

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А. В. Бузгалин¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

И. В. Манахова²

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

И. Н. Молчанов³

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия);

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия)

М. Ю. Павлов⁴

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

А. К. Рассадина⁵

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 330

ЧЕЛОВЕК КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АКТОР: ПОТЕНЦИАЛ ДИАЛОГА ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И СОВРЕМЕННОЙ МАРКСИСТСКОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

В статье проводится сравнительный анализ теории человека в рамках поведенческой экономики и современной марксистской политической экономии. На основе систематизации основных положений данных теорий делается вывод, что при всех принципиальных различиях этих направлений они в разной форме отражают объективные феномены современной экономики, требующие существенной коррекции прежних представлений об «экономическом человеке». Марксистская политическая экономия

¹ Бузгалин Александр Владимирович — д.э.н., профессор, кафедра политической экономии, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: buzgalin@mail.ru, ORCID: 0000-0003-3923-8385.

² Манахова Ирина Викторовна — д.э.н., профессор, кафедра политической экономии, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: manakhovaiv@mail.ru, ORCID: 0000-0003-3103-4943.

³ Молчанов Игорь Николаевич — д.э.н., профессор, кафедра политической экономии, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; профессор департамента общественных финансов Финансового факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, e-mail: 9392940@gmail.com, ORCID: 0000-0003-4252-2387.

⁴ Павлов Михаил Юрьевич — к.э.н., доцент, кафедра политической экономии, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: 1tm@mail.ru, ORCID: 0000-0001-7416-0558.

⁵ Рассадина Алла Константиновна — к.э.н., с.н.с., кафедра политической экономии, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: rassalla20@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-4995-5129.

с самого начала давала более сложную картину, показывая разнокачественность целей и мотивов деятельности и поведения человека в разных социально-экономических системах. Поведенческая экономика в последние десятилетия также принимает во внимание эти изменения. К таким коррекциям относится, во-первых, междисциплинарный характер изучения человека как экономического актора (поведенческая экономика акцентирует важность диалога с психологией и биологией, марксистская политическая экономия — с социальной философией и социологией). Во-вторых, необходимость учета не только нерациональной составляющей человеческого поведения, но и того, что рациональное поведение может быть ориентировано не только на рыночные цели и ценности. В-третьих, с учетом обострения глобальных проблем оба направления акцентируют необходимость как минимум дополнения прежних целей экономической деятельности (рост прибыли, ВВП) ценностями, связанными с развитием человеческих качеств. При этом в рамках «основного течения» предлагается концепция «инклюзивного капитализма», в рамках современного марксизма — как минимум глубоких реформ. Авторы статьи делают вывод о возможности продвижения стратегии эко-социо-культурно-ориентированного развития на базе диалога названных направлений.

Ключевые слова: человек, поведенческая экономика, политическая экономия, социально-экономическое развитие.

Цитировать статью: Бузгалин, А. В., Манахова, И. В., Молчанов, И. Н., Павлов, М. Ю. & Рассадина, А. К. (2022). Человек как экономический актор: потенциал диалога поведенческой экономики и современной марксистской политэкономии. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, (2), 26–44. <https://doi.org/10.38050/01300105202222>.

A. V. Buzgalin

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

I. V. Manakhova

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

I. N. Molchanov

Lomonosov Moscow State University / Financial University
(Moscow, Russia)

M.Yu. Pavlov

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

A. K. Rassadina

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: E20, E12; E70, E71

HUMAN BEING AS AN ECONOMIC ACTOR: THE POTENTIAL OF A DIALOGUE BETWEEN BEHAVIORAL ECONOMICS AND MODERN MARXIST POLITICAL ECONOMY

The article provides a comparative analysis of human theory within the framework of behavioral economics and modern Marxist political economy. Based on the systematized

main items of these theories, the paper concludes that with all the fundamental differences, these directions reflect in different forms the objective phenomena of modern economics which require significant correction in prior notions of «homo economicus». From the very beginning Marxist political economy would give a more complex picture with the diversity of goals and motives of human activity and behavior in different socio-economic systems. In recent decades behavioural economics has also taken these changes into account. Such corrections include, firstly, the interdisciplinary character of the study of a Man as an economic actor (behavioral economics stresses the importance of a dialogue with psychology and biology, Marxist political economy with social philosophy and sociology). Secondly, it is necessary to account not only for the irrational component of human behavior but also for the rational behavior's orientation not only on market goals and values. Thirdly, taking into account the aggravation of global problems, both directions emphasize the need to add goals and values related to the development of human qualities, to the previous goals of economic activity (profit growth, GDP). At the same time the concept of «inclusive capitalism» is proposed within the «main trend» and at least deep reforms with concern to modern Marxism. The authors draw a conclusion concerning the possibility of advancing the strategy of eco-socio-cultural-oriented development based on the dialogue of the above-mentioned areas.

Keywords: human being, behavioral economics, political economy, socio-economic development.

To cite this document: Buzgalin, A. V., Manakhova, I. V., Molchanov, I. N., Pavlov, M. Yu., & Rassadina A. K. (2022). Human being as an economic actor: the potential of a dialogue between behavioral economics and modern Marxist political economy. *Moscow University Economic Bulletin*, (2), 26–44. <https://doi.org/10.38050/01300105202222>.

1. Введение

Многообразие и противоречивость проявлений последних десятилетий, вплоть до обострившихся гуманитарных проблем в условиях пандемии, высветили многообразие аспектов проблемы человека в экономике. События XXI в. делают все более востребованным взгляд на экономику как пространство, в котором и фирмы, и национальные государства, и международные организации ориентируют принятие решений на достижение не только стоимостных результатов (прибыль, ВВП и т.д.), но и на развитие человека (Шваб, Маллере, 2020, 165; Сен, 2020). Эти постановки отражают объективные требования новых мировых практик, которые обуславливают необходимость если не кардинального пересмотра, то хотя бы глубоких коррекций аксиом «основного течения» экономической теории.

Отвечая на эти вызовы, представители как основного течения, так и гетеродоксальной экономической теории, предлагают существенные коррекции прежних представлений о человеке в экономике. Ниже мы остановимся на сравнительном анализе только двух, наиболее активно разрабатывающих именно данный аспект, ветвей обеих направлений — поведенческой экономики и современной марксистской версии

классической политической экономии. Отметим, что в рамках и «основного течения», и гетеродоксальной теории есть и другие школы, исследующие проблемы человека (посткейнсианство, классический и новый институционализм, эволюционная экономическая теория и др.), но включение их в исследование слишком расширило бы проблемное поле данного текста.

Соответственно, предметом нашего исследования станет не только сравнительный анализ, но и возможное теоретическое сопряжение выводов двух названных теорий в пространстве экономической теории человека и тех практических выводов, которые отсюда вытекают.

2. Методология и разработка проблемы в современной литературе

Как следует из вводных ремарок, подход авторов данной статьи базируется, во-первых, на диалоге двух кажущихся диаметрально различными, но пересекающихся в ряде принципиально важных вопросов направлений экономической теории — поведенческой экономики и современной марксистской политической экономии. Во-вторых, в данной работе применяется междисциплинарный подход, что обусловлено как спецификой предмета исследования, так и междисциплинарностью как принципом исследования, на котором основываются два названных выше направления экономической теории. И первое, и второе в исследовании проблемы человека как актора экономики активно используют разработки в области философии (что более типично для марксизма) и в области психологии (что характерно для обоих направлений).

Сравнительное исследование разработок проблемы человека в поведенческой экономике и марксистской политической экономии конца XX — начала XXI в., насколько нам известно, не стало предметом специальных работ. Мы не ставим своей задачей осветить все аспекты поведенческой экономики и марксистской теории человека как экономического актора — это слишком объемная задача, а ограничимся лишь краткой характеристикой основных блоков работ в рамках названных школ с акцентами на выделенных выше пространствах их схождения и взаимопересечения.

Поведенческая экономика изучает человека, исходя из двойственной природы. С одной стороны, человек — существо биологическое, с другой, человек — существо социальное, включённое в систему общественных (прежде всего, экономических), отношений и норм, институтов и совершающее как рациональные, так и нерациональные действия и поступки. Причем иррациональность является не случайным отклонением, а одной из двух важнейших составляющих экономического поведения человека, которую можно измерить (Kahneman, 1979; 1982; 2011).

Авторы, принадлежащие к данному направлению, разрабатывают различные аспекты нерационального поведения: ограниченная рациональность Г. Саймона (Simon, 1957; 1978), роль эвристик и когнитивных искажений в теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски (Kahneman, Tversky, 1979); влияние неопределенности и риска на принятие решений (Kahneman et al., 1982); ментальный учет Р. Талера (Thaler, 1985); проблемы самоконтроля Г. Шефрина (Thaler, Shefrin, 1981); гиперболическое дисконтирование Д. Лайбсона (Laibson, 1997), предсказуемая и позитивная иррациональность Д. Ариели (Ariely, 2008; Ариели, 2010) и др.

Исходя из названных положений, обосновывается широкий спектр моделей государственной опеки: «асимметричного патернализма» К. Каме-рера и его коллег (Camerer et al., 2003), «либертарианского патернализма» и управляемого выбора Р. Талера и К. Санштейна (Sunstein, Thaler, 2003; 2008), «легкого патернализма» Дж. Ловенштейна, Э. Хэйсли (Loewenstein, Haisley, 2006).

Интерпретируя все это в духе новой институциональной теории, можно сказать, что *нерациональность поведения есть один из важнейших институтов экономики вообще и рыночной, в частности* (последнее — формула авторов статьи).

Внимания заслуживают исследования российских ученых в рассматриваемой области. В работах ученых МГУ имени М. В. Ломоносова показывается, как включение в макроэкономические модели таких поведенческих предпосылок, как «близорукость» потребителей, «животные инстинкты» инвесторов, «эффект заражения», волны оптимизма и пессимизма, делает их более правдоподобными и реалистичными (Никифоров, Антипина, 2016; Миклашевская и др., 2018; Антипина, Миклашевская, 2021). Поведенческая экономика определяется как новый раздел фундаментальной экономической науки, новый тип и стиль научного мышления (Рудакова, 2018). В работах авторов РЭУ делается вывод, что поведенческая экономика может стать новой интеллектуальной платформой научного сообщества (Журавлева et al., 2016). Проблеме поведенческих институтов, патернализма и государственной опеки посвящен ряд публикаций авторов НИУ ВШЭ (Автономов, Белянин, 2011; Капелюшников, 2013).

Марксистская разработка проблемы человека с самого начала носила междисциплинарный характер. Выделим несколько важнейших аспектов этого подхода, используя метод диалектического единства исторического и логического.

Исходный пункт — исследование человека в пространстве социальной философии в ранних работах К. Маркса и Ф. Энгельса — формирует основания для всей последующей марксистской традиции исследования этой проблемы: социально-исторического материалистического видения человека (Маркс, 1955 а; Маркс, Энгельс, 1955).

Собственно политико-экономический взгляд на человека представлен, в первую очередь, в «Капитале» (Маркс, 1955 б) и других работах Маркса и Энгельса, где была развита до теории товарного и денежного фетишизма, а также фетишизма капитала теория экономического человека А. Смита и показаны лежащие в пространстве производственных отношений основания экономических и политических интересов человека как члена определенного класса.

На основе как политико-экономических, так и социально-философских работ марксизма XIX в., в XX и XXI вв. были полнее раскрыты такие важнейшие черты экономического бытия человека как (1) качественное отличие ценностей, мотивов и интересов человека в исторически различных общественных системах; (2) бытие человека, как одновременно продукта и творца истории; (3) обусловленность экономических действий человека всей совокупностью общественных отношений, а не только рынком и др. Эти идеи развиваются в работах марксистов начала XX в. (Граммши, 1991, Лукач, 2003) и особенно активно — в 1960–1970-е гг. (Ollman, 1976; Meszaros, 1970; Сэв, 1972; Зиновьев, 2000; Ильенков, 1991; Батищев, 1969). В XXI в. их дополняют работы, проанализированные в статье «Человек в мире отчуждения: к критике либерализма и консерватизма. Реактуализация марксистского наследия» (Бузгалин, 2018).

Критический анализ некоторых общих проблемных полей и качественных различий и станет основой для дискуссии в основной части текста, к которой мы переходим.

За. Критика *mainstream*'а изнутри: детерминанты поведения, ценности и мотивы в зеркале поведенческой экономики

В неоклассической экономической теории мейнстрима, где постулируются идеальные рынки и совершенная конкуренция, ресурсы ограничены, а человеческие потребности безграничны, доминирует модель *Homo economicus*, основанная на рациональном поведении экономического агента, максимизирующего полезность (выгоду, прибыль), входящую в целевую функцию. Этой конструкции, уходящей корнями к антропологической модели «экономического эгоиста» А. Смита, уже триста лет. Длительное время абстрактная модель репрезентативного (однородного) экономического агента, «идеального» рационального человека, обладающего стабильными, транзитивными предпочтениями, владеющего полной информацией, имеющего неограниченные способности по ее переработке, умеющего количественно оценить всевозможные альтернативы, осуществляющего свободный выбор, руководствуясь собственной выгодой и личным интересом, позволяла объяснять многие процессы и явления.

Однако развитие технологий, экономических отношений и институтов, культуры и — главное — самого человека, уже давно требовало существен-

ного переформатирования этой картины. Обратившие на это внимание исследователи довольно быстро выяснили очевидное: результаты деятельности во многом зависят от неэкономических мотивов, ожиданий, интуиции, доверия, нравственных оснований, отсутствие которых в экономических моделях отдаляет от достоверного устройства рыночной системы. Так возникли основы для развития поведенческой экономики, которая стремится приблизить нас к реальному человеку. «Люди — это одушевленные существа, и траекторию их движения нельзя описать как точную функцию ряда переменных» (Комлос, 2018, 17).

И если в современных условиях большинство теоретических конструкций учитывает *экономическую* мотивацию и *рациональную* деятельность, то изменяющаяся реальность требует включить новые детерминанты в модели экономического поведения человека. Дж. Акерлоф и Р. Шиллер (Akerlof, Shiller, 2009) предлагают дополнить прежнюю схему, во-первых, исследованием *экономических* мотивов и *иррациональных* реакций экономических агентов; во-вторых, изучением *неэкономических* мотивов и *рациональных* реакций; в-третьих, анализом *неэкономических* мотивов и *иррациональных* реакций, что открывает новые возможности для расширения потенциального поля исследований.

Как таковая, поведенческая экономика показывает, что неправомерно отождествлять целевую функцию только с максимизацией полезности и собственным эгоистичным интересом. В реальной жизни экономические агенты руководствуются множеством целей (в том числе альтруистическими, филантропическими и др.), составляющих своеобразный портфель. В условиях кризиса целевая функция корректируется в направлении минимизация рисков. Отсюда «рациональное экономическое поведение, связанное с принятием решений, заключается в *оптимизации портфеля целей*, а не максимизации единственной цели» (Манахова, 2014, 112).

Этот спектр усложнений может быть легко дополнен: достаточно просто выйти за пределы актов купли-продажи и проследить реальную жизнедеятельность людей, чтобы понять, что многозадачность и мультифункциональность современного человека значительно усложняют его роль в информационно-насыщенной экономике. Нарастивание скорости и темпа жизни умножает волатильность, создает неопределенность и снижает предсказуемость. Усиливается ощущение зависимости человека от времени, которое становится лимитирующим параметром принятия решений, предопределяя его потребности и мотивы поведения.

Кроме того, на основе многочисленных эмпирических наблюдений доказывается, что максимизация полезности невозможна по причине ограниченных мыслительных возможностей человека. Люди импульсивны и нетерпеливы, спектр внимания ограничен, мы перегружены информацией, нас детерминирует дефицит времени; неумение взвесить свои возможности, отделить качественную информацию от информационного

шума и т.д., что приводит к неэффективным результатам и систематическим ошибкам.

Следующим шагом стала интеграция экономических и биопсихологических исследований. Новейшие разработки в области нейронауки, когнитивной психологии, геноэкономики позволяют по-новому взглянуть на процесс принятия экономических решений под влиянием психологических особенностей индивида, различных форм *когнитивного, эмоционального, генетического* и т.п. потенциала, которые принадлежащие к неоклассике ученые не могли определить иначе, как новые виды капитала (Camerer et al., 2005; Cesarini et al., 2009). В поведенческой экономической теории скрытые переменные используют для разъяснения таких явлений, как демонстративное потребление, долги по кредитным картам, желание возвыситься перед окружающими, умение взаимодействовать с другими людьми. Ограниченность человеческого знания и когнитивных способностей в принятии рациональных решений является причиной того, что люди в процессе выбора применяют *интуитивный подход*, опираются на привычки, эмоции, собственный опыт, полагаются на эвристики, используют правило «большого пальца».

Важным фактором, перекрывающим стремление к выгоде, является *затратность* максимизации выгодного решения. Разработчики проблем поведенческой экономики на основе экспериментальных исследований (Kahneman et al., 1982) показывают, что отклонения от рационального поведения связаны с психологическими особенностями восприятия, сложностями в оценке абсолютных величин, трудностями выбора из множества параметров продуктов, асимметричностью приобретений и потерь. Специально отметим, что в ходе эксперимента «игры с ультиматумом» доказывается давно известный и без этих экспериментов факт, что люди наделены *чувством справедливости*, а это опровергает важнейшую предпосылку об эгоистической природе человека.

Дж. Акерлоф и Р. Шиллер пытаются выяснить, как человеческая природа, «животный дух», управляют экономикой. По мнению ученых, иррациональное начало имеет пять форм проявления: доверие, представление о справедливости, недобросовестность и злоупотребление, денежная иллюзия, нарративы (истории), которые влияют на принятие решений и усиливают нестабильность экономики (Akerlof, Shiller, 2009). Доверчивые люди часто игнорируют определенную информацию, полагаются на удачу, не раздумывая делают выбор, восприимчивы к историям про достижения других. Большинство решений принимается в условиях неопределенности, когда информация неоднородна и асимметрична, а вероятность положительного исхода неизвестна. Чем выше неопределенность, тем ниже горизонт планирования и значительно выше издержки, тем сложнее сделать рациональный выбор. В этом кроется одна из причин иррационального поведения людей.

Более того, в ситуации неопределенности наблюдается синдром *футурошока* (страха возникновения в ближайшем будущем негативных событий), который проявляется в потере человеком адекватной пространственной ориентировки, в невозможности строить временные транспективы, что приводит к интуитивному страху и немотивированным поступкам (Болотова, 2007, 6–7). Пандемия усилила негативный эмоциональный фон принятия экономических решений. Кризис наложил на противоречия цифровизации, что не добавляет уверенности в будущем: «...информационные технологии способствуют созданию массовых социальных сетей, но они одновременно укрепляют одиночество и снижают человеческое общение, часто заменяя его коммуникацией с роботами. Массовая культура становится все более технологичной и безразличной к душевному настрою простого человека» (Пороховский, 2021, 13).

Таким образом, поведенческая экономика приходит к выводу, что неоклассическая модель экономического человека, построенная на базовых предпосылках по поводу поведения людей и их мотивации, не может полностью объяснить многие реальные процессы в современной экономике, спрогнозировать масштабные кризисные явления и найти пути выхода из них и предлагает включить в модели поведения экономических агентов анализ различных видов иррационального поведения, когнитивно-психологических детерминант, что, по мнению исследователей, значительно расширяет возможности аналитического инструментария и обогащает современную экономическую науку. Еще важнее, что поведенческая экономика начала рассматривать не-рыночные *рациональные* детерминанты человеческого поведения. В этом же направлении, но по иному пути и задолго до поведенческой экономики, пошла марксистская теория и близкие к ней направления экономической теории, социальной философии и материалистической психологии.

3б. Преодолевая рыночноцентричность экономической теории: человек в зеркале марксистской политэкономии

В рамках краткого экскурса в марксистское направление исследования человека мы выделили те реперные точки, которые определяют современное видение человека как актора экономики в рамках рассматриваемой в данном подразделе парадигмы.

Во-первых, достаточно очевидно не только то, что человека как экономического актора должны исследовать представители широкого спектра наук (экономисты, философы, психологи и т.д.), ибо это принципиально междисциплинарная проблема, но и то, что всякое исследование человека, в том числе узкоспециализированное, должно быть одновременно и экономическим, и психологическим, и социологическим (учитывающим со-

циальную страту), и даже философским, учитывающим, например, общий контекст (не)рациональности. Тем более это касается фундаментальных политико-экономических исследований. Этот исходно-междисциплинарный подход, характерный для марксизма с момента его зарождения, сегодня развивается и рядом экономистов-неоклассиков, но иначе.

Во-вторых, исторический подход позволяет нам выделить несколько качественно различных типов человека в его социально-экономическом бытии, качественно различающихся ценностями и мотивами поведения (в частности, труда, принятия решений и др.).

Так, в добуржуазных системах большинство членов общества, принадлежащее к третьему сословию, занятое ручным аграрным трудом, неграмотное и находящееся в положении личной зависимости, было нацелено на рутинное воспроизводство традиции и рассматривало себя преимущественно как часть некоторой корпорации (общины, рода и т.п.) (Гуревич, 1984). Ценности и мотивы деятельности актора рыночной экономики для подавляющего большинства из них были чужды. Этот стандарт жизнедеятельности — не только далекое прошлое: значительное число граждан «периферии», а также мигрантов в странах «центра», воспроизводит именно эту систему ценностей, мотивов и т.д.

В индустриальной рыночно-капиталистической системе формируются иные характеристики человека:

- 1) человек становится придатком машины, функцией индустриальных производительных сил;
- 2) человек рынка — это обособленный частный актор, максимизирующий стоимостные результаты и минимизирующий стоимостные же издержки;
- 3) человек, занимающий качественно различное положение в экономике и обществе, в зависимости от того, в каком качестве он вступает в капиталистическое отношение: в качестве наемного работника или собственника капитала (или того и другого одновременно);
- 4) но одновременно это и потенциальный субъект изменения данной системы — актор реформ и революций (последнее в работах самого К. Маркса относилось только к наемному работнику, в работах его последователей этот тезис был критически развит).

Со второй половины XX в. под влиянием развития качественно новых технологий (на языке марксизма — производительных сил), трансформации экономических отношений (развитие отношений общественного регулирования экономики, производства общественных благ и др.), изменений в социальной структуре («креативный класс», прекариат и др.) происходят трансформации человеческих качеств, формируемых рынком и капиталом: появляется как массовое явление человек, который максимизирует, прежде всего, не вещное богатство, деньги, а нечто качественно иное. Возникает новая, *пострыночная* мотивация. И эта новая мотивация

по преимуществу *рациональна*, она диктуется новым содержанием труда и новыми социально-экономическими отношениями, в которые в массовом масштабе вступает человек начиная со второй половины XX в. Но это другая, нежели у рыночного актора, мотивация.

Прежде чем кратко охарактеризовать эту не-рыночную, но рациональную мотивацию нового человека, сделаем две важные ремарки:

- эти положения развиваются в марксизме на протяжении всего XX в., существенно опередив разработки поведенческой экономики;
- в этом тексте мы не останавливаемся на проблемах природы «реального социализма» — специфике ценностей и мотивации «хомо советикус» посвящено немало работ, в том числе фундаментальная одноименная книга А. Зиновьева (Зиновьев, 2000).

В-третьих, основные детерминанты формирования рациональных в своей основе пострыночных ценностей и мотиваций определяются по мере развертывания объективных трансформаций в технологиях, экономике и социальной структуре.

Выделим основные из них. *Технологическая революция XXI в.* — К. Шваб и Т. Маллере называют ее четвертой промышленной (Шваб, Маллере, 2020).

Творческая деятельность становится все более массовой, затрагивающей до трети населения (Флорида, 2007). А. Фриман определяет ее как «немашинизируемую» (Freeman, 2015), получающую распространение в таких сферах, как высокотехнологичное производство, образование, здравоохранение, управление, наука, культура, искусство и др. При этом важно помнить, что творческая деятельность обладает фундаментальным свойством самомотивации. В той мере, в какой труд становится творческим, он из обременения превращается в потребность, в ценность. Включенный в творчество человек максимизирует... труд. И это совершенно рациональное действие, объективно детерминированное содержанием деятельности. Более того, для творческого процесса характерно снятие границы между свободным и рабочим временем. Это примеры генезиса иной, чем у рыночного актора, рациональности.

Социальные ограничения рынка и развитие общедоступных, бесплатных для пользователя благ. Сферы образования, здравоохранения, культуры и др., в которых работники получают доходы из общественных источников (бюджета, специальных фондов и др.), создают общественные блага, которые потребители получают бесплатно. Массовое развитие в условиях пандемии (и не только) бесплатного, добровольного труда волонтеров и многие другие практики показывают наличие пока узкого, но устойчиво воспроизводимого, пространства с иной, нежели рыночная, но в полной мере рациональной деятельности, диктуемой объективными материальными социально-экономическими отношениями солидарности и труда,

ориентированного на создание общественного (а не частного) блага. Отметим, что некоторые из этих феноменов несколько десятилетий назад «открыли» для себя и критически мыслящие представители неоклассики (что отмечено выше), а также нового институционализма, дав им разные имена, в том числе долгосрочной альтруистической мотивации.

Подчеркнем: и отношения сотворчества, в которых для человека ценностью являются труд и свободное время, и отношения солидарности, ориентация на создание и потребление общественных благ (Яковлева, 2021) и т.п., в современных условиях, т.е. в условиях господства отношений рынка и капитала, не могут не являться исключением. Но это исключение, характерное для значительной части общества (например, пострыночная мотивация для «креативного класса»), является и устойчиво воспроизводимым.

Итак, существуют и до- и пострыночные системы ценностей и мотивов, которые рациональны и реальны для значительных социальных групп. Отметим, что это только один из промежуточных выводов данной статьи, посвященной сравнительному анализу марксистской политической экономии и поведенческой экономики.

3с. Контрапункты и потенциал интеграции поведенческой экономики и марксистской теории человека: некоторые предварительные выводы

Начнем с фиксации очевидного: в исходном пункте поведенческая экономика, являющаяся относительно новой ветвью неоклассики, с одной стороны, и теория человека в марксистской политической экономии, с другой, противоположны по своим генетическим основаниям: методологии (индивидуализм и субъективизм — в первом случае; материалистическая диалектика, анализ объективных общественных отношений — во втором), основным теоретическим постулатам и т.п. Эти направления принципиально отличны в большинстве своих выводов и по практическим рекомендациям, что мы специально покажем ниже.

Однако глубокие изменения в технологиях и содержании труда, экономических отношениях, социальной структуре, образе жизни и т.п., приведшие к формированию социальной среды человека, существенно отличной от рынка в течение прошедших столетий, привели оба направления к формированию модели человека, в которой можно выделить несколько больше сходных черт, чем в исходном пункте — неоклассике первой половины XX в. и в классическом марксизме. Отметим *важнейшие из таких взаимопересечений исследуемых нами направлений.*

Во-первых, выяснилось, что только междисциплинарное исследование позволяет дать адекватную картину человека в экономике. Но при этом поведенческая экономика тяготеет, в соответствии со своей методологией

позитивизма и индивидуализма, к биопсихологическим экспериментам, а марксизм — к социальной философии, социальной психологии и педагогике. Но при этом оба направления сходятся в том, что человек — это не только рациональный рыночный максимизатор полезности, но и биосоциальное существо, имеющее сложную детерминацию поведения (последнее направление особенно активно развивается современным марксизмом) и являющееся активным субъектом трансформации социально-экономических отношений. Это позволяет сделать вывод, что реалии последних десятилетий обуславливают объективную необходимость ухода от одномерной модели человека в экономике как рационального *homo economicus* и развития многомерной, междисциплинарной теории человека, которая единственно может служить основой для выработки обоснованных с теоретической точки зрения практических рекомендаций. Вывод не новый ни для *mainstream*'а, ни для марксизма, но новый как пространство их потенциального диалога.

Во-вторых, под влиянием объективной реальности неоклассика была вынуждена признать наличие у человека в пространстве рациональных детерминант не только эгоистических рыночных ценностей и мотивов. Чем дальше, тем больше, особенно под влиянием пандемии COVID-19, отмечается необходимость широкого распространения новых ценностей и мотивов экономического поведения и принятия решений — таких как солидарность, равенство, справедливость, альтруистические действия и т.п. Последний аспект характерен не для всех авторов данного направления и фиксируется, как правило, в форме некоторого отклонения от рыночной эгоистической «нормы» — своего рода новый «провал» рыночной системы.

В отличие от поведенческой экономики, марксизм акцентирует этот же объективный феномен, но по-иному: человек долгое время был *до*-рыночным актором, у него были иные, нежели максимизация денежного дохода и минимизация затрат, цели и мотивы (традиции, корпоративный статус), и он чем дальше, тем больше (хотя и неравномерно) становится другим, а именно, *пост*рыночным актором, ориентированным на опять же иные, чем деньги и товары, цели: на развитие в труде, становящемся потребностью; на максимизацию свободного времени; на отношения солидарности, справедливости и т.п. Таким образом, оба направления фиксируют объективный тренд формирования *не только* рыночных ценностей и мотивов человека, хотя и совершенно по-разному.

В-третьих, для большинства авторов, разрабатывающих проблемы поведенческой экономики, конечной целью исследований и рекомендаций остается выработка оптимального поведения рыночного агента на рынках товаров и услуг, труда, финансов и т.п., с одной стороны, и оптимальной маркетинговой политики корпораций, с другой. Марксизм ориентирован на иное — на исследование противоречий и пределов существующей системы (позднего капитализма), выражающихся, в том числе, в появле-

нии в недрах капитализма ростков качественно новой социально-экономической модели человека с пострыночными, посткапиталистическими ценностями и мотивами. Но при этом оба направления современного исследования человека в экономике в большей или меньшей степени склоняются к необходимости ориентации экономического развития на максимизацию не только стоимостных результатов на уровне отдельного индивида, фирмы, национальной экономической системы или мирового сообщества в целом, но и на *развитие, в центре которого должны стоять прогресс человеческих качеств, решение социальных и экологических проблем.*

PS. Гуманистическая ориентация экономического развития: практические импликации теоретических диалогов

Завершить рассмотрение двух, в основе своей противоположных, направлений хотелось бы акцентом на их возможном диалоге в пространстве выработки рекомендаций в области социально-экономической политики. При этом авторы исходят из того, что тяготеющие к неолиберальному тренду исследователи проблем поведенческой экономики не могут совпасть в своих выводах с ортодоксальными марксистами. Но, с одной стороны, в рамках первого направления есть ученые, акцентирующие необходимость защиты человека от манипулятивных воздействий корпораций и государства, ориентации их деятельности на социально-ответственные цели, поддержку императивов солидарности и снижения социального неравенства, ориентации экономической политики на задачи не только максимизации ВВП, но (и в первую очередь) прогресса человеческих качеств, развития человеческого потенциала и т.п. С другой стороны, в марксистской политической экономии немало пишется о возможности и необходимости начинать движение к новому обществу с реформирования существующего — в том же направлении.

Кроме того, оба направления в разной мере, но в целом критически оценивают формирующиеся в настоящее время в мировой экономике и отчасти характерные для России тренды архаизации экономической жизни и соответствующие трансформации человека, ведущие в большинстве случаев к снижению творческого потенциала личности. Отмечается представителями обоих течений и наличие мощного тренда к примитивизации труда как оборотной стороны прогресса автоматизации.

Критическое отношение к этим процессам и обоснование необходимости ориентации экономического развития на прогресс человеческих качеств — это важные пространства диалога сравнимых течений. На последнем из них, как наиболее значимом в практическом отношении, мы и хотели бы остановиться в заключение.

В качестве основы для диалога в названном пространстве может выступить концепция «человеческого развития» (*Human Development*), многие

черты которой в том или ином виде принимают представители рассматриваемых нами направлений. В основе исследования Амартии Сена, лауреата Нобелевской премии по экономике — подход «с точки зрения возможностей» (*capability approach*). Исходным является понимание процесса развития не как возрастания только материального благосостояния, а как расширения *возможностей человека* (Сен, 2020). Данная посылка подразумевает большую свободу выбора, чтобы каждый мог выбирать из большого числа вариантов ту цель и тот образ жизни, которые он считает предпочтительными. Отсюда следует, что в этой концепции категория «доход» (имеются в виду реальные доходы на душу населения) не принимается в качестве приоритета при выборе цели и предпочтительных вариантов жизни для человека. Все это достаточно очевидно перекликается с рядом акцентов поведенческой экономики.

Подчеркнем: *это уже не только теория*. Названные концептуальные положения развиваются в ежегодных докладах «Отчет о развитии человечества» в рамках Программы развития ООН (ПРООН), основная цель которых — поиск баланса между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Предлагаемая модель взаимодействия государства и общества ориентирована не столько на равенство потребления, сколько на равенство возможностей (в сфере образования, здравоохранения, безопасности, политических и гражданских прав) (UNDP, 2010).

Многомерность человека как цель и фактор развития фиксирует и теория *креативного класса*, подъем которого, по мнению Р. Флориды, «отражается в значительных сдвигах в ценностях, нормах и подходах» (Флорида, 2007, 95; Galloway, Dunlop, 2007; Freeman, 2012, 2015).

Марксистская школа экономической мысли шире рассматривает пространство целей, ценностей и мотивов человеческого развития, также включает в них содержание труда и свободное время как реальное богатство человечества и каждого человека. Подчеркнем, что ряд современных представителей *mainstream*'а также рассматривают свободное время как полезное благо. Но есть принципиальное различие: для «основного направления» свободное время (не случайно называемое «досугом») является серийным благом, тогда как для марксистской мысли свободное время — это реальная ценность высшей значимости.

В любом случае важно зафиксировать, что прогресс творческой деятельности и рост свободного времени становятся ценностями и средствами качественной трансформации стратегий экономического развития. Но такая постановка принципиально невозможна без отказа от одномерной трактовки человека как рационального максимизатора денег и товаров и минимизатора затрат, причем, прежде всего, труда. На возможность такого диалога указывает трансформация позиций многих авторитетнейших представителей «основного течения», начавшаяся (в виде

прогноза) еще в 30-е гг. прошлого столетия. В данном случае имеем в виду работу Дж. М. Кейнса «Экономические возможности для наших внуков» (Keynes, 1963), в которой предсказано, что при темпах повышения производительности труда на 2% в год, через 100 лет (т.е. в 2030 г.) производство одного и того же количества продукции потребует в восемь раз меньше времени, чем в 1930 г. Сегодня сходные императивы выдвигают лидеры Давосского форума, указывающие на важность «уделить больше внимания таким вопросам, как инклюзивность и справедливость» (Шваб, Маллере, 2020, 170).

Еще одним важным аспектом практических рекомендаций, близких обоим направлениям, является уже упоминавшаяся выше социально-экономическая политика, направленная на защиту человека (как гражданина, потребителя, работника) от манипулятивного воздействия корпораций и того, что марксизм называет «тотальностью рынка» и «рынком симулякров» (Бодрийяр, 2007).

Перечень может быть продолжен, и это вселяет умеренный оптимизм в отношении возможностей не интеграции, но сотрудничества и диалога ряда представителей современной неоклассики и марксизма.

Список литературы

Автономов, В., Белянин, А. (2011). Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы. *Общественная наука и современность*. 2011, 2, 112–130.

Антипина, О., Миклашевская, Н. (2021) О традиции преподавания базовой экономической теории в Московском университете: прошлое, настоящее, будущее. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. 4, 237–254.

Ариели, Д. (2010). *Позитивная иррациональность. Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков*. М.

Багищев, Г. (1969). Деятельностная сущность человека как философский принцип. *Проблема человека в современной философии* (Сборник статей). М.

Бодрийяр, Ж. (2007). *К критике политической экономии знака*. М.

Болотова, А. (2007). *Человек и время в познании, деятельности, общении*. М.

Бузгалин, А. (2018). Человек в мире отчуждения: к критике либерализма и консерватизма. Реактуализация марксистского наследия. *Вопросы философии*, 6, 190–201.

Бузгалин, А., Колганов, А. (2019). Трансформации социальной структуры позднего капитализма: от пролетариата и буржуазии к прекариату и креативному классу? *Социологические исследования*, 1, 18–28.

Грамши, А. (1991). *Тюремные тетради*. М.

Гуревич, А. (1984). *Категории средневековой культуры*. М.

Даймонд, Д. (2020). Уроки пандемии. *Financial Times*, 27 мая. <https://www.ft.com/content/71ed9f88-9f5b-11ea-b65d-489c67b0d85d> (дата обращения: 23.12.2021).

Журавлева, Г., Манохина, Н., Смагина, И. (ред.) (2016). *Поведенческая экономика: новая парадигма экономического развития*. М., Тамбов.

Зиновьев, А. (2000). *Гомо советикус*. Собр. соч. Т. 5. М.

Ильенков, Э. (1991). *Философия и культура*. М.

Капелюшников, Р. (2013). *Поведенческая экономика и новый патернализм*. М.

Комлос, Дж. (2018). *Что должен знать каждый, кто изучает экономику, и о чем не написано в обычных учебниках*: монография. М.

Лукач, Д. (2003). *История и классовое сознание. Исследования по марксистской диалектике*. М.

Маркс, К. (1955 а). *Экономические рукописи 1857–1859 годов*. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч., 2-е изд. Т. 46. М.

Маркс, К. (1955 б). *Капитал*, т. 1. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч., 2-е изд. Т. 23. М.

Маркс, К., Энгельс, Ф. (1955). *Немецкая идеология*. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч., 2-е изд. Т. 3. М.

Манахова, И. (2014). *Трансформация потребления в информационной экономике*: дис. ... д-ра экон. наук. М.: ЭФ МГУ.

Миклашевская, Н., Антипина, О., Никифоров, А. (2018). Поведенческая экономика до и после Великой Рецессии. *Экономическая наука современной России*, 1(80), 33–48.

Никифоров, А., Антипина, О. (2016). Поведенческая макроэкономика: на пути к новому синтезу? *Вопросы экономики*, 2, 88–103.

Пороховский, А. (2021). Американский экономический кризис 2020–2021 гг.: циклические и нециклические факторы. *США & Канада: экономика, политика, культура*, 51(6), 5–21.

Рудакова, И. (2018). Поведенческая экономика — новая мода или новая парадигма? *Философия хозяйства*, 6(120), 69–80.

Сен, А. (2020). Лучшее общество может появиться из блокировки // *Financial Times*, 15 апреля. <https://www.ft.com/content/5b41ffc2-7e5e-11ea-b0fb-13524ae1056b>. (дата обращения: 25.12.2021).

Сэв, Л. (1972). *Марксизм и теория личности*. М.

Флорида, Р. (2007). Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.

Шваб, К., Маллере, Т. (2020). COVID-19: Большой сброс. *Всемирный экономический форум 2020*. Форум, вып. 1.0.

Яковлева, Н. (2021). Противоречия трансформации и генезис социально-ориентированной модели образования (политико-экономический подход). *Вопросы политической экономики*, 3(27), 183–197.

Akerlof, G., Shiller, R. (2009). *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press.

Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York.

Buzgalin, A., Kolganov, A. (2016). Critical Political Economy: the ‘Market-centric’ Model of Economic Theory Must Remain in the Past — Notes of the Post-Soviet School of Critical Marxism. *Cambridge Journal of Economics. Oxford University Press (United Kingdom)*, vol. 40, 2, 575–598.

Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O’Donoghue, T., Rabin, M. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for “Asymmetric Paternalism”. *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 151, 1, 1211–1254.

Camerer, C., Loewenstein, G., Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics. *Journal of Economic Literature*, vol. 43, 9–64.

Cesarini, D., Dawes, Ch., Johannesson, M., Lichtenstein, P., Wallace, B. (2009). Genetic Variation in Preferences for Giving and Risk Taking. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 124, 809–842.

Freeman, A. (2012). *Is Creation an Industry? A Constructive Critique of the Economics of the Cultural and Creative Industries*. L.

Freeman, A. (2015). Twilight of the Machinocrats: Creative Industries, Design, and the Future of Human Labor. Pijl K. van der. (ed.). *Handbook of the International Political Economy of Production*. Cheltenham: Edward Elgar, 352–374.

Galloway, S., Dunlop, S. (2007). A Critique of Definitions of the Cultural and Creative Industries in Public Policy. *International Journal of Cultural Policy*, vol. 13, 1, 17–31.

Kahneman, D. (2011). *Thinking Fast and Slow*. N. Y.

Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. (1982). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press.

Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, vol. 47, 2, 361–374.

Keynes, J. (1963). Economic Possibilities for our Grandchildren. *Essays in Persuasion*. N. Y., W. Norton & Co, 358–373.

Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, 2, 443–478.

Loewenstein, G., Haisley, E. (2006). The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of “Light Paternalism”. *The Handbook of Economic Methodologies*, vol. 1, Oxford University Press.

Meszaros, I. (1970). *Marx's Theory of Alienation*. London.

Ollman, B. (1976) *Alienation: Marx's Conception of Man in Capitalist Society*. 2nd ed., Cambridge University Press.

Simon, H. (1957). *Models of Man*. New York.

Simon, H. (1978). Rationality as Process and as Product of Thought: Richard T. Ely Lecture. *American Economic Review*, vol. 68, 2, 1–16.

Sunstein, C., Thaler, R. (2003). Libertarian Paternalism. *American Economic Review*, vol. 93, 2, 175–179.

Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, vol. 4, 1, 199–214.

Thaler, R., Shefrin, H. (1981). An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, vol. 89, 2, 392–406.

Thaler, R., Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. New Haven and London.

UNDP (2010). Human Development Report 2010: The Real Wealth of Nations — Pathways to Human Development. New York // <https://www.un.org/ru/development/hdr/> (дата обращения: 25.12.2021).

References

Avtonomov, V, Belyanin, A. (2011). Behavioral institutions of a market economy: problem setting. *Social Science and Modern Time*, 2, 112–130.

Antipina, O., Miklashevskaya, N. (2021). On The Tradition of Teaching Basic Economic Theory at Moscow University. Past, Present, Future. *Moscow University Economics Bulletin*, 4, 237–254.

Ariely, D. (2010). *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home*. M.

Batishev, G. (1969). *Human activity essence as a philosophical principle. The Problem of a Man in Modern Philosophy*. M.

Baudrillard, J. (2007). *For a Critique of the Political Economy of the Sign*. M.

Bolotova, A. (2007). *A Person and Time in Knowledge, Activity, Communication*. M.

Buzgalin, A. (2018). Human Being in the World of Alienation: To Criticism of Liberalism and Conservatism. The Reactualization of the Marxist Heritage. *Problems of Philosophy*, 6, 190–201.

Buzgalin, A., Kolganov, A. (2019). Social Structure Transformation of Late Capitalism: from Proletariat and Bourgeoisie towards Precariat and Creative Class? *Sociological Studies*, 1, 18–28. DOI: 10.31857/S013216250003744-1

Gramsci, A. (1991). *Prison Notebooks*. M.

Gurevich, A. (1984). *Categories of medieval culture*. M.

Diamond, J. (2020). Lessons from a pandemic. *Financial Times*, 27 May. <https://www.ft.com/content/71ed9f88-9f5b-11ea-b65d-489c67b0d85d> (дата обращения. 23.12.2021).

Zhuravleva, G., Manokhina, N., Smagina, V. (2016). *Behavioural economics: modern paradigm of economic development: monograph*. M.: Tambov.

Zinoviev, A. (2020). *Homo Sovietikus*. Vol. 5, M.

Ilienkov, E. (1991). *Philosophy and Culture*. M.

Kapeliushnikov, R. (2013). *Behavioral Economics and New Paternalism*. M.

Komlos, J. (2018). *What everyone who studies economics should know and what is not written in ordinary textbooks*. M.

Lukács, G. (2003). *History and class consciousness. Research on Marxist dialectics*. M.

Marx, K. (1955 a). *Economic Manuscripts of 1857–1859*. Marx K., Engels F. *Sobr. soch.*, 2-nd edition, vol. 46. M.

Marx, K. (1955 b). *Capital*. Vol. 1. Marx K., Engels F. *Sobr. soch.*, 2-nd edition, vol. 23. M.

Marx, K., Engels, F. (1955). *The German Ideology*. Marx K., Engels F. *Sobr. soch.*, 2-nd edition, vol. 3, M.

Manakhova, I. (2014). *Transformation of consumption in the information economy: Dissertation for the degree of Doctor of Economics*. M.: MSU.

Miklashevskaya, N., Antipina, O. & Nikiforov, A. (2018). Behavioral Macroeconomics before and after the Great Recession. *Economic Science of Modern Russia*, 1(80), 33–48.

Nikiforov, A., Antipina, O. (2016). Behavioral macroeconomics: Towards a new synthesis? *Voprosy Ekonomiki*, 12, 88–103.

Porokhovskiy, A. (2021). American Economic Crisis of 2020–2021: Cyclical and Non-Cyclical Factors. *USA & Canada: economics, politics, culture*, 51(6), 5–21.

Rudakova, I. (2018). Behavioral Economics is a New Fashion or a New Paradigm? *Philosophy of Economy*, 6(120), 69–80.

Sen, A. (2020). A better society can emerge from the lockdowns // *Financial Times*, Apr. 15. <https://www.ft.com/content/5b41ffc2-7e5e-11ea-b0fb-13524ae1056b> -25 Dec. 25, 2021.

Florida, R. (2007). *Creative class: people who change the future*. M.

Schwab, K., Malleret, T. (2020). COVID-19: The Great reset. *2020 World Economic Forum*. Forum, iss. 1.0.

Seve, L. (1972). *Marxism and Personality theory*. M.

Yakovleva, N. (2021). Contradictions of Transformation and Genesis Socially Oriented Model of Education (Political Economy Approach). *Problems in Political Economy*, 3(27), 183–197.