

Международный научно-исследовательский журнал

«Прогрессивная экономика»

№ 7 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/reshenie-dilemmy-effektivnosti-i-spravedlivosti-povedencheskij-podhod/

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности ВАК: 5.2.1

УДК 330.16

DOI: 10.54861/27131211_2024_7_174



РЕШЕНИЕ ДИЛЕММЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СПРАВЕДЛИВОСТИ: ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД

*Рахмеева И.И., доктор экономических наук, и.о. заведующего кафедрой
экономической теории и прикладной социологии, Уральский
государственный экономический университет, г. Екатеринбург, Россия*

Аннотация. Целью статьи является решение дилеммы эффективности и справедливости с позиций поведенческой экономики. Актуальность поставленной цели обусловлена тем, что включение моральных факторов в экономический анализ способствует формированию более справедливого и эффективного социального государства, что делает данный подход актуальным и востребованным в современных условиях. В статье рассмотрены современные достижения в области поведенческой и нейроэкономики, демонстрирующие наличие самостоятельной ценности от альтруистических и справедливых поступков при совершении выбора. Автором развита классическая модель полезности путем дополнения удовлетворенностью от обеспечения справедливого распределения благ или создания условий деятельности, а также издержек на поддержание такой справедливости. Научным результатом является предложенный поведенческий подход к решению дилеммы эффективности и справедливости, основанный на идее имманентности моральных факторов в экономическом выборе. Полученная модель апробирована и подтверждена на результатах игры «Ультиматум», представленных в международном исследовании Э. Хоффмана, К. МакКейба и В. Смита. В статье графически проиллюстрировано отклонение полезности исходов игры от модели классической рациональности за счет включения издержек на поддержание справедливости и выявлены границы эффекта справедливости как когнитивного эффекта при совершении экономического выбора. Сделан вывод, что наличие порогового критического значения в обеспечении справедливости должно учитываться экономическими агентами при заключении сделок и органами публичного управления для стимулирования нужного уровня производства общественных благ и соблюдения установленных законодательством обязательных требований.

Ключевые слова: поведенческая экономика, нейроэкономика, принцип справедливости, дилемма эффективности и справедливости, честность, альтруизм, модели экономического поведения.

SOLVING THE DILEMMA OF EFFICIENCY AND FAIRNESS: A BEHAVIORAL APPROACH

Rakhmееva I.I., Doctor of Economic Sciences, Acting Head of the Department of Economic Theory and Applied Sociology, Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia

Abstract. The purpose of the article is to solve the dilemma of efficiency and fairness from the standpoint of behavioral economics. The relevance of this goal is due to the fact that the inclusion of moral factors in economic analysis contributes to the formation of a more just and effective welfare state, which makes this approach relevant and in demand in modern conditions. The article examines modern achievements in the field of behavioral and neuroeconomics, demonstrating the existence of an independent value from altruistic and fair actions when making a choice. The author has developed a classical model of utility by complementing satisfaction from ensuring a fair distribution of benefits or creating conditions for activity, as well as the costs of maintaining such fairness. The scientific result is a proposed behavioral approach to solving the dilemma of efficiency and justice, based on the idea of the immanence of moral factors in economic choice. The resulting model has been tested and confirmed on the results of the Ultimatum game presented in an international study by E. Hoffman, K. McCabe and V. Smith. The article graphically illustrates the deviation of the usefulness of the outcomes of the game from the model of classical rationality by including the costs of maintaining justice and identifies the boundaries of the effect of justice as a cognitive effect when making an economic choice. It is concluded that the presence of a critical threshold value in ensuring fairness should be taken into account by economic agents when concluding transactions and public administration bodies in order to stimulate the necessary level of production of public goods and compliance with mandatory requirements established by law.

Keywords: behavioral economics, neuroeconomics, the principle of justice, the dilemma of efficiency and justice, honesty, altruism, models of economic behavior.

JEL classification: D63, D64, E7.

Для цитирования: Рахмеева И.И. Решение дилеммы эффективности и справедливости: поведенческий подход // Прогрессивная экономика. 2024. № 7. С. 174–183. DOI: 10.54861/27131211_2024_7_174.

Статья поступила в редакцию: 18.07.2024 г. Одобрена после рецензирования: 29.07.2024 г. Принята к публикации: 30.07.2024 г.

For citation: Rakhmееva I.I. Solving the dilemma of efficiency and fairness: a behavioral approach // Progressive Economy. 2024. No. 7. pp. 174–183. DOI: 10.54861/27131211_2024_7_174.

The article was submitted to the editorial office: 18/07/2024. Approved after review: 29/07/2024. Accepted for publication: 30/07/2024.

Введение

Данная статья посвящена осмыслению дилеммы между рациональной эффективностью и справедливостью, рассматривая современные достижения в области поведенческой и нейроэкономики, которые показывают самостоятельную ценность альтруистических и справедливых поступков при экономическом выборе. Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью интеграции моральных факторов в экономические модели. Так, еще в 1981 году Г. Беккер показал, что альтруизм может быть элементом модели максимизации полезности, если рассматривать благополучие других как часть общих благ, которыми располагает индивид [16]. Однако Г. Беккер ограничивался рассмотрением близкого круга (семьи) экономического агента. Последователи Г. Беккера пытались найти в альтруизме и стремлении к справедливости исключительно индивидуальные мотивы, рассматривая их как факторы обеспечения репутации и поддержания доверия, что приносит выгоды в долгосрочной перспективе.

Современные отечественные экономисты, такие как Г.Г. Ляскин [4], Д.С. Петросян [6], Л.К. Чеснюкова [13], О.В. Комарова [3], В.В. Лысенко, Е.Г. Корнильцева, А.Ю. Кузнецов [5], Е.С. Садовая, И.П. Цапенко, И.В. Гришин [11] и др., указывают на необходимость интеграции принципа справедливости в базовые экономические модели, что особенно важно в условиях формирования национального характера социального государства. Разделяя данный подход, в статье предлагается рассматривать честность, альтруизм и стремление к справедливости как имманентную для индивида полезность.

Экспериментальная и поведенческая экономика сделали значительный шаг вперед в направлении анализа альтруистических мотивов, показав, что проблемы честности и справедливости входят в функцию полезности как элементы максимизации полезности индивида через совокупную полезность сообщества и самостоятельное благо. Таким образом, цель настоящей статьи заключается в решении дилеммы эффективности и справедливости с позиций поведенческой экономики. Основой предлагаемого подхода является идея об имманентности обеспечения справедливости при выполнении критериев эффективности принятия решений, изложенных в работах И.И. Рахмеевой и К.В. Чернышева [8]. Теоретическая значимость исследования заключается в развитии классической модели полезности посредством добавления моральных компонентов, что позволяет учитывать социальные нормы и альтруистические поступки при принятии экономических решений. Практическая значимость проявляется в возможности применения данной модели для более точного прогнозирования поведения агентов и управления экономическими процессами.

Обзор литературы

Современные научные достижения поведенческой и нейроэкономики приоткрыли завесу для понимания действия социальных норм и процессов влияния справедливости на принятие экономических решений. Для углубления в сущность таких мультидисциплинарных сложных понятий, как

справедливость, честность и альтруизм, нам необходимо обратиться не только к работам экономистов, но и психологов и биологов. Еще в 80-е годы в период становления поведенческой экономики как самостоятельной дисциплины ученые показали отклонение в реальной ситуации выбора от максимизации полезности в утилитарной концепции, господствовавшей в экономической мысли. Например, в ходе экспериментов были обнаружены такие отклонения, как избегание риска и усреднение по возможным исходам [18], гиперболическое дисконтирование, заключающееся в завышении ценности сегодняшних выгод в сравнении с будущими [15], влияние личных представлений о честности на собственные решения и выстраивание стратегий игры с другими участниками [21], а также стремление к обеспечению и восстановлению справедливости в комьюнити [19].

Начиная с данного периода, теоретико-игровой подход в трудах отечественных экономистов, таких как Р.С. Близкий, Э.А. Диваева [1], Д.Г. Родионов, А.А. Зайцев, Н.Д. Дмитриев, Н.Г. Викторова [10], А.А. Шаститко [14], признается надежным методом исследования экономического поведения. А известная игра ультиматум, которая была многократно апробирована Е. Hoffman, К. McCabe и V. Smith [20] в разных сообществах, демонстрирует устойчивую готовность людей восстановить справедливость даже ценой собственных потерь. Эволюционный биолог Р. Докинз в своей книге «Эгоистичный ген» описывает примеры альтруизма по отношению к родственным особям у разных видов и указывает, что альтруистическое поведение может быть стратегией выживания популяции [2]. Нейроэкономисты Р.В. Glimcher, Е. Fehr [17], М. Martinez-Saito, S. Andraszewicz, V. Klucharev и J. Rieskamp [22] на исследованиях мозга показали, что при совершении экономического выбора происходит сравнение результата с закодированными в разных участках мозга оценками приобретений и потерь. При этом социальные нормы оказывают влияние на данную оценку не просто путем формирования барьера для нежелательной деятельности, а через создание ценности предотвращения морального ущерба.

Нейроэкономические исследования М.М. Filkowski, R.N. Cochran и В.В. Naas [23] показывают, что альтруизм связан с определенным типом мозговой активности в определенных участках мозга. Измерение в экспериментах реакции мозга при совершении благотворительности, восстановления справедливости и иных подобных «экономически неэффективных» ситуациях говорит о наличии ценности, полезности для индивида подобного поведения. Тогда под полезностью мы должны понимать не только материальную выгоду, удовлетворенность потребителя или иного экономического агента, но и удовлетворение его социальных мотивов. С другой стороны, даже достижения нейроэкономики не позволяют нам полностью перейти от ординалистской к кардиналистской теории потребительского выбора, и шкала оценки остается индивидуальной для каждого отдельного человека. Задача усложняется включением в данную модель попытки оценить уровень полезности от обеспечения справедливости.

Таким образом, анализ научных источников показал, что современные исследования в области поведенческой и нейроэкономики подтверждают важность интеграции моральных факторов в экономические модели. Включение честности, альтруизма и стремления к справедливости в модели полезности может способствовать более реалистичному и всестороннему пониманию поведения экономических агентов.

Материалы и методы

В рамках данной статьи предлагается не искать компромисс между эффективностью и справедливостью [6], а рассматривать обеспечение справедливости как составляющую индивидуальной полезности. Следует принять во внимание, что трактование справедливости изменяется в историческом и культурном измерении, и его значение в принятии решений для наций различно, при этом в российском обществе традиционно наблюдается обостренное чувство справедливости [4]. Вместе с тем этот фактор позволяет оценить усредненный уровень отношения к справедливости для разных сообществ в разное время. Для этого необходимо прибегнуть к социологическим методам и измерять полезность справедливости как социальное предпочтение в серии соответствующих игр.

Тогда при совершении выбора полезность экономического агента U (utility) будет представлена как разница между приобретениями B (benefits) и потерями L (losses), которые в свою очередь будут включать помимо прямой экономической (финансовой) выгоды и удовлетворенности индивидуальных потребностей (классическое представление о полезности $U_{classic}$) моральное удовлетворение чувств справедливости и честности U_{moral} , а в дополнение к производственным затратам $Cost$ и издержкам наказания – моральные издержки (1):

$$U = B - L = (U_{classic} + U_{moral}) - (Cost + Penalty * P + C_{moral}) \quad (1)$$

Издержки наказания рассматриваются согласно теории экономического анализа права как произведение размера наказания $Penalty$ на вероятность привлечения к ответственности P (возникают только для нарушителя).

Сегодняшние достижения нейроэкономики при принятии решения позволяют измерить силу реакции мозга, связанные с реакцией на нарушение справедливости или совершения нечестного поступка. Например, оценить сигналы нейронной ценности при потреблении общих ресурсов представляется возможным следующим образом (2):

$$C_{moral} = \begin{cases} C_f & \text{экономический агент – нарушитель} \\ C_e & \text{экономический агент – пострадавший} \end{cases} \quad (2)$$

Моральные издержки будут представлять из себя издержки честности C_f (совести), если экономический агент является нарушителем, и издержки

восстановления справедливости в распределении ресурсов или условий деятельности C_e в отношении пострадавшего.

Результаты и обсуждение

Рассмотрим предложенную теоретическую модель применительно к классической игре «Ультиматум», в которой игрок А предлагает от выданной ему суммы долю x от 0 до 1 игроку В. В случае согласия игрока В, участники получают сумму в соответствии с предложенным распределением, а в случае отказа от предложения оба игрока ничего не получают.

На рис. 1 показаны усредненные¹ фиксированные исходы игры «Ультиматум», организованной в ряде стран Хоффманом, Маккейбом и Смитом с денежными суммами в размере 10 долл. (столбец слева) и 100 долл. (столбец справа). На графике представлены распределение предлагаемых игроком А вариантов (ось абсцисс) и соотношение согласий (белый цвет) и отказов от предложения игрока В (темный цвет). Можно сделать вывод, что игрок А, пользуясь своим привилегированным положением, не всегда поступает справедливо, хотя иногда бывает альтруистичен, а игрок В часто не рационален в классическом понимании и отказывается от выигрыша для восстановления справедливости.

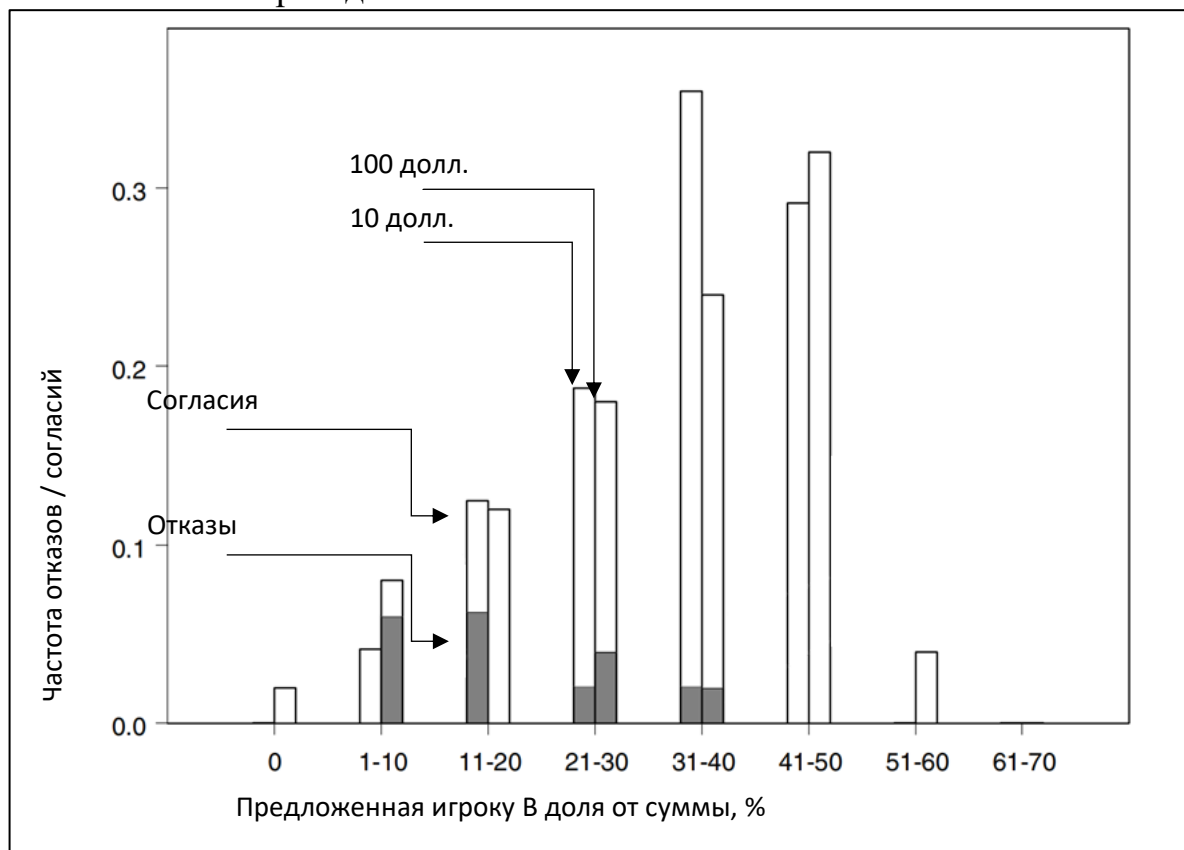


Рис. 1. Доли исходов в игре «Ультиматум» в зависимости от предлагаемой игроком А доли игроку В

Источник: составлено автором по данным [7; 20]

¹ На результаты конкретных экспериментов могут влиять пол, возраст, национальность, эмоциональное состояние и другие характеристики участников.

Запишем уравнение полезности для обоих игроков в игре «Ультиматум» с исходной суммой 100 долл. на основании предложенного уравнения (1) с учетом того, что игроки получают прямые финансовые выгоды $U_{A classic}$ и $U_{B classic}$, не несут производственных издержек и наказания (3):

$$\begin{cases} U_A = (U_{A classic} + U_{moral}) - (0 + 0 + C_f) = 100 * (1 - x) + U_{moral} - C_f \\ U_B = (U_{B classic} + U_{moral}) - (0 + 0 + C_e) = 100 * x + U_{moral} - C_e \end{cases} \quad (3)$$

Положим для удобства значение полезности выигрыша в полном размере 100 долл. равным 1 ютилю (условная единица измерения полезности). В рассуждениях о классической рациональности игрок В будет соглашаться на любое предложение, поскольку его полезность будет положительна ($U_{B classic} > 0$, рис. 2). При включении в модель моральных факторов происходит смещение кривой и уже не для каждого исхода полезность игроков будет положительна (U_A и U_B на рис. 2).

Исходя из результатов исследования [20], наглядно показанных на рис. 1, можно ввести дополнительные параметры, позволяющие построить реалистичную кривую полезности в игре «Ультиматум» для ситуации, учитывающий отказы игрока В (4):

$$\begin{cases} x \in [0; 0,6] \\ U_A > 0 \text{ при } x < 0,6 \\ U_B > 0 \text{ при } x > 0,4 \end{cases} \quad (4)$$

Графики полезности игроков А и В в игре «Ультиматум» в зависимости от предлагаемой игроком А доли игроку В представлены на рис. 2. Симметричность полученного графика позволяет говорить о близких значениях моральной ценности справедливости в игре для обеих сторон. Также можно говорить о наличии порогового значения издержек поддержания справедливости, за пределами которых невозможно совершение экономической сделки.

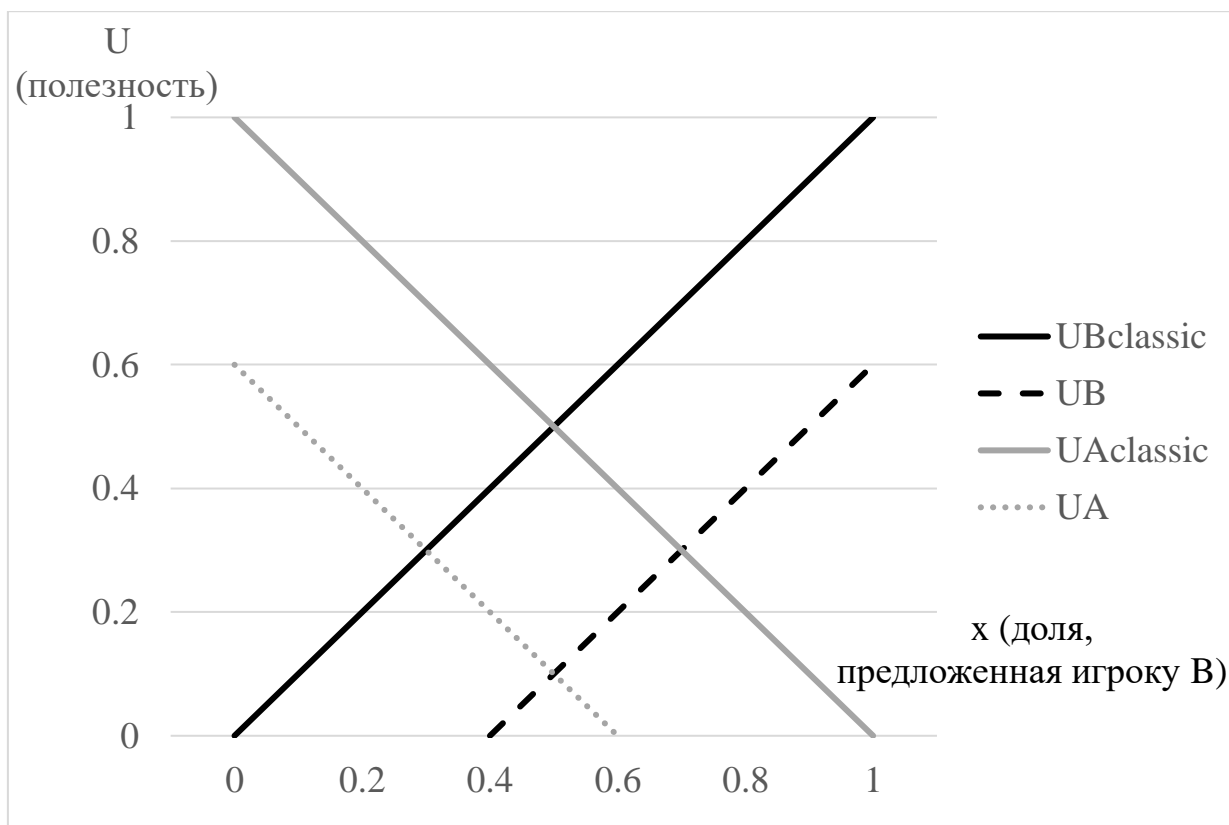


Рис. 2. Графики полезности игроков А и В в игре «Ультиматум» в зависимости от предлагаемой игроком А доли игроку В
Источник: составлено автором

Определение пороговых значений в игре «Ультиматум» в разных сообществах может позволить выявлять предпочтения относительно справедливого распределения благ или исследовать связь культурного капитала и степени честности экономического поведения на национальном рынке [12]. Результаты проведенного анализа также подтверждают ранее высказанный тезис о том, что справедливое и альтруистическое поведение в реальных условиях может приносить в долгосрочной перспективе большую выгоду как индивиду, так и сообществу. К аналогичным выводам пришли С.Е. Ревунов и Д.С. Соколова, отмечающие, что «в более изощренных стратегиях с мухлежом и подставами игроки только временно извлекают пользу и никогда не выигрывают в конечном счете» [9].

Описанная модель может быть усложнена путем учета когнитивных искажений, открытых представителями поведенческой экономики. Например, может быть заложено более сильное восприятие потерь (по некоторым оценкам до 2,5 раз сильнее негативная ценность потери для индивида, чем ценность приобретения, так называемый эффект избегания потерь) и гиперболическое дисконтирование.

Заключение

Подводя итоги проведенному анализу, необходимо отметить, что разработанная модель может быть использована для более точного

прогнозирования поведения экономических агентов, принимающих во внимание не только экономическую, но и моральную полезность. Предложенный подход позволяет разрешить дилемму между эффективностью и справедливостью, обеспечивая более комплексное и адекватное представление о мотивах и поведении экономических агентов.

Обобщая описанные в рамках данного исследования выводы на модель общественного благосостояния, необходимо учитывать не только уровень доходов и уровень жизни (классический подход), уровень свобод и доступность образования и здравоохранения (гетеродоксальный подход), но и удовлетворенность индивидов своим положением в обществе и реализацией принципа справедливости (интегральный подход). В сфере публичного управления следует учитывать обеспечение справедливости распределения ресурсов и создание справедливых условий для осуществления экономической деятельности, что является необходимым условием для поддержания желаемого уровня экономической активности в легальной плоскости и соблюдения обязательных требований, направленных на безопасность охраняемых законом ценностей.

Литература

1. Близкий Р.С., Диваева Э.А. Амплификация факторов трансформаций региональных рынков в контексте теории поколений // Вестник университета. 2023. № 10. С. 92–104.
2. Докинз Р. Эгоистичный ген / пер. с англ. Н. Фоминой. Москва: АСТ: CORPUS, 2013. 512 с.
3. Комарова О.В. Формирование общественных приоритетов развития в экономической науке // Журнал экономической теории. 2018. Т. 15. № 2. С. 177–181.
4. Ляскин Г.Г. Принцип справедливости как фактор экономического анализа // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 4. С. 92.
5. Лысенко В.В., Корнильцева Е.Г., Кузнецов А.Ю. Технологический потенциал социального проектирования: к вопросу о природе общественно-исторической динамики // Общество: философия, история, культура. 2023. № 10 (114). С. 72–79.
6. Петросян Д.С. Критерии экономической эффективности и социальной справедливости при выборе стратегии поведения экономическим агентом // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2012. № 4 (6). С. 25–32.
7. Поведенческая экономика и финансы: учебное пособие / под ред. И.И. Рахмеевой. Москва: ИНФРА-М, 2024.
8. Рахмеева И.И., Чернышев К.В. Духовно-нравственная парадигма: согласование принципов эффективности и справедливости при принятии регуляторных решений // Journal of New Economy. 2022. Т. 23. № 4. С. 137–152.

9. Ревунов С.Е., Соколова Д.С. Альтруизм как фактор эволюции // *Russian Journal of Education and Psychology*. 2023. Т. 14. № 5–2. С. 135–139.
10. Родионов Д.Г., Зайцев А.А., Дмитриев Н.Д., Викторова Н.Г. Теоретико-игровой метод рационализации инвестиционной политики экономических субъектов // *Бизнес. Образование. Право*. 2023. № 2 (63). С. 109–117.
11. Социальное государство в зеркале общественных трансформаций / Отв. ред. Е.С. Садовая, И.П. Цапенко, И.В. Гришин. М.: ИМЭМО РАН, 2020. 211 с.
12. Управителей А.А. Культурный капитал и модели справедливого экономического поведения // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 4–1 (81). С. 166–169.
13. Чеснюкова Л.К. Взаимосвязь между эффективностью экономики региона и уровнем развития человеческого капитала // *Российские регионы в фокусе перемен: Сборник докладов XVIII Международной конференции*. Екатеринбург: Издательский Дом «Ажур», 2023. С. 1254–1256.
14. Шаститко А.А. Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике // *Общественные науки и современность*. 2017. № 2. С. 132–141.
15. Ainslie G., Haendel V. The motives of the will. In Gottheil E.K., Druley T., Skodola H.W. *Etiology Aspects of Alcohol and Drug Abuse*. Springfield, Ill.: Charles C. Thomas. 1983. P. 119–140.
16. Becker G. *A treatise on the family*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. 1981. 304 p.
17. Glimcher P.W., Fehr E. *Neuroeconomics: decision making and the brain*. Amsterdam: Elsevier Academic Press. 2014. 526 p.
18. Herrnstein R.J. Behavior, Reinforcement and Utility // *Psychological Science*. 1990. Т. 1. № 4. P. 217–224.
19. Hoffman E., Spitzer M.L. Entitlement, Rights and Fairness: An Experimental Examination of Subjects' Concepts of Distributive Justice // *The Journal of Legal Studies*. 1985. Т. 14. № 2. P. 259–297.
20. Hoffman E., McCabe K., Smith V. On expectations and monetary stakes in ultimatum games // *International Journal of Game Theory*. 1996. Vol. 25. P. 289–301.
21. Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. Fairness and the Assumptions of Economics // *The Journal of Business*. 1986. Т. 59. № 4 (2). P. 285–300.
22. Martinez-Saito M., Andraszewicz S., Klucharev V., Rieskamp J. Mine or Ours? Neural Basis of the Exploitation of Common-Pool Resources // *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. 2022. Т. 17. № 9. P. 837–849.
23. Filkowski M.M., Cochran R.N., Haas B.W. Altruistic behavior: mapping responses in the brain // *Neuroscience and Neuroeconomics*. 2016. № 5. P. 65–75.