественные науки должны обеспечить обществу понимание явлений «изнутри» [4]. Впоследствии эта его мысль была развита в положение, согласно которому закономерности в поведении людей обусловлены не естественными законами, а правилами и институтами [5].

Экономисты классической школы (А. Смит, Дж. Милль, Д. Рикардо и др.) считали, что экономические агенты стремятся максимизировать свою финансовую прибыль вследствие принимаемых ими решений, и выделяли три класса таких агентов: капиталисты (капитал), землевладельцы (земля) и рабочие (труд). В качестве существенной вехи, предопределившей в дальнейшем эволюцию экономической мысли, явилось формулирование ими в своих работах закона убывающей отдачи. Некоторые исследователи полагают, что А. Смита можно считать одним из первых исследователей поведенческого подхода к самоконтролю экономических агентов.

К концу XIX в. К. Менгер, Л. Вальрас направляют фокус своих исследований на изучение предпочтений потребителей [6]. Позднее Дж. Ходжсон [7], У. Митчелл<sup>2</sup>, Дж. Коммонс [8] доказали, что на поведение экономических агентов существенные ограничения накладывают их социальные роли и общественные статусы. Уже в двадцатом столетии Л. Роббинс в своем классическом «Эссе о природе и значении экономической науки» дал определение экономики как «... науки, которая исследует человеческое поведение как связь между целями и редкими средствами их достижения, которые по-разному можно использовать» [9].

<sup>2</sup> Mitchell W.C. *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Macmillan Free Press, 1968, vol. 10, pp. 251–278.

Настоящим первооткрывателем, в прямом смысле – пионером исследования поведения экономических агентов в сфере финансов стал Дж. Кейнс, положивший начало не только так называемому «кейнсианству», но и опубликовавший фундаментальный труд под названием «Общая теория занятости, процента и денег» [10], в котором он сделал вывод о нетипичных рыночных реакциях и иных флуктуациях в сфере инвестиций. Кейнс крайне скептически относился к советам фондовых менеджеров, справедливо (как в дальнейшем показала практика) полагая, что «профессионалы» крайне иррациональны в своих советах. По его мнению, профессиональное инвестирование по степени *субъективизма* похоже на конкурс красоты.

После окончания Второй мировой войны некоторые экономисты (например, К. Эрроу [11], Л. Маккензи и др.) в своих трудах аргументировали, что при условии рационального поведения экономических агентов их взаимодействия приводят к появлению общего рыночного равновесия, которое является эффективным согласно принципу Парето. Далее, во второй половине XX в., нобелевский лауреат Г. Беккер в одной из своих работ [12] включает психологические факторы в механизм принятия решений экономическими агентами.

Отдельно следует упомянуть и вклад Р. Коуза, автора «теории фирмы», в исследование механик выбора, который совершают индивиды в области права и экономики [13]. Ранее, до публикации работ Коуза, считалось, что индивид обладает рациональностью в принятии экономико-правовых решений. Однако Коуз, сформулировав одноименную теорему, показал, что эффективность размещения ресурсов будет существенно зависеть от транзакционных издержек. Правда, позднее было дополнено, что на эффективность размещения ресурсов оказывают существенное влияние также действия иррациональных агентов, к примеру, не желающих расставаться со случайно приобретенной собственностью. Такой феномен получил название «эффект эндаумента».

В настоящее же время исследования механизмов и алгоритмов принятия решений экономическими агентами развиваются под воздействием влияния когнитивных, мотивационных, психологических и иных особенностей экономических агентов. В этом контексте показательны междисциплинарные исследования, которые сформировались по результатам творческих изысканий представителей экспериментального психологического анализа (Д. Канемана, А. Тверски и др.).

Развиваясь, проблема принятия решений экономическими агентами вошла в фокус интереса таких представителей экономической науки, как Г. Саймон [14], Р. Талер, Д. Ариели и др. С появившейся возможностью применения для исследования механизмов и алгоритмов принятия решений экономическими агентами современного математического инструментария, а также ряда когнитивных и мотивационных теорий, существенно расширилась познавательная база построения экономико-психологических теорий обоснования поведения индивидуума. Так, в частности, У. Эдвардс, профессор психологии Университета Дж. Хопкинса (США), считает, что уже многие ученые пытаются объяснить поведение отдельных лиц с научной точки зрения.

Нельзя также не упомянуть исследования внутренней мотивации экономических агентов при принятии ими решений (А. Рустичини и У. Гнизи), проявления взаимного альтруизма (М. Рабин и Э. Фер), приведшие в совокупном итоге к доказательству положения о том, что решения, принимаемые экономическими агентами, соотносятся как с личными выгодами и ожиданиями, так и с существующими в том или ином обществе социальными институтами.

Что касается отечественной науки, то с сожалением приходится констатировать, что число российских ученых – представителей поведенческих наук в соответствующем предметном поле весьма ограничено: это А.В. Белянин [15], Р.И. Капелюшников [16], В.А. Ключарев [17] и др. Отметим также исследования, направленные на выявление воздействия технологий, менеджмента, инноваций и иных институтов на экономическую сферу деятельности агентов [18–21].

Соответственно, исследования трансформации механизма принятия решений экономическими агентами, обремененного существующими социальными ограничениями, представлены мозаично и фрагментарно.

Авторский вклад представлен рядом работ, объединенных общей идеей, согласно которой выбор экономических агентов подчиняется последовательности причин и следствий, а также адаптивных реакций на изменяющиеся условия внешней среды, опираясь на существующие потребительские привычки (см., в частности, [22]).

Таким образом, основной научно-прикладной инструментарий для исследования различных аспектов теории и механизмов принятия решений экономических агентами включает в себя довольно разрозненный, но, тем не менее, уже достаточно обособленный, состоящий из теорий, моделей и парадоксов, массив. Это, в частности, теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски, поведенческая теория игр, теория поведенческих финансов В. де Бондта и Р. Талера, теория ограниченной рациональности Г. Саймона, «парадокс М. Алле» и одноименная «модель Р. Талера».

### **Постановка цели и задачи. Методика исследования**

Прежде чем привести структурное описание методики исследования, касающейся трансформации механизма принятия решений экономическими агентами в период социальных ограничений, определим чрезвычайно важные, по нашему мнению, исходные позиции.

Так, мы считаем, что любые социальные ограничения индивида теоретически должны будут неизменно приводить к трансформации механизма принимаемых им решений в сторону большего рационализма, поскольку социальные ограничения существенно сужают число доступных вариантов, увеличивают временной цикл принятия решения и позволяют, в частности, избегать спонтанных решений и расходов.

Кроме того, действия экономических агентов должны основываться на теории перспектив, теории рациональных расчетов и теории ожиданий. Данное утверждение объясняется тем, что в реальности действия экономических агентов

зависят от их ожиданий, обусловленных прогнозами развития экономической политики в будущем. При этом индивиды при принятии решений оценивают не объективные, а психологические ощущения возможных потерь и приобретений.

Формулируя гипотетические предположения, мы руководствовались фундаментальным методологическим принципом, гласящим, что гипотезу можно проверить только сопоставляя ее следствия с наблюдаемыми явлениями (последствиями). При формулировке гипотез необходимо пользоваться критериями: 1) экономности, 2) ясности и 3) однозначности. Кроме того, любая гипотеза имеет временный характер и подвержена трансформациям по мере достижения нового знания.

Исходя из этого, цель настоящего исследования заключается в исследовании трансформации механизма принятия решений экономическими агентами в период социальных ограничений.

Что касается задачи, то она сводится к выявлению закономерностей, детерминирующих трансформацию механизма принятия решений экономическими агентами под воздействием ограничений существующих социально-экономических институций.

Собственно исследование мы разделили на три этапа: 1) разработку и обоснование инструментария; 2) полевой этап сбора и систематизации полученной информации; 3) анализ данных и формулировку выводов. В качестве методики проведения исследования выбран анкетный опрос, реализованный с помощью интернет-платформы Google. В качестве респондентов выступили граждане РФ, их общее количество составило 652 чел. (41% – мужчины, 59% – женщины).

### **Результаты исследования**

Для начала считаем целесообразным терминологически определить категорию «социальные ограничения». Под социальными ограничениями будет пониматься сформированная определенным образом система институций (ценностей, правил, моделей поведения), которая служит в качестве регулирующего механизма в определенном временном интервале для реализации социально-экономических целей и задач. В подобного рода системах и процессах основополагающим является выбор индивида.

В противовес общепринятым постулатам современной неоклассики, касающихся, в частности, положения о допущении *возможности* познаваемости будущего, мы придерживаемся подхода, который можно определить как *байесовская адаптивная рациональность*. Согласно этому подходу, все социальные процессы детерминированы выбором индивидов, и могут иметь в зависимости от принимаемых решений совершенно бесконечное число вариантов последствий. Иными словами, поступки индивидов оказываются детерминированными многообразием доступных им решений, а будущее тем самым предстает нам как *систематически воспроизводимая форма и последовательность индивидуальных решений и институциональных ограничений*. При этом не будем, конечно, забывать о том, что неоклассическая экономическая модель основывается на максимизации

полезности индивидов. Однако в дальнейших рассуждениях и заключениях мы будем руководствоваться влиянием на решения экономических агентов не только познавательным потенциалом экономического мейнстрима, но и положениями существующей системы общественных институций.

Мы согласны с положением о том, что потребительские решения формируются под воздействием сопряженных с ними институциональных структур и иных внеэкономических факторов (например, когнитивных ограничений индивида, его ожиданий, потребительских привычек и др.).

Итак, по итогам исследования нами получены следующие результаты. Из общего числа опрошенных 39,3% фиксируют существенные трансформации привычного жизненного цикла, 51,3% – незначительные. По их мнению, социальная изоляция выступает фактором полного или частичного изменения повседневного жизненного уклада в целом (*рис. 1*).

Кроме существенных трансформаций привычного жизненного цикла анализ ответов респондентов позволяет говорить о том, что они стали более детально подходить к структурированию своих ежедневных активностей посредством планирования (составления списков, *рис. 2*). При этом 20,6% опрошенных не составляли ранее подобных заметок, однако под влиянием социальных ограничений начали прибегать к такой практике.

Полученные данные свидетельствуют о том, что, находясь под воздействием социальных ограничений, большинство опрошенных фиксируют изменения привычного делового цикла, а следовательно, появляется риск дезорганизации привычного им рабочего процесса (например, вследствие перехода экономических агентов на онлайн-платформы и дистанционный формат делового взаимодействия). Для компенсации потенциальных социальных шоков индивиды вынужденно прибегают к структурированию графика своей ежедневной занятости посредством составления списков дел на день и соответствующего тайминга.

Практически все респонденты (91,1%) помимо изменения привычного делового и бытового циклов наблюдают также трансформацию структуры повседневных расходов в период социальных ограничений (*рис. 3*). При этом 1/3 из них (30,1%) фиксируют существенные изменения.

Полученные данные свидетельствуют о влиянии на структуру расходов произошедшего снижения уровня доходов респондентов под влиянием социальных ограничений и их последствий (например, полной или частичной потери существовавшего ранее источника доходов) и, соответственно, появившейся необходимостью более рационального подхода к расходам (61,2% опрошенных). Кроме того, на принятие решений экономическими агентами влияют их потребительские ожидания, обусловленные волатильностью и информационной асимметрией в отношении сроков продолжения и характера текущих социальных ограничений.

По окончании периода введенных социальных ограничений 94,3% респондентов полагают, что пересмотрят объем и структуру расходов и продолжат применять

полученный опыт в дальнейшей жизни. При этом 41,1% опрошенных заявляют, что приобретенный ими опыт во многом повлияет на принятие решений в последующем, формируя тем самым новые потребительские привычки (рис. 4).

Полученные результаты, по нашему мнению, свидетельствуют о трансформации устоявшихся привычек потребления<sup>3</sup> и структуры повседневных расходов экономических агентов под воздействием социальных ограничений. На изменение потребительских привычек и потребительских ожиданий влияет также то обстоятельство, что индивид под воздействием социальных ограничений получает в достаточной степени искаженную и фрагментированную информацию из СМИ, интернет-сервисов и контактов с так называемыми «агентами влияния». Кроме того, происходит существенная трансформация «поля ценностей» индивида, когнитивного инструментария познания им действительности и методов «общения» с ней.

Как нам представляется, одним из следствий таких изменений в контурах «новой нормальности» (*new normality*) будет замещение «живых» эмоций и «живого» общения искусственным, сетевым интеллектом (*artificial intelligence, AI*). Кроме того, социальные ограничения будут выступать в роли своеобразных технических инструментов, катализирующих переход к онлайн-моделям развития<sup>4</sup>. Наши выводы подтверждаются в том числе выступлениями на различных площадках Г. Грефа (президента и председателя правления ПАО «Сбербанк»), В. Матвиенко (Председателя Совета Федерации Федерального собрания РФ) и др.

Респонденты также отметили, что в сложившихся условиях, отягощенных мерами социальных ограничений, они (граждане) стали более самостоятельно, без учета мнения «агентов влияния», предпринимать соответствующие действия при решении ряда повседневных или профессиональных задач (рис. 5). При этом 31,9% опрошенных считают, что во многих вопросах в условиях социальных ограничений они получили возможность принимать определенные решения без постороннего влияния.

Для многих респондентов социальные ограничения стали ощутимым негативным фактором при поиске решений определенных проблем. Так, 72,9% опрошенных отметили, что в условиях новой нормальности они стали тратить больше времени и ресурсов на решение возникших перед ними целей и задач по сравнению с привычными ситуациями в прошлом (рис. 6).

Почти половина (49,7%) опрошенных также полагают, что социальные ограничения выступили в качестве катализатора и позволили им почувствовать, что прежняя социальная среда в существенной степени формировала

<sup>3</sup> Еще в начале XX в. С.Ю. Витте в своих «Лекциях о народном хозяйстве», прочитанных им великому князю Михаилу Александровичу, отмечал, что человек есть существо, склонное к *подражанию привычкам*. В нашем контексте речь идет о том, что сейчас называется потребительскими привычками. Также Витте говорил о роли государства в регулировании потребительских привычек (в частности, посредством законодательного ограничения потребления предметов роскоши), что позднее получит определение «институт».

<sup>4</sup> Подобного мнения также придерживается автор теории «черного лебедя» Н. Талеб, полагающий, что меры социальной изоляции неизбежно ускоряют переход к онлайн-моделям развития (таким как дистанционное образование, сетевые бизнес-модели, удаленная работа и др.).

институционально-правовые поведенческие матрицы, принимавшиеся ранее как правила «по умолчанию» (рис. 7).

Результаты опроса позволили также зафиксировать увеличение потребности экономических агентов в период социальных ограничений в использовании более чем одного источника информации при составлении мнения об интересующем их событии или явлении; об этом заявили 46,5% респондентов (рис. 8).

Несмотря на приведенные данные (см. рис. 8), экономические агенты, сталкиваясь с проблемой, имеющей статистически правильный ответ, не думают и, соответственно, не принимают решения как статистики. В 1953 г. М. Фридман, опираясь на открытие, сделанное Байесом, описал способ принятия решений индивидом. Он полагает, что индивид, вычисляя вероятность какой-либо ситуации, не опирается на подробную (и достоверную) статистику, а действует так, как будто она (статистика) уже имеется у него в голове. И его сознание приходит к более или менее правильному ответу. Таким образом, иррациональные действия индивида и его склонность совершать ошибки имманентно присуще самой природе человека и детерминированы внутренней работой его разума.

Также почти все респонденты (90,5%) полагают, что наступает новый этап общественного развития и выстраивания взаимодействий, когда существенно возрастет запрос на повышение уровня общественного доверия и солидарности его членов (рис. 9).

В период роста информационной асимметрии и когнитивных искажений у экономических агентов появляется больше рисков сделать неэффективный (читай: нерациональный) выбор. Снижению подобных рисков будет способствовать повышение уровня общественного доверия, выражающегося в плотности *бриджингового* (от англ. *bridge* – мост) социального капитала. Так, тип и структура общественного устройства, по мнению Дж. Бьюкенена (автора теории общественного выбора) и М. Олсона (автора теории коллективных действий), определяют качество взаимодействия с различного рода институтами (например, с государством) и уровень доверия к ним. Исследования показывают, что в российском обществе кредит доверия к власти довольно низок, а также, по мнению Ю. Лотмана, слабо развито такое качество, как *договороспособность*.

Высказанное ранее подтверждается также мнением нобелевского лауреата Дж. Стиглица, который считает, что у граждан РФ «...нет веры в «социальную справедливость и законность». В этой ситуации крайне необходимо восстановить веру в государство, что в итоге позволит: существенно снизить зависимость от внешних инвестиций; восстановить веру в законность права собственности, перераспределения доходов от природных ресурсов и т.д.<sup>5</sup>

Отсутствие веры в социальную справедливость и государственные институты как регуляторы этой категории является достаточно большой проблемой – с учетом того обстоятельства, что, по мнению многих экспертов, ключевым ресурсом в обществе новой нормальности, станет солидарность его членов, а ее важнейшая

<sup>5</sup> SciCenter.online. URL: <https://scicenter.online/mirovaya-ekonomika-scicenter/stiglits-djozef-145499.html>

производная – доверие – до недавнего времени являлась одним из главных дефицитных качеств общественной жизни.

Не случайно 66,9% опрошенных в качестве «агентов влияния», оказывающих наибольшее воздействие на принятие ими тех или иных решений, называют свою семью.

В условиях социальных ограничений происходит крайне показательная тенденция: одномоментное снижение стоимости информации и знаний и все больший рост ценности (и как следствие – стоимости) социальных офлайн-связей и коммуникаций. Такого рода дихотомия накладывает свой отпечаток и на механику принятия индивидами своих решений и их предпочтения.

Когда респондентам было предложено оценить по шкале от «1» до «5» степень влияния социальных ограничений на механизм принятия решений (оценка «1» – это рациональность и логичность при принятии того или иного решения, а «5» – эмоциональность и интуитивность в действиях), то 46,8% из них ответили, что высоко оценивают меры социальных ограничений как средство повышения степени их рационального поведения при принятии тех или иных решений (рис. 10).

### **Заключение и выводы**

Подводя итоги, заметим, что социальные ограничения оказывают существенное влияние на механизм принятия решений экономическими агентами. Как мы видим, индивидуальное сознание, являясь частью коллективного, обладает специфическими механизмами для вынесения суждений и принятия решений. Механизмы эти в целом очень полезны, однако они способны генерировать серьезные ошибки в принятии решений. Обобщая полученные в результате исследования результаты, отметим, что в условиях социальных ограничений экономические агенты руководствовались четырьмя ментальными моделями принятия своих решений в ситуациях с полной или частичной неопределенностью:

- 1) *репрезентативностью* – производя некие суждения, человек сравнивает все требующие оценки явления со своими ментальными моделями, причем, чем более вероятной кажется ему та или иная модель, тем он чаще принимает ее как правильную, то есть репрезентативную (воспроизводимую в будущем);
- 2) *доступностью* – чем легче индивиду воспроизвести некий сценарий в своей памяти, тем с большей вероятностью он сочтет его наиболее реальным;
- 3) *привязкой* – образы будущего всегда детерминированы опытом прошлого, то есть факты, которые индивид способен вспомнить из прошлого, способны деформировать (исказить) его суждения и оценки применительно к предполагаемому будущему;
- 4) *эвристикой (моделированием)* – ее суть заключается в силе нереализованных возможностей управлять сознанием индивида. Индивид, представляя свое будущее, свои суждения и решения о нем, оперирует воображаемыми сценариями.

Настоящее исследование позволило сделать следующие эмпирические выводы.

*Во-первых*, проведено терминологическое определение категории «социальные ограничения», под которым понимается сформированная определенным образом система институций (ценностей, правил, моделей поведения), которая служит в качестве регулирующего механизма в определенном временном интервале для реализации определенных социально-экономических целей и задач.

*Во-вторых*, доказано, что решения индивидов оказываются детерминированными многообразием доступных им вариантов, а будущее предстает в качестве систематически воспроизводимой формы и последовательности индивидуальных решений и институциональных ограничений.

*В-третьих*, полученные в исследовании результаты свидетельствуют о трансформации устоявшихся привычек потребления экономических агентов под воздействием социальных ограничений в сторону большего рационализма, поскольку социальные ограничения существенно сужают вариативность доступных решений, увеличивают временной цикл их принятия и позволяют, в частности, избегать спонтанных решений и расходов. Кроме того, индивиды при принятии решений оценивают не объективные, а психологические ощущения возможных потерь и приобретений.

*В-четвертых*, в условиях социальных ограничений, имеет место показательная тенденция: одномоментное снижение стоимости информации и знаний и все больший рост ценности (и как следствие – стоимости) социальных офлайн-связей и коммуникаций. Такого рода дихотомия накладывает также свой отпечаток на механику принятия индивидами своих решений и их предпочтения.

*В-пятых*, представленные нами выводы позволяют заключить, что внутренняя «архитектура выбора» индивида детерминирует принимаемые им решения, которые зачастую определены контекстным окружением, формирующим внешние сигналы, на которые индивид и опирается, оценивая все варианты возможных решений.

Полученные в процессе данного исследования результаты можно использовать в качестве инструмента управления потребительским выбором, применяя их тогда, когда необходимо добиться более (или менее) рационального решения. При этом необходимо помнить, что любые ограничения могут служить именно *средствами* воздействия на механизмы принятия решений (если, конечно, для этого имеются намерения и необходимые инструменты управления индивидом).

**Рисунок 1**

**Влияние социальных ограничений на трансформацию привычного жизненного цикла**

**Figure 1**

**The impact of social constraints on the transformation of the habitual life cycle**



Источник: авторская разработка

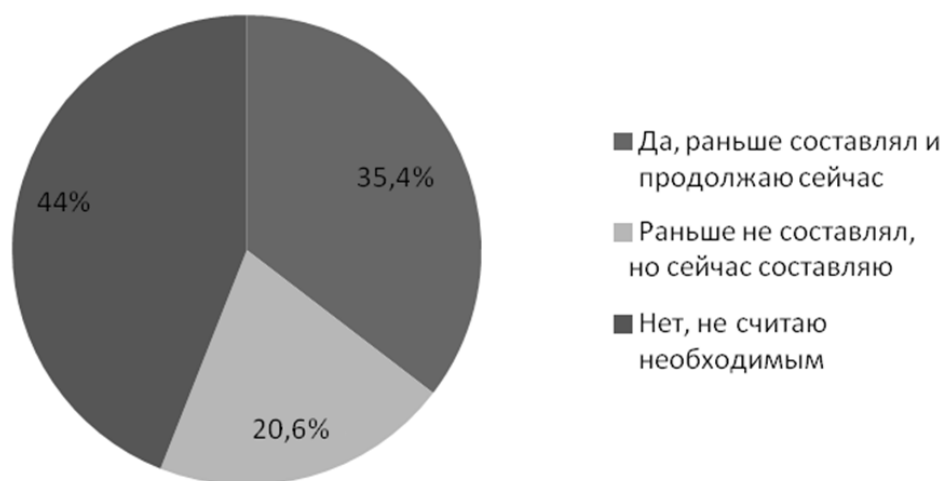
Source: Authoring

**Рисунок 2**

**Влияние социальных ограничений на необходимость составления списков дел на день**

**Figure 2**

**The impact of social constraints on the need for daily routine lists**



Источник: авторская разработка

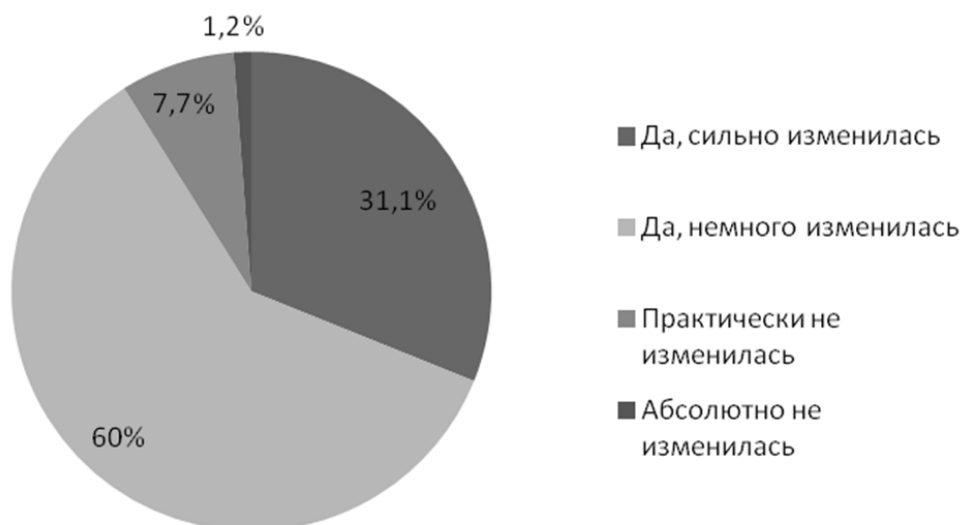
Source: Authoring

**Рисунок 3**

**Субъективная оценка влияния социальных ограничений на трансформацию структуры расходов респондентов**

**Figure 3**

**The biased assessment of the impact of social constrains on the transformation of respondents' expenditures**



Источник: авторская разработка

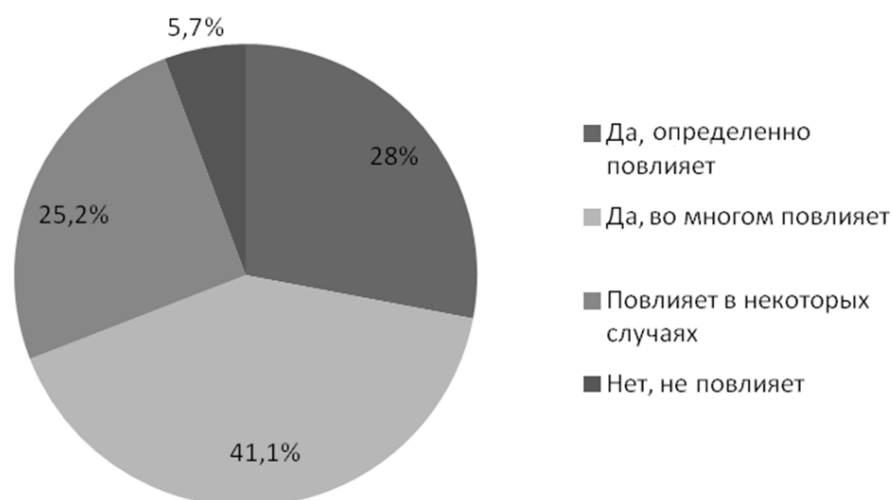
Source: Authoring

**Рисунок 4**

**Мнение респондентов относительно трансформации потребительских привычек после окончания периода социальных ограничений**

**Figure 4**

**Respondents' opinion on the transformation of consumers' habits after the cessation of social constraints**



Источник: авторская разработка

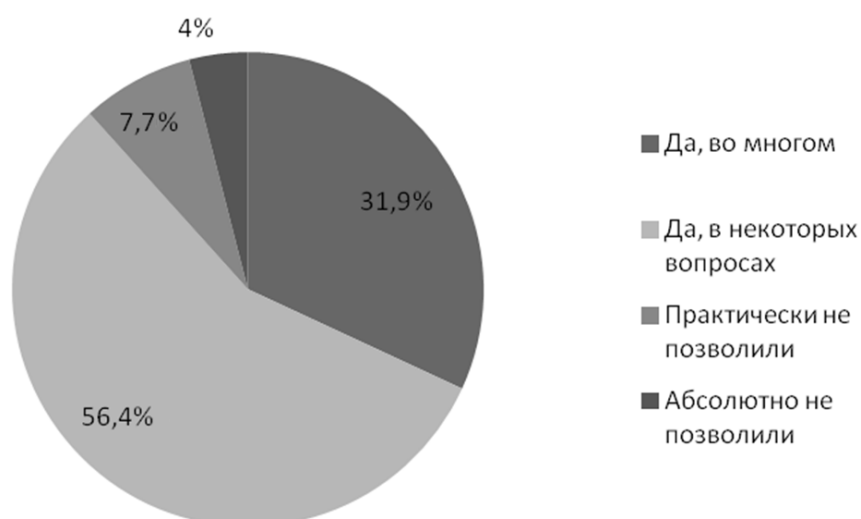
Source: Authoring

**Рисунок 5**

**Мнение респондентов относительно снижения степени воздействия на их решения мнений «агентов влияния»**

**Figure 5**

**Respondents' opinion on a decrease in the impact of influence agents' opinion on their decisions**



Источник: авторская разработка

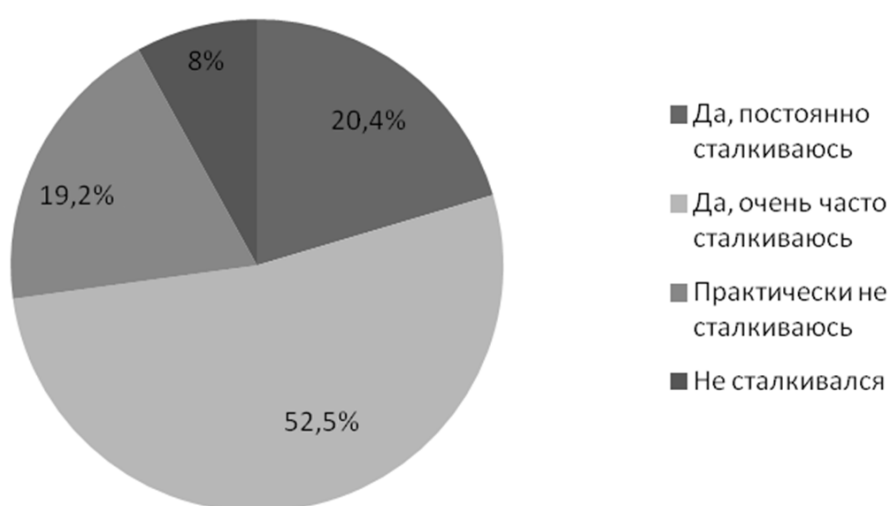
Source: Authoring

**Рисунок 6**

**Мнение респондентов относительно возможного увеличения временного лага при принятии тех или иных решений**

**Figure 6**

**Respondents' opinion on a possible increase in the time lag in decision-making**



Источник: авторская разработка

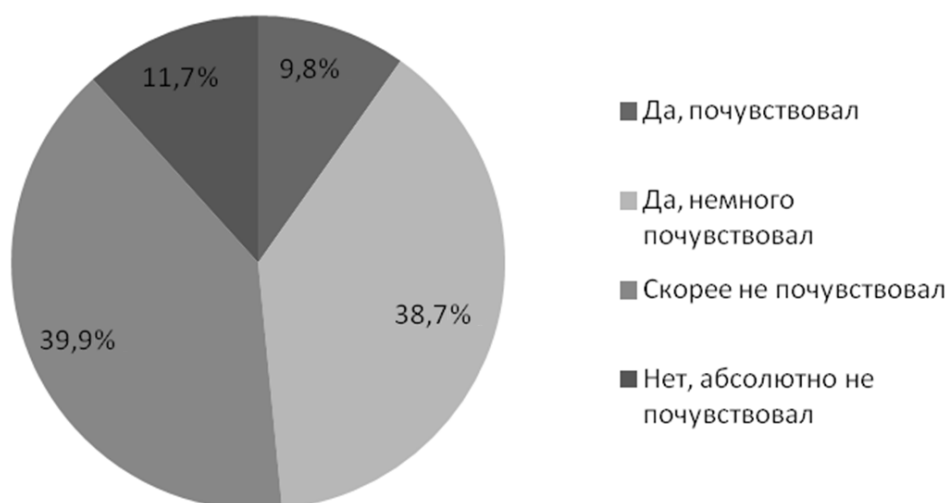
Source: Authoring

**Рисунок 7**

**Влияние социальных ограничений на осознание респондентами степени влияния общества на их поведение**

**Figure 7**

**The impact of social constraints on the respondents' perception of the social effect on their behavior**



Источник: авторская разработка

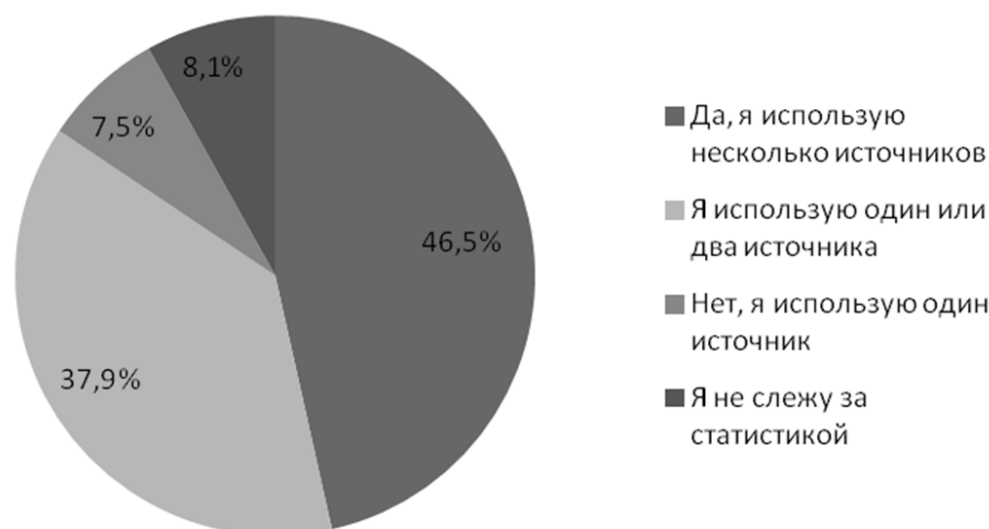
Source: Authoring

**Рисунок 8**

**Трансформация познавательных запросов индивидов при работе с источниками информации**

**Figure 8**

**The transformation of cognitive requests of individuals when working with information sources**



Источник: авторская разработка

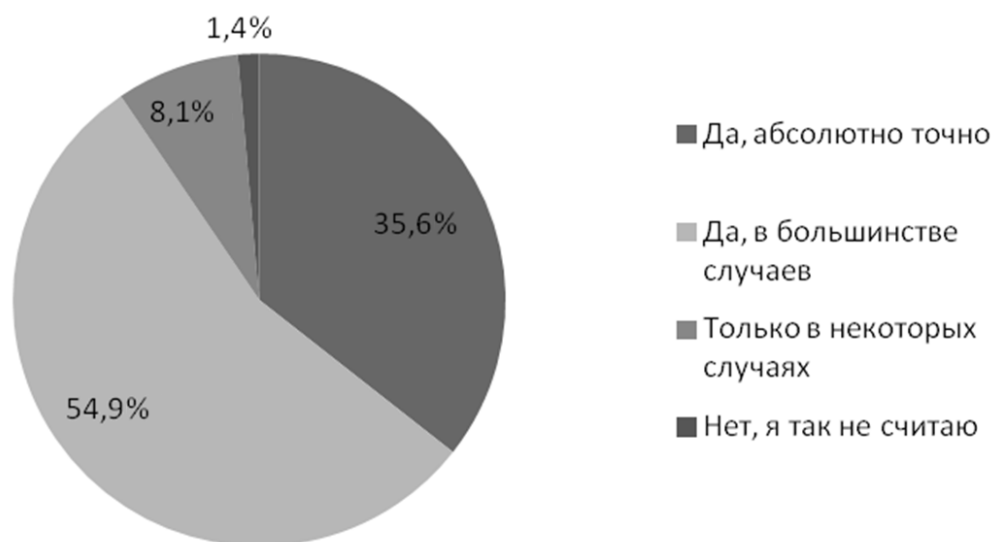
Source: Authoring

**Рисунок 9**

**Мнения респондентов о социальной ответственности и доверии как необходимых условиях формирования нового общества**

**Figure 9**

**Respondents' opinion on the social responsibility and confidence as requirements for creating a new society**



Источник: авторская разработка

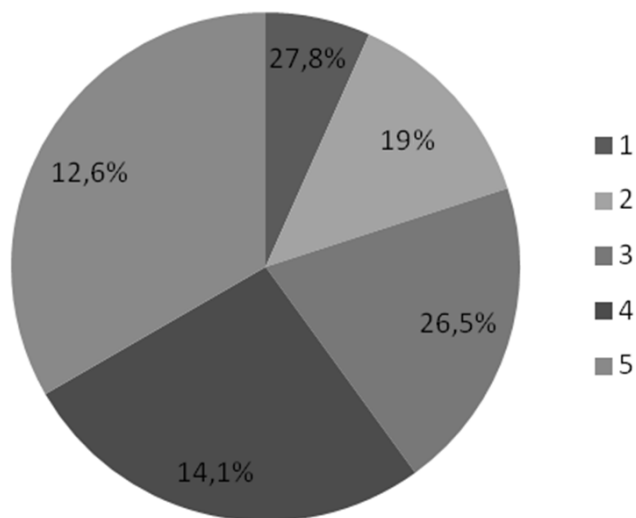
Source: Authoring

**Рисунок 10**

**Влияние социальных ограничений на степень рационального поведения экономических агентов**

**Figure 10**

**The impact of social constraints on the extent of reasonable behavior of economic agents**



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

## Список литературы

1. *Tversky A., Kahneman D.* Rational Choice and the Framing of Decisions. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. *The Journal of Business*, 1986, vol. 59, no. 4, pp. 251–278. URL: <https://jstor.org/stable/i340501>
2. *Thaler R.H.* From Homo Economicus to Homo Sapiens. *The Journal of Economic Perspectives*, 2000, vol. 14, iss. 1, pp. 133–141.
3. *Долятовский В.А., Гречко М.В.* Моделирование механизмов поведения экономических агентов // *Экономический анализ: теория и практика*. 2018. Т. 17. Вып. 10. С. 1835–1848. URL: <https://doi.org/10.24891/ea.17.10.1835>
4. *Weber M.* Die “Objektivität” sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. 1904. Bd. XIX. Heft 1. P. 22–87. URL: <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ss0ar-50770-8>
5. *North D.C.* Five Propositions about Institutional Change. In: Knight J., Sened I. Explaining Social Institution. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1995.
6. *Walras L.* Etudes D'Economie Sociale. Harvard College, Library Book, 1929, 464 p.
7. *Hodgson G.M.* The Ubiquity of Habits and Rules. *Cambridge Journal of Economics*, 1997, vol. 21, iss. 6, pp. 663–684. Stable URL: <https://jstor.org/stable/23599766>
8. *Commons J.R.* Institutional Economics. *The American Economic Review*, 1931, vol. 21, no. 4, pp. 648–657.
9. *Robbins L.* An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. Ch. 1. London, Macmillan, 1935, pp. 1–23.
10. *Thirlwall A.P.* Essays on Keynesian and Kaldorian Economics. N.Y., Palgrave Macmillan, 2015, p. 396.
11. *Arrow K.J.* Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Princeton, N.J., Princeton University Press, National Bureau of Economic Research, 1962, pp. 609–626.
12. *Becker G.S.* Crime and Punishment: An Economic Approach. In: Essays in the Economics of Crime and Punishment. Ed. by G.S. Becker, W.L. Landes. Columbia University, 1974, p. 10.
13. *Coase R.H.* Economists and Public Policy. In: Essays on Economic and Economists. Ed. by R.H. Coase. Chicago, University of Chicago Press, 1994, p. 61.
14. *Simon H.A.* Rationality as Process and as Product of Thought. *The American Economic Review*, 1978, vol. 68, no. 2, pp. 1–16. Stable URL: <https://jstor.org/stable/1816653>
15. *Белянин А.В.* Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности)

- // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4–23.  
URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-1-4-23>
16. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и новый патернализм / препринт WP3/2013/03. М.: Изд-во ВШЭ, 2013. 76 с.
17. Ключарев В.А., Шмидтс А., Шестакова А.Н. Нейроэкономика: нейробиология принятия решений // Экспериментальная психология. 2011. Т. 4. № 2. С. 14–35.
18. Дадалко В.А., Соловкина Е.Д. Компетенции для цифровой экономики и трансформация образовательной системы в условиях VI экономического уклада // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14. Вып. 5. С. 913–926. URL: <https://doi.org/10.24891/ni.14.5.913>
19. Астафьева О.В. Особенности управления в современных условиях смены технологического уклада // Экономический анализ: теория и практика. 2018. Т. 17. Вып. 2. С. 340–352. URL: <https://doi.org/10.24891/ea.17.2.340>
20. Никонова А.А. Перспективы и особенности реализации модели технологичной экономики в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14. Вып. 2. С. 304–331. URL: <https://doi.org/10.24891/ni.14.2.304>
21. Баранова Н.М., Сорокин Л.В. Роль научных исследований и разработок в устойчивом развитии экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. Т. 13. Вып. 11. С. 2035–2048.  
URL: <https://doi.org/10.24891/ni.13.11.2035>
22. Стасев М.А., Гречко М.В. К вопросу о построении социального портрета потребителя образовательных услуг (на примере Высшей школы бизнеса Южного федерального университета) // Экономика и управление: проблемы, решения. 2020. Т. 1. № 1. С. 76–81.

### **Информация о конфликте интересов**

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

pISSN 2073-2872  
eISSN 2311-875X

*Sustainable Development of Economy*

## THE TRANSFORMATION OF THE DECISION-MAKING PROCESS ON THE PART OF ECONOMIC AGENTS INFLUENCED BY SOCIAL CONSTRAINTS

Mikhail V. GRECHKO <sup>a,\*</sup>, Larisa A. KOBINA <sup>b</sup>, Sof'ya A. GONCHARENKO <sup>c</sup>

<sup>a</sup> Southern Federal University (SFEDU),  
Rostov-on-Don, Russian Federation  
mvgrechko@inbox.ru  
ORCID: not available

<sup>b</sup> Southern Federal University (SFEDU),  
Rostov-on-Don, Russian Federation  
lakobina@sfedu.ru  
ORCID: not available

<sup>c</sup> Southern Federal University (SFEDU),  
Rostov-on-Don, Russian Federation  
sgoncharenko@sfedu.ru  
ORCID: not available

\* Corresponding author

### Article history:

Article No. 280/2020  
Received 11 May 2020  
Received in revised form  
26 May 2020  
Accepted 12 June 2020  
Available online  
16 July 2020

**JEL classification:** D81,  
D91, E71

**Keywords:** behavioral  
analysis, consumer  
choice, social constraints,  
decision-making,  
economic behavior,  
economic agents

### Abstract

**Subject.** The article focuses on the decision-making mechanism used by economic agents given the existing social constraints.

**Objectives.** We devise applied toolkit to study how socio-economic constraints transform the decision-making mechanism used by economic agents.

**Methods.** The study involves means of the expert survey, the method that streamlines economic knowledge.

**Results.** Social constraints are illustrated to influence the decision-making mechanism used by economic agents, assuming that the individual mind relies on specific mechanisms to make judgments and decisions. Generally, the mechanisms are very useful, however they may generate serious errors during the decision-making process. Given the social constraints, economic agents were found to follow four mental models to make their decisions in case of the full or partial uncertainty, i.e. the representative relevance, accessibility, relations, heuristics (modeling).

**Conclusions and Relevance.** The scientific ideas herein show that the inner architecture of a choice an individual makes determines his or her decisions. The decisions often depend on the contextual environment that gives external signals perceived by the individual while evaluating alternative ways. The findings can possibly be used as a mechanism to manage the consumer choice.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2020

**Please cite this article as:** Grechko M.V., Kobina L.A., Goncharenko S.A. The Transformation of the Decision-Making Process on the Part of Economic Agents Influenced by Social Constraints. *National Interests: Priorities and Security*, 2020, vol. 16, iss. 7, pp. 1202–1222.  
<https://doi.org/10.24891/ni.16.7.1202>

## References

1. Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Framing of Decisions. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. *The Journal of Business*, 1986, vol. 59, no. 4, pp. 251–278. URL: <https://jstor.org/stable/i340501>
2. Thaler R.H. From Homo Economicus to Homo Sapiens. *The Journal of Economic Perspectives*, 2000, vol. 14, iss. 1, pp. 133–141. URL: <https://doi.org/10.1257/jep.14.1.133>
3. Dolyatovskii V.A., Grechko M.V. [Modeling the mechanisms of economic agent behavior]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2018, vol. 17, iss. 10, pp. 1835–1848. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/ea.17.10.1835>
4. Weber M. Die “Objektivität” sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1904, Bd. 19, Heft 1, pp. 22–87. URL: <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ss0ar-50770-8>
5. North D.C. Five Propositions about Institutional Change. In: Knight J., Sened I. Explaining Social Institution. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1995.
6. Walras L. Etudes D'Economie Sociale. Harvard College, Library Book, 1929, 464 p.
7. Hodgson G.M. The Ubiquity of Habits and Rules. *Cambridge Journal of Economics*, 1997, vol. 21, iss. 6, pp. 663–684. Stable URL: <https://jstor.org/stable/23599766>
8. Commons J.R. Institutional Economics. *The American Economic Review*, 1931, vol. 21, no. 4, pp. 648–657.
9. Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. Ch. 1. London, Macmillan, 1935, pp. 1–23.
10. Thirlwall A.P. Essays on Keynesian and Kaldorian Economics. N.Y., Palgrave Macmillan, 2015, p. 396.
11. Arrow K.J. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Princeton, N.J., Princeton University Press, National Bureau of Economic Research, 1962, pp. 609–626.
12. Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach. In: Essays in the Economics of Crime and Punishment. Ed. by G.S. Becker, W.L. Landes. Columbia University, 1974, p. 10.
13. Coase R.H. Economists and Public Policy. In: Essays on Economic and Economists. Ed. by R.H. Coase. Chicago, University of Chicago Press, 1994, p. 61.
14. Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. *The American Economic Review*, 1978, vol. 68, no. 2, pp. 1–16. Stable URL: <https://jstor.org/stable/1816653>

15. Belyanin A.V. [Daniel Kahneman and Vernon Smith: Nobel Prize for the Feeling of Reality (Economic Analysis of Human Behavior)]. *Voprosy Ekonomiki*, 2003, no. 1, pp. 4–23. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-1-4-23>
16. Kapelyushnikov R.I. *Povedencheskaya ekonomika i novyi paternalism. WP3/2013/03* [Behavioural Economics and New Paternalism. WP3/2013/03]. Moscow, HSE Publ., 2013, 76 p.
17. Klyucharev V.A., Smidts A., Shestakov A.N. [Neuroeconomics: The neurobiology of decision-making]. *Eksperimental'naya psikhologiya = Experimental Psychology (Russia)*, 2011, vol. 4, no. 2, pp. 14–35.  
URL: [https://psyjournals.ru/files/41980/exp\\_2011\\_n2\\_Klucharev.pdf](https://psyjournals.ru/files/41980/exp_2011_n2_Klucharev.pdf) (In Russ.)
18. Dadalko V.A., Solovkina E.D. [Competences for digital economy and transformation of the educational system on the sixth economic paradigm]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost' = National Interests: Priorities and Security*, 2018, vol. 14, iss. 5, pp. 913–926. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/ni.14.5.913>
19. Astaf'eva O.V. [Specifics of management under contemporary technological mode change]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2018, vol. 17, iss. 2, pp. 340–352. (In Russ.)  
URL: <https://doi.org/10.24891/ea.17.2.340>
20. Nikonova A.A. [The technological economy model in Russia: Prospects and practical distinctions]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost' = National Interests: Priorities and Security*, 2018, vol. 14, iss. 2, pp. 304–331. (In Russ.)  
URL: <https://doi.org/10.24891/ni.14.2.304>
21. Baranova N.M., Sorokin L.V. [The role of research and development in sustainable economic development]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost' = National Interests: Priorities and Security*, 2017, vol. 13, iss. 11, pp. 2035–2048. (In Russ.)  
URL: <https://doi.org/10.24891/ni.13.11.2035>
22. Stasev M.A. Grechko M.V. [Portrait of the consumer of educational services (on the example of the Higher School of Business of the Southern Federal University)]. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya = Economics and Management: Problems, Solutions*, 2020, vol. 1, no. 1, pp. 76–81. (In Russ.)

### **Conflict-of-interest notification**

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.