

ИСТОРИЯ НАУКИ

ОРИГИНАЛЬНАЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ
УДК 330.8
JEL: B25, D01, D03, D02
EDN: TVVMLJ

История экономики «с человеческим лицом»: эволюция поведенческой доктрины

А.Н. Дегтярев

Академия наук Республики Башкортостан, Уфа, Российская Федерация; e-mail: aleks-degt@yandex.ru

Аннотация: Поведенческая экономика сформировалась как самостоятельное направление экономической науки во второй половине XX в. и существенно расширила представления о природе экономического поведения человека. В отличие от традиционных моделей рационального выбора, поведенческий подход рассматривает процесс принятия решений с учетом психологических, социальных, институциональных и культурных факторов, определяющих действия экономических агентов в конкретных социально-экономических условиях. Целью исследования является ретроспективный анализ эволюции поведенческой парадигмы в контексте развития различных направлений экономической мысли, а также компаративный анализ применявшихся при этом методов исследования. Методологическую основу работы составляют положения институциональной экономической теории, принцип историзма и методы компаративного анализа. В статье рассмотрены основные этапы становления поведенческой экономики, исследован вклад представителей неоклассического синтеза, неоинституционализма и эволюционной экономической теории в развитие поведенческого подхода, проанализированы особенности применения поведенческих моделей при изучении рынка труда, безработицы и общественного выбора. Показано, что развитие поведенческой экономики способствовало формированию междисциплинарного подхода к исследованию экономического поведения и закреплению поведенческой парадигмы в числе ведущих направлений современной экономической науки.

Ключевые слова: поведенческая экономика, мейнстрим, институциональная экономика, безработица, институты, человеческий капитал, общественный выбор

Информация о финансировании: Данное исследование выполнено без внешнего финансирования.

Для цитирования: Дегтярев, А.Н. (2026). История экономики с «человеческим лицом»: эволюция поведенческой доктрины. *Экономика науки*, 12(2), 71–83. EDN: TVVMLJ

HISTORY OF SCIENCE

ORIGINAL RESEARCH ARTICLE
JEL: B25, D01, D03, D02
EDN: TVVMLJ

The history of economics “with a human face”: the evolution of behavioral doctrine

A.N. Degtyarev

The Academy of Sciences of the Republic of Bashkortostan, Russian Federation; e-mail: aleks-degt@yandex.ru

Abstract. Behavioral economics emerged as an independent field of economic science in the second half of the 20th century, significantly broadening the understanding of human economic behavior. Unlike traditional rational choice models, the behavioral approach examines the decision-making process by considering psychological, social, institutional, and cultural factors that influence the actions of economic agents within specific socio-economic contexts. The aim of this research is to conduct a retrospective analysis of the evolution of the behavioral paradigm concerning the development of various schools of economic thought, as well as a comparative analysis of the research methods. The methodological foundation of this work is based on the principles of institutional economic theory, the principle of historicism, and the methods of comparative analysis. The article examines the key stages in the development of behavioral economics, investigates the contributions of representatives from neoclassical synthesis, new institutionalism, and evolutionary economic theory to the advancement of the behavioral approach,

and analyses the characteristics of applying behavioral models in the study of the labor market, unemployment, and public choice. It demonstrates that the evolution of behavioral economics has fostered the establishment of an interdisciplinary approach to the investigation of economic behavior and has solidified the behavioral paradigm as one of the leading directions in contemporary economic science.

Keywords: behavioral economics, mainstream, institutional economics, unemployment, institutions, human capital, public choice

Funding: This research received no external funding.

For citation: Degtyarev, A.N. (2026). The history of economics "with a human face": the evolution of behavioral doctrine. *Economics of Science*, 12(2), 71–83. EDN: TVVMLJ

ВВЕДЕНИЕ

Античный философ V в. до н.э. Сократ, следуя принципам антропоцентрической философии, утверждал, что «человек есть мера всех вещей», и похоже, за 25 веков в мире мало что изменилось. Множество социальных и гуманитарных наук на протяжении этого времени стремились разобраться в этом сложном феномене, в том числе и экономическая теория, для которой важно исследование экономического поведения человека.

Экономическая теория имеет ряд ключевых методологических принципов – корпус исходных предпосылок, которые определяют параметры рынков, поведение экономических агентов и их рефлексию в условиях эндогенных и экзогенных воздействий. Три парадигмы современной экономической науки формируют современный экономический мейнстрим: неоклассический синтез, неoinституционализм и эволюционная теория. В неоклассике главный объект исследования – это рациональный агент, а предмет исследования – поведение агента на рынке; в институциональной теории, соответственно, – институты и поведение агентов в институциональном поле; в эволюционной теории – популяция агентов и их поведение в контексте эволюции институциональной среды. Поведенческая экономическая теория, не претендуя на синтезирующую миссию в части методологических основ трех основных направлений экономической науки, использует их, дополняя методологией гуманитарных и обществоведческих наук – психологии, логики, политологии.

Принцип индивидуализма в поведении человека, как свидетельствуют историки науки, сформулировал еще Адам Смит, который, описывая экономического агента, отмечал:

«преследуя свой собственный интерес, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится к этому» (Смит, 1962, с. 332). Этот дуалистичный и кажущийся первоначально достаточно двусмысленным подход, на протяжении двух с половиной столетий стремились интерпретировать многие экономисты, а также применить его для описания моделей рыночной экономики, где взаимодействуют два антипода – продавец и покупатель, ориентированные, согласно смитианской логике, на достижение диаметрально противоположных целей.

При этом ученые-исследователи поведенческой экономики, принимая во внимание, что для экономики в целом важно достижение указанными акторами консенсуса или, как минимум, компромиссного решения, стремятся не только преодолеть редукционистский подход в оценке рыночной рефлексии, но и использовать для анализа поведения человека в условиях рынка методологию других социогуманитарных наук. В итоге, появление вербально-логических поведенческих парадигм, учитывающих «человеческий фактор» в рыночных моделях, расширило возможности экономической науки в исследовании проблем экономического роста, безработицы и общественного выбора.

Таким образом, исследования в области поведенческой экономики становятся особенно важными и актуальными не только с точки зрения оптимизации трансакционных издержек в условиях турбулентности рынков, но и с точки зрения понимания глубинных факторов экономического развития в глобальных координатах многополярного мира. Актуальным ответом на указанные вызовы должны стать исследования эволюции концептуальных основ и методов исследования различных направлений

поведенческой экономики, чему и посвящена данная статья.

Целью исследования является ретроспективный анализ эволюции поведенческой парадигмы в экономической науке, а также выявление особенностей применения различных методологических подходов к исследованию экономического поведения человека.

Для достижения поставленной цели целесообразно решить следующие задачи: раскрыть теоретико-методологические предпосылки становления поведенческой экономики; проанализировать вклад ведущих научных школ и отдельных исследователей в развитие поведенческой доктрины; исследовать особенности проявления поведенческих моделей на рынке труда и в сфере занятости; рассмотреть роль институтов в формировании экономического поведения и общественного выбора; определить место поведенческой экономики в структуре современной экономической науки.

Теории и методы

Эволюция научных знаний о поведении человека в экономике и социуме имеет свою историю. Российский экономист А.Н. Нестеренко по этому поводу писал: «В первоначальных версиях неоклассической теории, наиболее полно представленных А. Маршаллом и английскими теоретиками его круга в конце XIX – начале XX вв., нет ни общества, ни государства, ни культуры. В условном мире...экономика сведена к взаимодействию атомарных субъектов, стремящихся максимизировать индивидуальную полезность в условиях ограниченных ресурсов» (Нестеренко, 2001, с. 11).

В то же время, один из современников Маршалла и теоретиков маржинализма, английский экономист Артур Пигу в начале XX в. уже обратил внимание на асимметрию рынка и несправедливость распределения доходов при капитализме, влияющую на поведение людей труда в экономической и социальной сферах. Об этом же писали Карл Маркс, Торстейн Веблен, а позднее – Джон Кеннет Гелбрейт. Говоря, в частности, о марксизме, А.Н. Нестеренко считал, что его главная заслуга заключается именно «в понимании глубинной зависимости между собственно экономическим

поведением человека и социальными отношениями» (Нестеренко, 2001, с. 7).

По мнению Р. Нуреева, у истоков социально-ориентированной теории потребления, связывающей экономическое поведение человека с его культурой, стоял основоположник институциональной теории Т. Веблен, считавший, что «экономический интерес сопровождает всю жизнь человека; будучи частью жизненного пути, он пронизывает и процесс культурного развития» (Веблен, 2007, с. 28).

В 1930-х гг. английский экономист Лайонел Ч. Роббинс, говоря об экономической науке, также утверждал, что она должна быть направлена на изучение человеческого поведения (Роббинс, 1993, с. 18). Вместе с тем поведенческая экономическая теория, как научное направление, зародилась только в 1950-х гг., а ее основоположником считается американский экономист, социолог и педагог Герберт Саймон, опубликовавший в 1947 г. книгу «Административное поведение» («Administrative Behavior»), признанную классикой поведенческой теории. После этого прошло еще 30 лет, прежде чем Г. Саймону в 1978 г. была вручена Нобелевская премия «за новаторские исследования процесса принятия решений в экономических организациях».

В последующие десятилетия поведенческая экономическая теория получила дальнейшее развитие, а один из ее ведущих представителей, ученый Чикагской школы экономики Гэри С. Беккер, был удостоен Нобелевской премии по экономике (1992 г.). К тому времени он опубликовал ряд фундаментальных работ, посвященных проблемам экономического поведения людей в зависимости от жизненных ситуаций, вызванных социальными эффектами, – в политической сфере, области экологии среды, семейных отношениях, сфере здоровьесбережения и иных (Беккер, 1993).

При этом оказалось, что иногда люди принимают решения, прямо противоположные максимальной экономической выгоде, но приносящие им моральное или эстетическое удовлетворение, разделяя таким образом выгоду на экономическую и социальную составляющие, каждая из которых является для них значимой. Стало ясно, что абстрактный агент,

принимающий решение исключительно на основе максимизации своей экономической выгоды – это скорее фантом, связанный с искусственным обществом времен классической политэкономии и зарождения рынка, не имеющий ничего общего с человеком XX–XXI в., живущим в неоднородном социуме в условиях турбулентной экономики.

В научной литературе подобные подходы первоначально получили название «экономического империализма», вторгающимися в несвойственную для экономистов сферу социальных отношений, поэтому потребовалось еще примерно четверть века, прежде чем исследователи поняли, что это и есть реальный мир человека/актора с его сложными и противоречивыми мотивациями, а социальные процессы в обществе тоже имеют экономическое измерение и, наоборот, экономические процессы имеют социальные последствия. В результате, на основе междисциплинарного подхода, объединяющего экономику и социологию, были разработаны экономические методы социального анализа, что послужило основой для формирования научного направления «экономическая социология». Междисциплинарный подход с привлечением в экономический анализ социогуманитарного контекста, помимо традиционного для институционалистов исторического фона эволюции, оказался продуктивным, поскольку позволил объяснить многие процессы в экономике, в частности, с точки зрения психологии поведения человека в обществе.

Вместе с тем в целом «человеческий фактор» стал признанным методологическим принципом экономической теории лишь в 1990-х гг. Именно тогда Нобелевский комитет активно поддержал данное направление, вручив в течение десяти лет ряд премиальных наград представителям поведенческой экономики, а также других научных направлений, достигших определенного прогресса в исследовании проблем безработицы как важного индикатора поведенческой модели агентов. В эти годы Нобелевские премии за развитие поведенческой теории получили Рейнхард Зельтен (1994); Амартья Сен (1998); Джордж Акерлоф, Майкл Спенс, Джозеф Стиглиц

(2001); Дэниэл Канеман и Вернон Смит (2002); Роберт Ауманн, Томас Шеллинг (2005).

Не случайно Нобелевская премия, полученная Д. Канеманом и В. Смитом «за интеграцию результатов психологических исследований в экономическую науку, прежде всего в области суждений и принятия решений в условиях неопределенности» была расценена мировым научным сообществом не просто как научный вызов гуманитарных наук «экономическому империализму», а как объективное признание междисциплинарного метода исследования высокопродуктивным, а доктринальные основы теории поведенческой экономики – частью мейнстрима XXI в. При этом эмпирические результаты эксперимента, проводившегося В. Смитом в контексте указанного метода, обеспечили не только верифицируемость теоретической модели, но и были признаны своеобразным эталоном системного экономического анализа больших данных. Методологической основой этих работ стала новация Дэниела Канемана, проводившего исследования совместно с другим выдающимся когнитивным ученым-психологом Амосом Тверски, ставшая классикой научного анализа. Она заключалась в построении аксиоматичных моделей рыночных предпочтений не на теоретических конструкциях, а напротив – «от наблюдаемых особенностей поведения – к его формальному описанию и затем – к аксиомам» (Белянин, 2003, с. 10). Ученые доказали, что предположение о полной рациональности индивида – лишь частный случай общей картины, и принимаемые им решения и действия ведут к субоптимальным последствиям.

Фундаментальный характер в ходе исследований ряда ученых приобрела трактовка человеческого капитала как экономической категории, во многом определяющей не только поведение человека в обществе, в том числе в рамках экономической деятельности, но и саму экономику, ее эволюцию в формате «экономики знаний» (Becker, 1964). Человеческий капитал, при всем множестве имеющихся пояснений, можно определить в контексте нашей исследовательской задачи как социально-интеллектуальную основу поведенческой модели индивида – субъекта экономической

деятельности. Очевидно, что чем выше индекс человеческого потенциала, тем более продуктивной будет эта деятельность в условиях разделения труда, причем, на этом фоне соотношение между рутинной и творческой или предпринимательской активностью будет сдвигаться в сторону последней. Этот принцип хорошо иллюстрирует поведенческую модель, присущую человеку творческого типа, и часто встречающуюся в научной среде. Анализируя практическую ситуацию на рынке труда, где присутствуют творческие, креативные личности, российские ученые А. Бузгалин и А. Колганов считают, что «собственник капитала может вступить с таким творческим работником в фактическое соглашение о разделе части прибыли, добиваясь подчинения творческого труда капиталу на базе не экономического принуждения, а компромисса. Здесь и кроется реальная экономическая подоплека концепции «человеческого капитала» (Бузгалин & Колганов, 2006, с. 132).

Й. Шумпетер обосновал влияние экономических обстоятельств и неординарных черт характера на поведение особого психотипа человека – инноватора и предпринимателя, а Т. Веблен, напротив, дал критическую характеристику представителям «праздного класса» – капиталистам, которые, по мнению его оппонента, английского философа Герберта Спенсера, являвшегося апологетом теории социального дарвинизма, объективно «обладают превосходством» по отношению к другим людям.

Профессор Уильям Г. Самнер, последователь Г. Спенсера, применял аналогичную логику естественного отбора в отношении бедных слоев населения, рассматривая нищету как их естественное состояние. Дистанцируясь от такой биологической модели социального дарвинизма, экономическая наука определяет вместе с тем, что каждому психотипу присуща своя жизненная установка, собственное восприятие институтов общества и свойственная только ему модель поведения.

Поскольку все население – неоднородно, Ю. Ольсевич, к примеру, определяет четыре поведенческих психотипа людей, обладающих определенными устойчивыми наклонностями:

индивидуалистскими; социалитарными; творческими-креативными и средневзвешенными. Говоря о роли психологии в изучении экономических процессов, ученый утверждает: «Реалистичная модель человеческого поведения, опирающаяся на данные психогеномики, психологии и социологии, поможет экономической науке ответить на ряд общих и частных вопросов, в том числе: как связаны межстрановые различия в структуре, уровне и темпах экономического развития с различиями в национальной психике и сглаживаются ли различия процессами глобализации» (Ольсевич, 2007, с. 32).

Подобная научная позиция соответствует и концепции перуанского ученого Эрнандо де Сото, объясняющего различия экономик развитых, развивающихся и отсталых стран институциональными особенностями в экономике и социальной сфере (Сото, 1995). Карл Маркс отмечал различия между «азиатским способом производства» и европейским, основанные на различных моделях института собственности и мотивации труда при индивидуалистской и общинной модели производственных отношений.

Теория институциональных матриц (триплекс экономических, социальных и политических институтов общества), идею которой сформулировал Д. Норт (Норт, 1997), показывает, что поведение человека в экономической сфере и общественной жизни в рамках общества коммунитарного типа чаще всего ориентировано на коллективные интересы, эгалитаризм, более привержено институциональным требованиям порядка и дисциплины, а оппортунизм имеет, скорее всего, не экономическую, а ментальную основу. Академик Л.И. Абалкин о подобной поведенческой модели писал: «Для российской школы экономической мысли характерно признание примата общего, народно-хозяйственного подхода над деятельностью и мотивацией индивида» (Абалкин, 2003, с. 19). Российские ученые Н. Кондратьев и А. Чаянов также отмечали эти особенности социального и кооперативного характера в деятельности россиян, а в советское время этой проблематикой активно занималась социологическая школа социолога и экономиста, академика РАН

Т.И. Заславской, системно исследовавшей влияние общественных институтов на поведение людей (Заславская, 2004).

К действиям агентов относится и их участие в институциональном строительстве, о чем пишет российский ученый, автор теории трансформации институтов, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер. По его мнению, участие агентов в институциональной динамике заключается в следующем: «осознание потребности в институте; формулирование его сущности; продвижение (включая агитацию, лоббирование и т.п.); исполнение; поддержание... Процессы формирования институтов и институциональной диффузии существенно зависят от того, к какому типу – homo economicus или homo institutus – относится наиболее многочисленная или наиболее влиятельная часть общества» (Клейнер, 2005, с. 83–84).

Особым направлением экономической теории считается теория игр, которая благодаря трудам ученых, также отмеченных Нобелевскими премиями, позволила расширить горизонты исследований в области принятия индивидами решений в самых разнообразных жизненных ситуациях: на рынке труда и на финансовой бирже; в семейных делах и в процессе общественного выбора; в стрессовой ситуации и в состоянии эйфории от успеха и иных. В частности, Нобелевскими премиями были отмечены Дж. Харшаньи, Дж. Нэш и Р. Зелтен (1994 г.); Р. Ауман и Т. Шеллинг (2005 г.); Л. Шепли и Э. Рот (2012 г.). Так, к примеру, Р. Зелтен в результате экспериментов, построенных на игровых моделях поведения участников, доказал триединую концепцию принятия решений – на основе привычек, воображения и логического суждения, при этом фактор ожидания максимизации полезности в данном случае не является определяющим (Зелтен & Харшаньи, 2001). В рамках этих исследований было объяснено и так называемое «нерациональное поведение» (с точки зрения индивидуалистского подхода), обусловленное социальными мотивами (альтруизмом, меценатством и другими причинами) и относимое к категории «социальных предпочтений». Количественную оценку этому фактору в поведении человека

удалось реализовать также с помощью теории игр – одного из современных направлений прикладной математики, имеющих целью исследования стратегических предпочтений и их возможных исходов. Об этом подробно пишет в своей книге «Эволюция и теория игр» ученый, математик, экономист, биолог и генетик Джон Мейнард Смит.

Труд и безработица в контексте поведенческой модели

Поведение экономических агентов на рынке труда отражается в показателях безработицы. Неслучайно представители неокейнсианской теории, в частности нобелевский лауреат 2001 г. Джордж Акерлоф, в своих исследованиях макроэкономических процессов уделяет пристальное внимание вопросам выбора, поскольку с ними напрямую связаны проблемы безработицы и бедности, а также кредитно-финансовые ловушки для населения. Акерлоф доказал, что ключевым фактором, неизбежно влияющим на экономическое поведение агентов, является асимметрия информации, приводящая, в частности, к вынужденной безработице, убедительно объяснив которую до него не могли (Акерлоф, 2010). Одним из следствий этого явления, как показали психологические и социологические эксперименты Акерлофа, становится оппортунистическое поведение работников, не компенсирующих свою повышенную зарплату соответствующим уровнем производительности труда на фоне вынужденной безработицы на рынке трудовых ресурсов, и приводящее в итоге к снижению экономической эффективности хозяйствующих субъектов.

Проблему безработицы в своих исследованиях рассматривали и либеральные экономисты-неоклассики, нобелевские лауреаты Эдмунд Фелпс (2006) и Милтон Фридмен (1976). Концепция экономических ожиданий Фелпса не решает проблему безработицы, а лишь способствует большему пониманию определенных макроэкономических процессов на рынке труда и капитала во взаимодействии государства, бизнеса и личности. Поэтому в поле зрения ученого находятся структурная безработица, мобильность трудовых

ресурсов, механизмы формирования оплаты труда и другие процессы. Так, несмотря на то что между безработицей и инфляционными процессами существует прямая зависимость, ученый пришел к выводу о том, что в любой рыночной экономике имеет место некоторая норма безработицы, не имеющая критического влияния на инфляцию и не требующая агрессивного вмешательства государства (Phelps, 1970). Другой сторонник рыночных регуляций, автор современного монетаризма Милтон Фридмен, пришел к аналогичным выводам относительно естественного уровня безработицы, исходя из анализа движения и отдачи финансового капитала на уровне макро- и микроэкономики, где рынок труда рефлексирует в зависимости от эффективности бизнеса или монетарной политики государства (Фридмен, 1977).

В 1995 г. Нобелевская премия была вручена американскому экономисту Роберту Лукасу «за развитие концепции рациональных ожиданий» рыночных агентов не только в долгосрочной (Фелпс, Фридмен), но и в краткосрочной перспективе, поскольку рынок трудовых ресурсов оказался не просто индикатором финансово-экономического благополучия государства, но и тонким инструментом его настройки, учитывающим любые сбои или ошибки системы. Лукас, посвятивший свои работы исследованию макроэкономики в рамках теории несовершенной информации, был убежден, что в данной сфере важен конструктивный диалог между монетаристами и кейнсианцами, предлагающими различные подходы в решении комплексной проблемы «безработица – инфляция» (Лукас, 2000) (подобная научная дискуссия давно идет в современной России). Можно предположить, что, если бы в 1930-е гг. теории Фелпса-Фридмена-Лукаса были уже известны, США могли бы избежать Великой депрессии и ее разрушительных последствий.

Джозеф Стиглиц, нобелевский лауреат 2001 г., получивший премию вместе с Дж. Акерлофом и М. Спенсом «за анализ рынков с асимметричной информацией», рассматривал безработицу как самый серьезный «провал рынка», предполагая при этом, что она может быть лишь частью более

масштабных социально-экономических проблем. В этой связи одна из его книг получила название «Великое разделение. Неравенство в обществе, или что делать оставшимся 99% населения?». Кроме того, показательно, что Стиглиц, жестко критикуя рыночный фундаментализм и методы международных организаций, являющихся драйверами глобализации (МВФ, ВТО, ВБ), в своей книге «Глобализация: тревожные тенденции», опубликованной в 2002 г., один из ее разделов назвал: «На пути к глобализации с человеческим лицом», подчеркивая тем самым важность переноса целеполагания мирового сообщества с экономического роста на человеческое развитие и общественное благосостояние.

В 2010 г. Нобелевский комитет вручил премию Кристоферу Писсаридесу, Питеру Даймонду и Дейлу Мартенсену «за исследование рынков с моделями поиска». Анализ показывает, что значимость работы К. Писсаридеса и его коллег обусловлена не только тем, что им удалось объяснить изменение характера долгосрочной безработицы в условиях разнонаправленной динамики экономического роста или рецессии, но и описать универсальную модель поиска в условиях неполноты информации на любом рынке спроса и предложения. Предметом исследований К. Писсаридеса, П. Даймонда и Д. Мартенсена изначально была дилемма «безработица – трудовые вакансии» на конкурентных рынках, описываемая кривой Бевериджа, когда одни затрачивают ресурсы для поиска нужной работы, а другие – подыскивая нужного работника. Результатом научного сотрудничества ученых стала DMP-модель циклического поиска, описывающая поведение участников рынка труда и макроэкономические последствия этих трансакций в форме фрикционной безработицы. В итоге указанный эффект проявляется в форме краткосрочной безработицы, вызванной поиском работы по разнообразным личным причинам, объяснял наличие безработицы даже в период растущей экономики, сопровождающейся повышенным спросом на трудовые ресурсы. Практическим результатом данной теории стало ее использование рядом стран при разработке государственных

мер регулирования рынка труда. Однако для российского рынка труда, около 60% которого составляют работники бюджетной сферы, государственных корпораций, сельского хозяйства и индивидуальные предприниматели, данная модель ограниченно применима, например, в сфере предпринимательства и услуг, объем которых в стране неуклонно растет.

Поскольку финальной стадией выбора и действий агента на рынке труда является трудовой договор или контракт с работодателем, эта дефиниция имеет решающее значение в поведенческой модели рыночных коммуникаций, а потому – представляет для экономической науки серьезное значение. Свидетельством этого является присуждение Нобелевской премии в 2016 г. представителям неoinституциональной теории – Оливеру Харту и Бенгту Хольстрему – «за вклад в теорию контрактов». Главной заслугой упомянутых ученых стала разработка научной концепции неполных контрактов, позволившая объяснить многие негативные эффекты трудовых отношений на рынке: растущие трансакционные издержки; оппортунистическое поведение работников; правовые коллизии, имеющие место во взаимоотношениях между работником и работодателем и другие проблемы. Поскольку контракты отражают правовые и институциональные отношения между участниками экономической деятельности, в условиях неполноты информации на них влияют как общественные институты (законы, нормы, правила, профсоюзы, отношения собственности и иные), так и психофизиологические особенности акторов – носителей исторических и культурных традиций народа, а также личностных особенностей характера.

Актуальность исследований проблем бедности, являющейся следствием длительной безработицы и затрагивающей судьбы сотен миллионов человек, не вызывает сомнений. Это подтвердил и Нобелевский комитет, вручивший в 2019 г. премию экономистам Абхиджиту Бенерджи и Эстер Дюфло, которые более десяти лет проводили полевые исследования этой проблемы в различных регионах мира (Индия, Кения, Чили, Индонезия и других

странах). Итогом этой масштабной работы стал экономический анализ социальных эффектов различных форм государственной политики и методов ее реализации на практике в условиях жизни людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, и чаще всего не имеющих даже начального образования.

Одним из наиболее ярких представителей поведенческой экономической теории также считается нобелевский лауреат 2015 г. Ангус Дитон, награжденный «за вклад в анализ потребления, бедности и благосостояния», разработавший экономическую модель спроса и поведения потребителей в условиях социального и экономического неравенства. Дитон даже предложил концепцию «логарифма счастья», согласно которой ощущение удовлетворенности жизнью достигается, если в семье из четырех человек доход составляет не менее 75 тыс. долл. в год, поскольку при меньшем доходе возникают семейные и бытовые проблемы, а при большем – пропадает стимул ожидания счастья (Дитон, 2016).

Институты и общественный выбор

Вторая половина XX в. стала периодом активного развития неoinституционализма отчасти потому, что данное направление интегрировало общественные институты в модели теории общественного выбора, построенные в рамках методологии неоклассического синтеза. Как отмечает А.Н. Нестеренко, «институционализм сумел связать фундаментальные понятия экономической теории с социально-экономическим поведением человека в реальной жизни» (Нестеренко, 2001, с. 13).

В рамках теории общественного выбора, закрепившейся в экономической науке еще в 1970-е гг. благодаря трудам нобелевского лауреата 1972 г. Кэннета Эрроу, была сформулирована «теорема невозможности», вводящая в общественные отношения ряд принципиальных взаимоисключающих ограничений, делающих достижение удовлетворяющего большинство выбора невозможным или недостижимым. Такой вывод, распространенный на сферу общественного выбора и общественного благосостояния, был воспринят

многими исследователями как свидетельство существенных ограничений существующих процедур коллективного принятия решений. Показательной в этом отношении стала фраза экономиста Уильяма Баумоля, сравнившего экономику благосостояния (Welfare Economics) с некрологами.

Теория общественного выбора (Public choice Theory), получившая дальнейшее развитие в исследованиях нобелевского лауреата 1986 г. Дж. Бьюкенена и Г. Таллока, ввела в научный оборот анализ поведения экономических агентов, участвующих в общественно-политических процессах, в рамках модели «политика как обмен». Исследуя процессы прямой и представительной демократии, ученые пришли к выводу о том, что решения, принимаемые большинством голосов, соответствуют выбору так называемого «медианного человека» – среднестатистического избирателя, определение характеристик которого представляет не только научный, но и общественно-политический интерес (Бьюкенен, 2004). При этом часть индивидов, чьи предпочтения отклоняются от медианного значения, остаются неудовлетворенными принятым в итоге решением.

Человеческие ценности в многогранной архитектуре рыночной экономики стали референсом исследовательских работ нобелевского лауреата 1998 г., индийского ученого-экономиста Амарты Сена в области теории общественного выбора и экономической теории благосостояния. Исследования ученого способствовали углубленному пониманию проблем и понятий благополучия разнородного общества; дифференциации категории бедности; социальной ценности общественных благ (природных, экологических и социальных); общественного выбора различных категорий населения, обладающих различным социальным статусом, уровнем доходов, культурно-этических устоев и жизненных ценностей. В фундаментальной монографии «Коллективный выбор и общественное благосостояние» (Sen, 1970) А. Сен включил в изучение процедур социального выбора агентов межличностные сравнения по принципу «все или ничего», как действующий механизм формирования

индивидуальных предпочтений, которые позволяют принять непротиворечивые решения, не нарушая каноны теоремы Эрроу. Этот принцип был признан универсальным инструментом для решения казавшейся ранее неразрешимой проблемы общественного выбора и благосостояния.

Значительный вклад в развитие теории общественного выбора внесли ученые-институционалисты, в том числе Дж. Ходжсон, который характеризует институты следующим образом: «мы можем определить институты как систему устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия» (Ходжсон, 2007, с. 28). Согласно этой теории, институты дуалистичны по своей природе: они существуют в двух измерениях: «вовне» – в обществе, и «внутри нас» – как внутреннее правило поведения, обеспечивая тем самым связь между реальным и идеальным.

Анализируя поведенческую модель индивида, Дж. Ходжсон также отмечает ее дуализм, выделяя две автономные категории: инстинктивное непреднамеренное поведение и «интенциональное» поведение, предполагающее сознательную рефлексию индивида на институциональные установки и нормы (экономические, юридические, социальные, культурные и другие). При этом мультипликация интенционального поведения (систематические «регулярности») в общественной среде способна сформировать платформу общественного соглашения, чем активно пользуются сегодня политики и общественные организации.

Регулярно воспроизводимые модели поведения могут также сформировать у человека привычки, которые, по Ходжсону, представляют собой «склонность обращаться к ранее опробованным мыслям или поступкам, спровоцированная неким подходящим стимулом или контекстом» (Ходжсон, 2007, с. 34). Однако, необходимо разграничивать понятия привычки и поведения: укоренившаяся привычка часто становится хорошим инструментом воздействия для политтехнологов, манипулирующих общественным мнением в политических интересах, добиваясь нужного им интенционального поведения людей.

Говоря о социальной природе поведенческой модели людей на рынке, следует учитывать, что люди не всегда делают выбор в пользу социально- и позитивно ориентированных действий, имеют место и диаметрально противоположные формы поведения. Речь идет о «нецелевом использовании» институтов, как определяет это явление Л. Полищук: «институты могут быть использованы нецелевым образом, когда мотивы и характер обращения к ним имеют мало общего с предполагаемым назначением и смыслом данных институтов» (Полищук, 2008, с. 28). Примерами такого поведения являются случаи, когда акторы стремятся, используя институциональные нормы, скрывать свои предосудительные, с точки зрения общественной морали, неблагоприятные поступки, или сделать источником эксклюзивного извлечения ренты для себя лично или (преступной) группы лиц, в ущерб обществу. На практике к таким действиям относятся коррупция (очень широкий спектр проявления которой приводится в УК РФ), казнокрадство (использование бюджетных или общественных финансовых средств в корыстных целях), сговор (например, картельный), или сознательно организованное преступление, наносящее ущерб обществу или отдельным гражданам. Все это признаки социальной деградации общества, глубина которой зависит от множественности фактов проявления девиантного поведения субъектов экономической деятельности и негативных последствий экономического и социального характера.

Всякое девиантное поведение может оказаться случайностью, однако, когда оно повторяется и мультиплицируется, оно приобретает системный характер, поскольку систематические «случайности» находят прикрытие в институциональных паттернах. Оппортунизм – одна из поведенческих моделей в форме нецелевого использования институциональных норм, которая по О. Уильямсону, означает «следование своим интересам, в том числе обманом путем».

Наиболее часто встречающимся примером нецелевого использования институтов является коррупция, а наиболее опасной, с точки зрения возможных масштабных последствий,

формой – «захват» институтов и подчинение их функционала интересам узкого круга лиц, и особенно это опасно, когда речь идет об институтах государственной власти и управления. Мировой истории XX в. известны такие примеры – военные хунты в странах Латинской Америки, Африки и Юго-Восточной Азии, которые, помимо масштабных кровавых последствий установления неограниченной власти, в экономическом плане имели целью извлечение чрезмерной ренты от использования общенациональных ресурсов в ущерб общественному благосостоянию.

В новейшей истории России к подобным формам нецелевого использования институтов власти может быть отнесен «парад суверенитетов» 1990-х гг., а также приватизация государственных предприятий различного профиля, проводившаяся в условиях несовершенства законодательных норм в области экономики и правоотношений, что создавало возможности для подчинения институтов интересам отдельных групп.

Результат поведения и действия людей, руководствующихся мотивами неэкономического характера, можно квалифицировать как их социальный капитал, являющийся основой формирования гражданского общества. Институты гражданского общества создаются в странах, законодательно защищающих деятельность негосударственных организаций, и как правило, нацелены на достижение консенсуса между государством и обществом (общественный договор), а также на создание партнерских отношений между различными общественными структурами и политическими партиями в общенациональных интересах. Их создание, основанное на добровольном участии граждан в деятельности общества, мотивировано общностью интересов и сознательным выбором индивидов в пользу социальных интеракций, часто в ущерб собственным экономическим выгодам, в целях создания благ для общества в целом.

Поведение и действия людей становятся следствием их индивидуальной вербально-логической модели, применяемой в конкретной социально-экономической ситуации на основе собственного жизненного опыта, общественной

морали и институциональных ограничений. Это означает, что, согласно теории ограниченной рациональности (Саймон, 1999), люди стремятся поступать рационально, но ограничены возможностями институционального или личного характера.

Так, например, Вернон Смит рациональности экономической (по неоклассике) противопоставляет и экспериментально доказывает принцип принятия решений индивидами на основе рациональности «экологической», под которой ученый понимает морально-нравственные устои, культурные традиции, нормы и правила поведения. Будучи психологом, Вернон Смит, по сути, формулирует основы нового научного направления в рамках поведенческой экономики – «нейроэкономики», изучающей психофизиологические адаптивные особенности работы человеческого мозга при принятии решения, с привлечением опыта, памяти и восприятия.

Не менее известен и другой лауреат Нобелевской премии по экономике 2017 г. Ричард Талер, получивший премию «за вклад в поведенческую теорию», который заключался в описании и доказательстве «эффекта владения», меняющего поведение человека в процессе обмена. По мнению ученого, индивид, владеющий предметом торга, всегда оценивает его выше, чем тот же предмет, если бы ему предстояло его купить. Учитывая этот ментальный поведенческий феномен, Талер обосновывает известный маркетинговый ход, который заключается в большей экономической эффективности при объявлении скидки на товар, нежели прямого снижения цены на этот же товар на равнозначную сумму. Универсальность этого феномена позволила ученому исследовать иррациональное поведение игроков на фондовой бирже, а также обосновать и применить на практике механизм «подталкивания» бизнесменов и политиков к принятию экономически невыгодных, но социально значимых решений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ретроспективный анализ поведенческой доктрины показал, что экономическая наука

прошла большой путь эволюции в оценке роли и места человека в условиях рыночных отношений: от индивидуума, стремящегося исключительно к максимизации прибыли (классическая политэкономия), до актора, участвующего в формировании общественного договора и институтов гражданского общества. Многочисленные исследования, проводившиеся представителями различных школ экономической мысли в XX–XXI вв., показали, что поведение людей в конкретной социально-экономической коммуникативной ситуации определяется их индивидуальной вербально-логической моделью, формируемой индивидом на основе собственного жизненного опыта, общественной морали и институциональных ограничений.

В этой связи «человеческий фактор» стал признанным методологическим принципом поведенческой экономической теории, которая активно использует междисциплинарный подход с привлечением в экономический анализ социогуманитарного контекста, что позволяет объяснить многие процессы в экономике, в частности, с точки зрения психологии поведения человека в обществе. Не менее важным стало признание человеческого капитала в качестве фундаментальной экономической категории, во многом определяющей не только поведение человека в обществе, в том числе – в рамках экономической деятельности, но и саму экономику, ее эволюцию в формате «экономики знаний».

Таким образом, эволюция поведенческой доктрины и фундаментальные научные достижения теоретического и прикладного характера в указанной предметной области, полученные в том числе целым рядом нобелевских лауреатов, закономерно вывели поведенческую экономику в число ведущих направлений современной экономической теории.

Конкурирующие интересы

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Competing Interests

The author declares no conflict of interest.

Список литературы / References

1. Абалкин, Л.И. (2003). В поисках самоопределения российской школы экономической мысли. В *Очерки истории российской экономической мысли*. Наука.
Abalkin, L.I. (2003). In search of self-determination of the Russian school of economic thought. In *Essays on the history of Russian economic thought*. Nauka. (in Russian)
2. Акерлоф, Дж., & Шиллер, Р. (2010). *Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма*. Юнайтед Пресс. EDN: QXZZIH
Akerlof, J., & Shiller, R. (2010). *Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. United Press. EDN: QXZZIH (in Russian)
3. Беккер, Г.С. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение. *THESIS*, (1), 24–40.
Becker, G.S. (1993). Economic analysis and human behavior. *THESIS*, (1), 24–40. (in Russian)
4. Белянин, А. (2003). Дэниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности). *Вопросы экономики*, (1), 4–23. EDN: PJEQLJ, <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-1-4-23>
Belyanin, A. (2003). Daniel Kahneman and Vernon Smith: Nobel prize for the feeling of reality (economic analysis of human behavior). *Voprosy Ekonomiki*, (1), 4–23. EDN: PJEQLJ (in Russian) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-1-4-23>
5. Бузгалин, А., & Колганов, А. (2006). Человек, рынок и капитал в экономике XXI века. *Вопросы экономики*, (3), 125–141. EDN: JVIYBB, <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2006-3-125-141>
Buzgalin, A., & Kolganov, A. (2006). Human being, market and capital in the 21st century economy. *Voprosy Ekonomiki*, (3), 125–141. EDN: JVIYBB (in Russian) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2006-3-125-141>
6. Бьюкенен, Дж. (2004). Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий. В *Вехи экономической мысли* (Т. 4). Экономическая школа.
Buchanan, J. (2004). Politics without romance: a sketch of positive public choice theory and its normative implications. In *Milestones of economic thought* (Vol. 4). Economic School. (in Russian)
7. Веблен, Т. (2007). Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? В *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. ГУ-ВШЭ.
Veblen, T. (2007). Why is economics not an evolutionary discipline? In *Origins: from the experience of studying economics as a structure and processes*. HSE Publishing house. (in Russian)
8. Дитон, А. (2016). *Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства*. Изд. Института Гайдара.
Deaton, A. (2016). *The great escape: Health, wealth and the origins of inequality*. Gaidar Institute Press. (in Russian)
9. Заславская, Т.И. (2004). *Современное российское общество. Социальный механизм трансформации*. Дело.
Zaslavskaya, T.I. (2004). *Modern Russian society. The social mechanism of transformation*. Delo. (in Russian)
10. Зелтен, Р., & Харшаньи, Д. (2001). *Общая теория выбора равновесия в играх*. Экономическая школа СПбГУ.
Selten, R., & Harsanyi, J. (2001). *The general theory of equilibrium choice in games*. Economic School of St. Petersburg State University. (in Russian)
11. Клейнер, Г. (2005). Эволюция институциональных систем. *Российский экономический журнал*, (4), 78–85. EDN: NSOCWK
Kleiner, G. (2005). Evolution of institutional systems. *Russian Economic Journal*, (4), 78–85. EDN: NSOCWK. (in Russian)
12. Лукас, Р. (2000). Макроэкономика для XXI века. <https://cyberleninka.ru/article/n/2001-02-002-lukas-e-r-ml-makroekonomicheskaya-teoriya-dlya-xxi-v-lucas-e-r-jr-some-macroeconomics-for-the-21-st-century-j-of-econ-perspectives/viewer>
Lucas, R. (2000). *Some macroeconomics for the 21st century*. <https://cyberleninka.ru/article/n/2001-02-002-lukas-e-r-ml-makroekonomicheskaya-teoriya-dlya-xxi-v-lucas-e-r-jr-some-macroeconomics-for-the-21-st-century-j-of-econ-perspectives/viewer> (in Russian)
13. Нестеренко, А.Н. (2001). О чем не сказал Уильям Баумоль: вклад XX столетия в философию экономической деятельности. *Вопросы экономики*, (7), 4–17.
Nesterenko, A.N. (2001). What William Baumol didn't say: The contribution of the 20th century to the philosophy of economic activity. *Voprosy Ekonomiki*, (7), 4–17. (in Russian)
14. Норт, Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. Фонд экономической книги «Начала». EDN: YQDVYE

- North, D. (1997). *Institutions, institutional changes and the functioning of the economy*. Foundation of the Economic Book "Nachala". EDN: YQDVYE (in Russian)
15. Ольсевич, Ю. (2007). Экономическая теория и природа человека: Становится ли тайное явным? *Вопросы экономики*, (12), 27–42. EDN: J1ZOH, <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-12-27-42>
Olsevich, Yu. (2007). Economic theory and human nature: is the mystery revealed? *Voprosy Ekonomiki*, (12), 27–42. EDN: J1ZOH (in Russian) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-12-27-42>
16. Полищук, Л. (2008). Нецелевое использование институтов: причины и следствия. *Вопросы экономики*, (8), 28–44. EDN: J1XHND, <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2008-8-28-44>
Polishchuk, L. (2008). Misuse of institutions: its causes and consequences. *Voprosy Ekonomiki*, (8), 28–44. EDN: J1XHND (in Russian) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2008-8-28-44>
17. Роббинс, Л. (1993). Предмет экономической науки. *THESIS*, (1), 10–23.
Robbins, L. (1993). The subject-matter of economics. *THESIS*, (1), 10–23. (in Russian)
18. Саймон, Г. (1999). Теория принятия решений в экономической теории и в науке о поведении. В *Вехи экономической мысли* (Т. 2). Экономическая школа.
Simon, H. (1999). Theories of decision-making in economics and behavioral science. In *Milestones of economic thought* (Vol. 2). Economic School. (in Russian)
19. Смит, А. (1962). *Исследование о природе и причинах богатства народов*. Наука.
Smith, A. (1962). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Nauka. (in Russian)
20. Сото, Э. де. (1995). *Иной путь: Невидимая революция в третьем мире*. Catallaxy.
Soto, E. de. (1995). *The other path: The invisible revolution in the third world*. Catallaxy. (in Russian)
21. Фридмен, М. (1976). Инфляция и безработица (Нобелевская лекция, 12 декабря 1976 г.). В *Мировая экономическая мысль* (Т. V, кн. 1).
Friedman, M. (1976). Inflation and unemployment (Nobel lecture, December 12, 1976). In *World economic thought* (Vol. V, book 1). (in Russian)
22. Ходжсон, Дж. (2007). Что такое институты? *Вопросы экономики*, (8), 28–48. EDN: JVJATV, <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-8-28-48>
Hodgson, G. (2007). What are institutions? *Voprosy Ekonomiki*, (8), 28–48. EDN: JVJATV (in Russian) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-8-28-48>
23. Becker, G.S. (1964). *Human capital: A theoretical and empirical analysis*. Columbia University Press.
24. Phelps, E. (1970). *Microeconomic foundations of employment and inflation theory*. W.W. Norton & Company
25. Sen, A. (1970). *Collective choice and social welfare*. Holden-Day.

Информация об авторе

Дегтярев Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор, вице-президент Академии наук Республики Башкортостан, член-корреспондент АН РБ, Академия наук Республики Башкортостан (Российская Федерация, 450008, Уфа, Кирова, д. 15; e-mail: aleks-degt@yandex.ru).

Author

Alexander N. Degtyarev, Doctor of Economics, Professor, Vice-President of the Academy of Sciences of the Republic of Bashkortostan, Corresponding Member of the Academy of Sciences of the Republic of Bashkortostan, Academy of Sciences of the Republic of Bashkortostan (15 Kirova St., Ufa, 450008, Russian Federation; e-mail: aleks-degt@yandex.ru).

Поступила в редакцию (Received) 26.12.2025

Поступила после рецензирования (Revised) 12.03.2026

Принята к публикации (Accepted) 27.04.2026