

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Астраханский государственный университет»  
(Астраханский государственный университет)

*кафедра философии*

# **РЕФЕРАТ**

**для сдачи кандидатского экзамена  
по истории и философии науки**

**на тему: «Концепции «экономического человека» в  
современной эпохе»**

**Выполнил:**  
Бигеев Ратмир Ринатович,  
спирант кафедры экономической теории

Астрахань – 2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>ГЛАВА 1. ЭВОЛЮЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА» В ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>6</b>
1.1. История концепции «экономического человека» .....	6
1.2. Интерпретация «экономического человека» различными экономическими школами .....	10
<b>ГЛАВА 2. ПРИРОДА И ТРАНСФОРМАЦИЯ НОМО ECONOMICUS В СОВРЕМЕННОЙ ЭПОХЕ.....</b>	<b>16</b>
2.1. Модель Номо Economicus в социально-экономических науках. ....	16
2.2. Современное понимание человека в экономической теории: взгляд поведенческой экономики .....	20
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>27</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>28</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность проблемы исследования. Человек всегда находился в центре исследований различных наук, а современная наука все более полно охватывает многообразные отношения и связи человека с миром. В системе тех или иных связей человек изучается то, как продукт биологической эволюции — вид *Homo sapiens*, то как субъект и объект исторического процесса — личность, то как естественный индивид с присущей ему генетической программой развития и определенным диапазоном изменчивости. Исключительно важное значение имеет исследование человека как основной производительной силы общества, субъекта труда и ведущего звена в системе «человек-машина», как субъекта познания, коммуникации и управления, как предмета воспитания и т. д.

Подобного многообразия подходов к изучению человека еще никогда не знала история науки. Все возрастающее многообразие аспектов человекознания — специфическое явление современности, связанное со всем прогрессом научного познания и его приложениями к различным областям общественной практики.

Следует заметить, что данная забота о судьбе человека не без основания тревожит мыслителей. Озабоченность ею связана с продолжающимся кризисом человека, к которому привели коллизии пройденных этапов цивилизации, проистекающие из исторически складывающихся условий жизни людей, характера и результатов их деятельности, ограниченности уровня интеллектуально-культурного развития человека. Этот кризис в наше время выражается в достигшем опасного предела для существования человеческого рода отчуждения человека, в отдалении его от истинных, коренных человеческих качеств, в несоответствии между его биологическим и социальным развитием, в возникновении трудностей адаптации к быстро меняющимся условиям жизни, порой вредным. Это и обострение противоречий между целями и результатами деятельности людей вообще, между индивидуальными и общественными интересами, естественными и искусственными укладами жизни, общечеловеческими и выработанными под воздействием экономических и иных отношений ценностями; это и несогласованность между человеком и природой. Перед нами горестные последствия указанных явлений в жизни человека. Еще не успев достичь в какой-то мере удовлетворительного уровня развития и благосостояния в мировом масштабе, человечество оказалось перед угрозой самоуничтожения. Оно не сумело даже преодолеть несоответствие между производством и потреблением благ, огромных потерь ввиду

нерационального распределения и присвоения, не решило элементарных экономических и социальных проблем.

Колоссальный рост количества и качественное совершенствование материальных благ, с одной стороны, усиление напряженности во взаимоотношениях между людьми и неразумное отношение человека к природе — с другой, не могут при таких условиях гарантировать дальнейшее гармоничное состояние в обществе и его прогресс. Более того, трудно становится сохранить нормальное существование человека и тот уровень гарантии выживания, который был достигнут ранее.

Перед современным человеком (человечеством) все проблемы концентрируются в общей заботе о самовывживании и прогрессе, преодолении подготовленных самим же человеком препятствий на этом пути.

В последние годы в науках о человеке происходит стремительная интеграция: на стыке психологии, лингвистики, антропологии, философии и экономики развивается относительно новое направление – когнитивная наука. К числу ее важнейших достижений относится разработка объективных методов исследования человеческого сознания, а также открытие механизмов принятия решений, в корне отличающихся от традиционной модели Homo Economicus.

Степень научной разработанности проблемы. Рассмотрение человека в экономике с Нового времени становится одной из важных проблем науки. Ею так или иначе занимаются экономисты, философы, социологи, культурологи, психологи, историки, антропологи. Теме «экономического человека» уделяли внимание представители классической политической экономии - А. Смит, Д. Рикардо, К.Маркс; представители социально-экономической школы К.Менгер, Л.Вальрас, позднее - Ф.Хайек, Л.Мизес; американские институционалисты -Т.Веблен, Дж. Коммонс и др. Фундаментальные работы по данной теме принадлежат М.Веберу, М.Оссовской, В.Зомбарту. Психологическим факторам поведения «экономического человека» посвятили свои труды Г.Шмоллер, Г.Тард и др.

Цель: проанализировать и сопоставить концепции «экономического человека», предлагаемые различными историческими и современными школами социально-экономических наук.

В соответствии с целью были определены следующие задачи:

1. Изучить историю концепции «экономического человека».
2. Рассмотреть формулировку «экономического человека», предлагаемую различными историческими школами.

3. Проанализировать модель Homo Economicus в социально-экономических науках.

4. Определить современное понимание человека в экономической теории.

Объектом исследования является «экономический человек» как культурно-исторический тип и субъект экономической деятельности, рационально мыслящий и максимизирующий свою выгоду.

Предметом исследования выступают концептуальные версии «экономического человека» в социально-философских, историко-культурных и философско-методологических интерпретациях.

Тема реферата напрямую связана с темой диссертационного исследования «Трансформация поведения экономических агентов в условиях цифровизации экономики».

Структура работы: работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы.

# ГЛАВА 1. ЭВОЛЮЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА» В ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ

## 1.1. История концепции «экономического человека»

Долгое время несогласованные интеллектуальные усилия со стороны экономистов разных течений и эпох, полные противоречивости, и отражающие многообразие различных обстоятельств реальной жизни, не могли привести к установлению истины и открытию действительных законов экономической реальности. В качестве одного из самых вечных вопросов выступает место человека, а также роль его в различных экономических процессах, а в частности, оказываемое влияние на определенные объективные явления присущие субъективной человеческой природе, восприятие и отражение его сознанием данных явлений и его представлений в отношении объективности и рациональности. Можно предположить, что со стороны экономистов не предпринимаются попытки к тому, чтобы заняться именно проблемой человека в экономике. Ими решаются иные проблемы, в то время как человек лишь выступает в роли более или менее значимого фактора в экономических моделях.

В процессе эволюции человек усложняется. Данный факт оказывает влияние на то, каким человек предстает в различных моделях экономистов. Для стадии дикости характерна борьба за существование, которая выходит на первый план и выступает, в первую очередь, борьбой человека с той враждебной природой, которая его окружает. Сложившиеся условия в жизни общества в ту эпоху были основаны на сотрудничестве, коллективных формах хозяйствования, в противном случае люди были бы обречены на гибель. В процессе накопления производственного опыта, а также совершенствования технологий производства, повышалась и производительности труда. Человек стремился больше производить, чем это необходимо для того, чтобы поддержать его жизнь, что в конечном счете привело к созданию возможности эксплуатации. В связи с чем, образовался «праздный класс». Если ранее человек противостоял природе, то теперь он стал противостоять человеку. Так видится развитие человеческой истории в учениях Веблена<sup>1</sup>. В данном случае это выглядит довольно обобщенным, но верным. Экономистами описывался изменяющийся человек, и он выступал в своих различных ипостасях. Человек рассматривался как изолированный индивид (Робинзонад) или же как человек, принадлежащий к конкретному социальному слою. Этому человеку приписывалась и рациональность в поведении, граничащая с абсурдом, и полное

---

<sup>1</sup> Столяров, А. М. Становление концепции экономического человека: от классики до неоклассики. Проблемы соврем. экономики. 2008. № 2. 492. С. 374.

отсутствие такого поведения. Кроме того, человеку приписывались разные цели его экономической деятельности, что, вероятнее всего оказало большое влияние на его облик, в процессе включения его в систему анализа. Главным различием между «людьми» в рассматриваемых теориях является то, что одними экономистами человек используется активно, как рабочая модель, то есть принимаются различные допущения об имеющихся у него интеллектуальных способностях и влиянии его противоречивой природы на экономическую жизнь. Другими экономистами человеческий фактор применяется пассивно, он рассматривается только в качестве ресурса, статьи затрат, объекта вложений. Второй подход является более характерным для ранних экономистов<sup>2</sup>.

Первоначально отсутствовало отделение экономической мысли от иных форм мышления касаемых человека и общества. Первым экономистом попытавшимся осмыслить имеющееся экономическое устройство в греческом обществе стал Аристотель. При этом, первой именно экономической школой является меркантилизм, в котором отсутствовало фигурирование человека как рабочей модели, но при этом, речь велась о его «природных правах», соблюдение которых должно гарантироваться государством. Производилось противопоставление частного интереса общему благу. В их планы не входило описание человека таким, какой он есть на самом деле. Рассматривалась лишь в данном случае фигура законодателя и, в связи с этим определенные вопросы, такие как: что хочет законодатель и что не может он разрешить своим подданным.

В широком понимании экономическая наука – это наука о ведении хозяйства. В самом происхождении термина экономика это уже содержится («ойкономия» по-гречески – «домоведение»). Хозяйство ведет человек (общество) для того, чтобы удовлетворить свои материальные и духовные потребности. В связи с чем, сам человек в хозяйстве (экономике) выступает в следующих двух ипостасях. С одной стороны является организатором и производителем необходимых для общества благ; с другой стороны выступает в качестве их непосредственного потребителя. Поэтому можно утверждать о том, что именно человек это и цель, и средство ведения хозяйства.

В экономике, как впрочем, и в любых сферах человеческой деятельности, действуют люди, у которых имеется воля, сознание, эмоции. В связи с чем, для экономической науки свойственны определенные допущения в отношении мотивов и способов поведения экономических субъектов, которые соответственно и принято объединять под определенным названием, а именно «модель человека». В экономической

---

<sup>2</sup> Столяров, А. М. Становление концепции экономического человека: от классики до неоклассики. Проблемы соврем. экономики. 2008. № 2. 492. С. 375.

науке трактовка человека зависит от определенных представлениях о функционировании в целом всей экономической системы и рекомендаций в области экономической политики.

Вести речь о том, что у предшественников Адама Смита имела определенная модель человека можно только условно, хотя определенные идеи, возможно, найти уже как у Аристотеля, так и у средневековых схоластов. Это связано с тем, что в период рабовладения и феодализма экономика не выступает в качестве самостоятельной подсистемы общества, а является функцией его социальной организации. В связи с чем, сознание и поведение людей, проявляемые в области экономики было подчинено моральным и, в большей степени, религиозным нормам, которые существовали в обществе (подкрепленные властью и соответственно авторитетом государства). Как указано А.В. Аникиным, «основной вопрос состоял в том, что должно быть в экономической жизни в соответствии с буквой и духом Писания»<sup>3</sup>.

В XVII–XVIII вв. развитие начал экономической теории и элементов соответствующей модели человека осуществлялось или в рамках рекомендаций для государственной политики (меркантилизм), или в рамках общей этической теории.

Несомненно, что первый экономист, который положил определенное представление о человеческой природе в основу целостной теоретической системы это А. Смит, который на первых страницах своего труда «Исследование о природе и причинах богатства народов» говорит о свойствах человека, которые определяют все виды его хозяйственной деятельности:

- склонность к тому, чтобы обменивать один предмет на другой.
- наличие собственного интереса, эгоизма, «одинаковое у всех людей постоянное и неисчезающее стремление к улучшению своего положения»<sup>4</sup>.

Согласно Смиту в свойствах человеческой природы содержатся важные экономические последствия. Посредством первого происходит разделение труда. Вторым индивид побуждается к выбору такого занятия, при котором создаваемый им продукт будет обладать большей стоимостью, нежели в иных отраслях. Необходимо отметить, что Смит не сводит собственный интерес людей к тому, чтобы получить денежные доходы: кроме заработка, на выбор занятия оказывает влияние легкость, а также трудность обучения, наличие приятности или неприятности занятия, его постоянства или непостоянства, большого или меньшего престижа в обществе и, в конечном счете, большей или меньшей вероятности успеха.

<sup>3</sup> Столяров, А. М. Становление концепции экономического человека: от классики до неоклассики. Проблемы соврем. экономики. 2008. № 2. 492. С. 373.

<sup>4</sup> Смит, А. Исследование о природе народов : пер. с англ. М. : Соцэкгиз, 1962. С.376.



Важно обратить внимание на то, что Смитом не идеализировался предприниматель. Им отмечалось, что так как конечная цель всех планов и проектов обладателей капитала это получение прибыли, а норма прибыли, величина обратно пропорциональная значению общественного благосостояния, тогда интересы, имеющиеся у купцов и промышленников, возможно, использовать в интересах общества с наименьшей степенью. Кроме того, данный класс «обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его», предпринимая все усилия для того, чтобы ограничить конкуренцию. Но в случае, если государством будет обеспечена свобода конкуренция, то «невидимая рука», а в частности законы товарного хозяйства, объединяет в конечном итоге эгоистов, которые действуют разрозненно в упорядоченную систему, способную обеспечить общее благо<sup>5</sup>.

Давидом Рикардо в своем исследовании «Начала политической экономии и налогового обложения» поставил задачу, направленную на определение объективных законов, управляющих распределением различных благ. Для ее выполнения, им уже не делалось никаких допущений в отношении человеческой природы, основываясь на том, что самоочевидным является стремление к собственному интересу и его даже не нужно как-то упоминать. Между концепцией человеческой природы, которой пользовался Рикардо, и концепцией Смита имеются в основном одинаковые черты. Главной фигурой для него является «капиталист, который ищет прибыльное применение своих средств». Аналогично, как и у Смита, имеющийся собственный интерес не сводится только к денежному интересу, что в конечном счете приводит к неодинаковым нормам прибыли в различных отраслях. Рикардо, как и Смит, отмечает значительную разницу в экономическом поведении определенных классов, из которых только капиталисты ведут себя согласно логики собственного интереса. Если же взять поведение рабочих, то оно, как отмечено Рикардо, подчинено различным привычкам, а также «инстинктам» а землевладельцы это праздные получатели ренты, не властные над своим имеющимся экономическим положением<sup>6</sup>.

Та модель человека, которая используется в произведениях различных английских классиков, именуется как концепция «экономического человека». Для нее является характерным следующее:

1. Определяющая роль собственного интереса при мотивации экономического поведения.
2. Компетентность экономического субъекта в осуществлении собственных дел.

<sup>5</sup> Смит, А. Исследование о природе народов : пер. с англ. М. : Соцэкгиз, 1962. С.398.

<sup>6</sup> Рикардо, Д. Соч. : пер. с англ. М. : Политиздат. 1955. Т. 1. С. 405.

3. Существенные классовые различия в поведении.

4. Главенствующий для предпринимателя мотив в максимизации прибыли (хоть этот термин и появился только в конце XIX в.) учитывая неденежные факторы благосостояния<sup>7</sup>.

В данном случае необходимо отметить, что по своему существу модель «экономического человека» касается только предпринимателя. Согласно Смиту и Рикардо данные свойства, имеющиеся у экономического субъекта в первую очередь присущи для каждого индивида и особенно развиты у предпринимателей. Карлом Марксом дана была оценка этой концепции как продукта, который основан на развитом товарном хозяйстве в буржуазном обществе, в котором «не осталось никакой другой связи между людьми, кроме голого интереса, никакого другого мотива, регулирующего совместную жизнь, кроме эгоистического расчета». Необходимо отметить, что так как товарное хозяйство характерно и для других типов общества, использовать модель «экономического человека» можно и в других исторических условиях.

Модель экономического человека в истории экономической мысли сыграла большую роль, так как посредством ее произошло выделение политической экономии из моральной философии как науки, которая имеет свой предмет, а именно деятельность экономического человека.

## **1.2. Интерпретация «экономического человека» различными экономическими школами**

По существу, идею «экономического человека» выдвинул физиократ Кенэ. «Его» человек получает наибольшее удовлетворение, для достижения которого требуется меньше финансовых и трудовых затрат. У Смита «экономический человек имеет «склонность к обмену» и обладает «одинаковым для всех людей постоянным и неисчезающим стремлением делать свою жизнь лучше». В этом случае в связи со своей рациональностью экономический субъект занимается тем, что он умеет лучше всего, и что он впоследствии сможет обменять у подобных ему, желающих получить выгоду. Поэтому при оценке вещей используется критерий: степень неприятности трудовых усилий. По мнению Смита, склонность к обмену – это фундаментальное свойство человека. То представление о природе человека и отношениях людей в обществе, которое сформулировал Смит, стало основой взглядов классической школы, абстракцию «*homo economicus*» можно проследить у очень многих. При обмене продуктами труда люди ориентируются на личную выгоду; другие мотивы человеческого поведения, как считает

<sup>7</sup> Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory : an Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. P. 263–294.

Смит, уходят на второй план. Однако, следуя своим интересам, человек одновременно и развивает общество. Едва ли пользу для общества сможет принести человек, который утверждает, что он все делает для общества, а не для себя<sup>8</sup>.

С подробным объяснением концепции человека в теории Д. Рикардо возникают сложности. В его работах не рассматривается то, каким должен быть человек и какова его психологическая природа. Его анализ содержит информацию о человеке, однако не он главная рабочая модель. Рикардо проявляет заботу об обществе, интересы которого представляет вполне определенно. Для него это является устойчивым денежным обращением, свободой торговли, всем тем, что позволяло развиваться промышленному предпринимательству. Он является весьма последовательным и беспристрастным. В отношении человека основное внимание сосредоточено на его свободе. Так, Рикардо выступает за то, что человек должен свободно высказываться о своих религиозных взглядах, за тайное голосование, при котором не будет оказываться давление со стороны. Он встает на защиту «принципа свободной торговли хлебом», и по его мнению, каждый человек и класс людей должны иметь право на использование своего труда и своих ресурсов самым прибыльным способом для них самих, а тем самым и для страны. Такого же мнения придерживается и Смит, говоря о том, насколько значимой является деятельность индивида для общества. В вопросе о классах Рикардо не выступает сторонником ни одной из сторон. Конечно, он в большей степени сочувствует рабочим, однако трудно сказать, что он является защитником лишь их интересов. Он просто является объективным и логичным. Для него главное найти ответ на вопрос: что будет лучшим для страны.

По мнению, Дж. С. Милля, в рамках политической экономии охватывается не все поведение человека в общества. Она рассматривает его лишь как существо, главным желанием которого является богатство, и способное анализировать, какое из средств для достижения этой цели является эффективным. Она практически не учитывает любые другие человеческие страсти и мотивы, исключения составляет отвращение к труду и желание к дорогостоящим удовольствиям. По словам Милля, богатство является основным предметом политэкономии и всеобщим предметом человеческих желаний. Человек, как он считает, создан в качестве цели, во имя которой существует богатство. В начале любой практической деятельности человека формулируется цель, однако конечное

---

<sup>8</sup> Смит, А. Исследование о природе народов : пер. с англ. М. : Соцэкгиз, 1962. С.400.

основание любой цели заключается в достижении блага, то есть удовлетворительного результата<sup>9</sup>.

Однако, если для одного это удовлетворительный результат, то для других это может быть негативный аспект. Тем самым Милль объясняет моральную сторону всякой практической деятельности. Вся деятельность Милля сосредоточена на то, чтобы найти этический идеал, критерий, позволяющий различать добро и зло в конкретно-историческом социальном аспекте, несмотря на то, что утилитаризм его разочаровал. Он также стремился создать особую науку, которая называлась им «этология». По его мнению, такая наука была необходима, потому что в обществе люди совершают поступки из-за побудительных причин, отличных от причинно-следственной зависимости в природе. Оценивая социальное поведение людей, Милль обращал внимание на проблему выбора. Социальная причина, воздействуя через волю и сознание человека, определяет лишь спектр выбора социального поступка, однако точное предсказание поступка не представляется возможным. В этом же контексте Милль поставил вопрос о том, что человек должен нести индивидуальную ответственность за свое социальное поведение. По его мнению, человек выше природы, однако сделать эту власть безграничной он пока не в состоянии. Милль говорит о том, что человечество в целом и трудящиеся классы не готовы для такого социального устройства, которое предъявит сколько-нибудь значительные требования к их интеллекту или добропорядочности, где сочеталась бы наибольшая личная свобода с таким справедливым распределением труда, которое нынешние законы не ставят своей целью. Есть два мнения касемо того, какой вклад внес Милль в экономическую науку: одними он рассматривается как тот, кто классифицировал и систематизировал классическое направление, другие настаивают, что его учение является оригинальным и позволяет решать ряд проблем.

По мнению классиков, нерациональное поведение человека не обязательно свидетельствует о его глупости, однако на него влияют посторонние факторы, такие как эмоции, недостаток информации и т.п., но при этом стремится к рациональному поведению.

Рациональность, будучи категорией, не рассматривалась подробно, а считалась как нечто данное само собой и известное.

При формировании концепции человека К. Маркс испытывал влияние со стороны философских идей Гегеля и Фейербаха. У Гегеля человек стремится познать абсолютную истину; глубокое познание обеспечивает человеку большую свободу. Фейербах говорит о

---

<sup>9</sup> Милль, Дж. С. Основы политической экономии : пер. с англ. М. : Прогресс. 1980. Т. 1. С.375.

том, что для человека основной целью является счастье, которое нельзя достичь в одиночку, из-за чего человек выходит за грань эгоизма.

Большого внимания у К. Маркса заслуживала общественная определенность человека. Важнейшая его потребность заключается в потребности совершать действия для всего общества и за счет этого проявить себя в социуме. Потому он не согласен с капитализмом, что в нем труд не нацелен на благо общества. Интересно, что по сравнению с многими другими экономистами, прибыль марксового капиталиста – это не источник обогащения, прибыль создается для ее неустанного движения. Маркс говорит о том, что человек за счет усилий угнетенного класса пытается покинуть дисгармоничную предысторию человечества и вступить в его подлинную историю<sup>10</sup>.

С первого взгляда может показаться, что в теории Маркса человек не имеет своего места. Однако, на самом деле, о нем есть упоминания. Рассматривается, однако, не с точки зрения психологии, а с точки зрения социологии. Маркс вообще зачастую рассматривает индивидов в совокупности производственных отношений. Вообще противоположность между субъективным и объективным есть противоположность между методом социальным и индивидуалистическим. Индивид, по Марксу, есть общественное существо, поэтому всякое проявление его жизни даже если оно и не выступает в форме непосредственного, совершаемого коллективно совместного действия, – является проявлением и утверждением общественной жизни.

У Маркса есть и критики, которые не согласны с тем, что отношения людей им подменяются на отношения вещей. Действительно, Марксу присуща следующая точка зрения. Однако люди с таким доверием относятся к вещам и деньгам, которое редко испытывают по отношению друг к другу. То есть в данном случае имеет место быть не то, что Маркс не прав, а то, что не правы люди, так как они самостоятельно наделяют вещи социальными свойствами. Данный феномен именуется Марксом как «товарный фетишизм».

В исторической школе индивид выступает в качестве пассивного существа, на которое влияние оказывают эгоистические и альтруистические побуждения. Для историков было важно, чтобы в центре экономической науки стоял определенный человек, имеющий сложную психику и мораль, национальные и исторические черты. По мнению Кнуса, появление всех экономических явлений и законов связано с комбинацией двух факторов реального и личного. Реальный фактор способствует образованию материальной внешней среды, а личный – внутренней духовной жизни человека.

---

<sup>10</sup> Collin F. Camerer, George Lewenstein, Mathew Rabin. Advanced in behavioral economics. Russell sage foundation. New York. 2004. p. 650.

Характерна попытка поиска аналогий между обществом и живым организмом. Для них индивиды существуют ради государства, а не наоборот, как у Смита и Рикардо. Именно государство встает на защиту человека и формирует для его жизни достойные условия. Суть принципа историзма в отношении человека состоит в том, что развитие его потребностей и поведения происходит вместе с обществом. «Историки» выступали против индивидуализма классиков и рассматривали «народ», не как простую совокупность, а как взаимодействующее целое. Факторы, определяющие индивида как часть народа, делятся на две группы: географические и исторические. К географическим факторам относятся, в первую очередь, природные условия, принадлежность к той или иной расе и национальный характер. К историческим факторам относится одновременно накопленная сумма средств производства и уровень культуры в обществе. К эгоизму классиков историческая школа добавляет еще два побуждения: «чувство общности» и «чувство справедливости». Они уже не считают, что цель человека обеспечение себя максимальным количеством благ и получение при их помощи удовольствия<sup>11</sup>.

Всю вышеперечисленную информацию можно обобщить в следующей таблице.

**Таблица**

**Основные концепции «экономического человека» в трудах ученых-экономистов прошлых веков**

<b>Автор</b>	<b>Основная мысль концепции</b>
А. Смит	Впервые представил целостную теоретическую систему, в основе которой было заложено понятие «экономического человека» (ЭЧ). Это купец или промышленник (далее появится термин «предприниматель»), имеющий следующие свойства: 1) склонность к обмену одного предмета на другой; 2) собственный интерес, эгоизм, одинаковое у всех людей постоянное и неисчезающее стремление улучшить свое положение.
Д. Рикардо	Считал, что стремление к собственному интересу экономического человека самоочевидно. Главная фигура для него — «капиталист, ищущий прибыльного применения своих средств».

<sup>11</sup> Tversky A., Kahneman D. The Framing of decisions and the psychology of choice. Science. New Series. 1981. Jan. 30. Vol. 211. № 4481. P. 455.

**Продолжение таблицы**

Дж. С. Милль	Политическая экономия охватывает не всё поведение человека в обществе. «Оно рассматривает его лишь как существо, желающее обладать богатством и способное сравнить эффективность разных средств для достижения этой цели. Оно полностью абстрагируется от любых других человеческих страстей и мотивов».
К. Маркс	Большого внимания у К. Маркса заслуживала общественная определенность человека. Важнейшая его потребность заключается в потребности совершать действия для всего общества и за счет этого проявить себя в социуме. Индивид, по Марксу, есть общественное существо, поэтому всякое проявление его жизни даже если оно и не выступает в форме непосредственного, совершаемого коллективно совместного действия, – является проявлением и утверждением общественной жизни.

Таким образом, разные школы выступали с различным толкованием понятия индивида с экономической точки зрения, для одних индивид руководствуется лишь личными желаниями и потребностями, а для других – индивид реализуется лишь в том случае, если совершаемые им действия идут на пользу всему обществу.

## ГЛАВА 2. ПРИРОДА И ТРАНСФОРМАЦИЯ НОМО ECONOMICUS В СОВРЕМЕННОЙ ЭПОХЕ

### 2.1. Модель Homo Economicus в социально-экономических науках.

Что собой представляет homo socioeconomicus и какими свойствами он обладает? В литературе существуют различные ответы, однако практически все они приписывают «человеку социальных наук» психологические черты. Тем самым социальные взаимодействия и их координация становятся частью индивида: межчеловеческое общение таит в себе такие же сложности, как и внутренняя жизнь человека. Однако для того, чтобы понять социальные взаимозависимости, это имеет значение лишь тогда, когда у «экономического человека» есть способность согласовывать свои действия с другими людьми. При наличии взаимных связей между людьми можно говорить о социальной взаимозависимости в широком смысле.

Каждому бы хотелось, что другой человек делал какие-то действия, но не делал другие. Взаимное согласование, изучение, имитация и конформизм приводят к тому, что запрещаются либо разрешаются такие действия, которые в одинаковой степени касаются всех людей, но не приводящие к расхождению их интересов. Это означает, что возникают нормы, регламентирующие запрет либо требующие, чтобы каждый отдельный человек совершал определенные действия.

Таким образом, норма способствует упорядочиванию социальных взаимозависимостей, внося запрет либо давая рекомендации к определенным действиям, а также негативную либо позитивную оценку. Это означает, что для всех лиц либо устанавливается обязательное совершение определенных действий, либо запрет на их совершение, причем замена невозможна. Нормирование действия осуществляется само по себе вне зависимости от человека. Если действия регламентируются нормами, а регулирование осуществляется лишь в отношении возмещения ущерба, то ситуация иная. Возможен выбор любых комбинаций действий, если у данного лица есть доступ к ним, а другим лицам это будет компенсировано<sup>12</sup>.

Исходя из того, что нормой обусловлено действие само по себе, вне зависимости от человека, некоторыми социологами был сформулирован быстрый, но неверный вывод о том, что «человек вообще не имеет значения; если нормы существуют, то они соблюдаются». Ложность этого вывода объясняется двумя причинами. Во-первых, такая

---

<sup>12</sup> Tversky A., Kahneman D. The Framing of decisions and the psychology of choice. Science. New Series. 1981. Jan. 30. Vol. 211. № 4481. P. 458.



альтернатива отсутствует: если норму соблюдают, то она действует, если не соблюдают, то не действует (и, вероятно, действует наполовину, если ее соблюдают наполовину). Норма сказывается на альтернативных издержках - и именно это обуславливает ее действенность. Во-вторых, норма не просто существует или не существует. Норма создается непосредственно людьми в результате совместных усилий путем изменения и стабилизации для каждого человека альтернативных издержек – неземной «системный дух» для этого не нужен. Однако это означает, что тот, кто связывает координирующую роль норм с образом *homo sociologicus*, который выполняет все нормы, но сам их не создает, в действительности являются сторонниками экстремистской теоретической позиции<sup>13</sup>.

Согласно постулату о свободном выборе и тезису о том, что всем людям в условиях рыночной координации свойственно менять свои действия до момента уравнивания их субъективных альтернативных издержек с объективными альтернативными издержками, которые, в свою очередь, все люди формируют совместно, экономисты пришли к выводу о том, что рыночная координация является оптимальной, т.е. о том, что после достижения равновесия ни одному человеку не удастся улучшить свое положение, не изменив благополучие других людей. Если субъективные и объективные альтернативные издержки не равны, т.е. в случае не стопроцентного соблюдения нормы о возмещении и в случае обмана и воровства, и изменения предпочтений на основе социальной взаимозависимости, рыночная координация не обязательно должна быть оптимальной. Если при анализе подобных ситуаций продолжать пользоваться моделью *homo economicus*, функция полезности которого не зависит от других людей, то это и есть экстремистская теоретическая позиция. Оба эти образа человека приводят к формированию методологии или способа исследований социологов и экономистов.

Социологи удовлетворены, если удастся обосновать неизменное; они считают, что это позволяет объяснить соответствующее поведение человека. При объяснении экономисты руководствуются тем, что все неизбранные альтернативы хуже избранных; это, на их взгляд, позволяет объяснить желание человека вести себя таким образом. Социолог, как правило, объясняет с позиций «все или ничего» и пытается дать ответ на вопрос: «Какие обстоятельства побуждают человека делать именно то, что я наблюдаю?» Экономист предполагает, что все поддается субституции, и пытается ответить на вопрос: «Насколько ненаблюдаемые на практике действия должны были быть хуже наблюдаемых,

---

<sup>13</sup> Петер Вайзе. *Homo Economicus и Homo Sociologicus: монстры социальных наук*. THESIS. - №3. – 1993. – С. 117.

чтобы человек выбрал именно последние?» Вследствие этого словарь социолога содержит такие понятия, как функция, необходимость, принуждение, структура и т.п., а словарь экономиста – эффективность, оптимизация, выбор, равновесие и т.п. В то время как *homo sociologicus* не мог бы действовать иначе, *homo economicus* не хотел бы действовать иначе. В то время как сограждане *homo sociologicus* заставляют его становиться частью надындивидуального сообщества силы, под давлением которых он находится, то с позиции *homo economicus* сограждане воспринимаются как конкуренты в борьбе за редкие ресурсы. Но разве этих подходов не достаточно для того, чтобы обосновать сосуществование людей в обществе? Разве как *homo sociologicus*, так и *homo economicus* не слишком враждебны к окружающим и не проявляют слишком мало желания к сотрудничеству?

Действительно, для реального человека характерно одно свойство, которым не обладают его специфические условные «коллеги»: он способен сопоставлять свое поведение со своими согражданами. В качестве формы могут выступать четкие договоры, скрытые соглашения, беседы, мимика и жесты. Следовательно, действия могут быть классифицированы на две группы; одна представлена действиями, посредством которых удовлетворяются потребности, а вторая – направленными на координацию поведения. В отдельных случаях порой затруднительно точно разграничить действия, однако в принципе подобное деление осуществимо. «Человек социальных наук», по сравнению с *homo sociologicus* и *homo economicus*, в своем поведении учитывает мнение своих сограждан, а не просто «проседает» под давлением со стороны системы или занимается эгоцентристским сравнением альтернатив. Этот персонаж будет называться в дальнейшем *homo socioeconomicus*. В его распоряжении два вида действий: те, посредством которых он удовлетворяет потребности, и те, которые помогают скоординировать поведение<sup>14</sup>.

Рассмотрим простейший случай: обмен товарами или товара на деньги между двумя лицами. При этом они сталкиваются с двумя проблемами, которые им предстоит решить. Первая проблема заключается в необходимости совершения обмена; вторая проблема – соотношение обмениваемых товаров. Каждый из партнеров имеет смешанные мотивы. С одной стороны, у них есть общие интересы, так как соглашение может им обоим добиться улучшения своего положения за счет достижения оптимальных по Парето договоренностей; с другой стороны, они имеют противоположные интересы, так как после окончательного оформления соглашения необходимо выбирать из нескольких

<sup>14</sup> Шерешева М.Ю., Костанян А.А. Поведенческая экономика: Модель человека в экономической теории и оценка роли государства в этой модели. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=32384&p=attachment> – Загл. с экрана.

оптимальных по Парето договоренностей – и здесь выигрыш одного означает упущенную выгоду другого. Сотрудничество и конкуренция существуют здесь рядом друг с другом.

Для реализации обмена он должен привести к улучшению положения обоих партнеров в отличие от их прежнего состояния. Это последнее определяется оценкой исходных позиций, т.е. пользы, которую удастся получить при исходных условиях, без обмена, и выгод, которые приносит обмен с другими партнерами. Если по мнению обоих партнеров обмен приведет к получению большего выигрыша, чем при изначальных позициях, то первая проблема решена: от обмена выгоду получит каждый из партнеров. Оба заинтересованы в сделке со специфицированным партнером.

Различная величина упущенной выгоды в случае срыва сделки и способ ведения переговоров играют определяющую роль в установлении менового соотношения, т.е. в действительном достижении оптимальной по Парето договоренности, и тем самым в решении второй проблемы – распределении возможных выгод от сделки.

Все это позволяет говорить о том, что реализация отношений обмена происходит лишь в том случае, если для обоих партнеров их субъективные оценки полученного выигрыша выше субъективных оценок того, что им придется отдать при обмене. Когда участниками обмена становятся много лиц, то обмен может стать таким состоянием, при котором никому не удастся найти себе еще более выгодного партнера. В предельном случае для участника обмена не важно, кто является другой стороной обмена и что он обменивает: товары обладают одинаковым меновым соотношением вне зависимости от того, кто является стороной обмена; меновые альтернативы одинаковы для всех лиц; оптимальное по Парето состояние достигается для всех. В предельном случае отмечается равенство субъективных оценок у всех людей, участвующих в обмене, и меновых соотношений. Тогда заключение соглашений лишается смысла, поскольку для всех лиц обмен осуществляется на одинаковых условиях, и все люди взаимозаменяемы в качестве партнеров по обмену. Меновые отношения осуществляются анонимно; повсюду установлено равенство соответствующих предельных норм замещения и трансформации.

Тенденция к установлению равновесия в обменах между партнерами, которым нужно договориться, усиленная существованием арбитража, базируется, по существу, на том, что друг друга находят такие партнеры, чья заинтересованность в данной конкретной сделке сравнительно велика. При постоянстве внешних условий заинтересованность в конкретной сделке уменьшается и в конечном счете сходит на нет; но в неравновесном мире заинтересованность в данной конкретной сделке сохраняется. Это означает, что

людям не безразлично, с кем они имеют дело, и что им нужно обладать способностью и желанием сотрудничать, чтобы договориться с другими людьми<sup>15</sup>.

Иначе обстоит дело с человеком, который существует в равновесном мире. Поскольку все альтернативные действия имеют для него в предельном случае ту же или более низкую ценность, чем выбранные им, то его вполне устраивают действия, направленные на удовлетворение потребностей. Окружающие его внешние условия как бы сами собой а priori упорядочиваются наилучшим образом. Они состоят для него исключительно из товаров и цен; другие люди не имеют никакого значения. Каждый человек максимизирует удовлетворение потребностей, и всякое общение с другими людьми отпадает. Этим человеком равновесного мира является *homo economicus*; он признает лишь те действия, которые направлены на удовлетворение потребностей.

Когда исследователь использует эту неоклассическую модель для анализа действительности, он явно или неявно исходит из двух предпосылок. Во-первых, допускается, что распределительный и организационный процессы протекают бесконечно быстро, в результате чего *homo economicus* всегда остается в состоянии равновесия, выбирает истинно оптимальный набор товаров и никогда не торгуется. Во-вторых, из человека делают чистого носителя потребностей, поскольку пренебрегают иной частью его личности, а именно способностью заключать соглашения о сотрудничестве с другими людьми. Короче говоря, задаются две характеристики времени и минимальные свойства личности: бесконечно быстрое приспособление окружающего мира к потребностям человека, бесконечно медленное изменение самих этих потребностей, а также изображение человека как эгоцентричного носителя потребностей. Это позволяет повсюду видеть свободный выбор, оптимальность, эффективность и равновесие.

Итак, *homo economicus* – это *homo socioeconomicus*, который разучился общаться с другими людьми и живет исключительно ради максимально возможного удовлетворения своих имеющихся в данный момент потребностей.

## **2.2. Современное понимание человека в экономической теории: взгляд поведенческой экономики**

---

<sup>15</sup> Петер Вайзе. *Homo Economicus и Homo Sociologicus: монстры социальных наук*. THESIS. - №3. – 1993. – С. 120.

В классической теории рационального выбора «человек экономический» (*homo economicus*) принимает только оптимальные решения, опираясь на всю полноту информации. Однако в реальности люди делают выбор иначе.

В каждой ситуации, требующей принятия решения, люди сталкиваются с одной и той же дилеммой: продолжать собирать как можно больше информации, чтобы сделать наилучший выбор, или остановиться на имеющихся данных и исходить из них. Люди не могут обработать абсолютно всю потенциально доступную информацию, тем не менее у них есть способы справиться с этим когнитивным ограничением: принимать решение на основе ограниченных сведений и выбирать удовлетворяющий вариант – а не лучший из всех возможных.

Идеально рациональный человек не смог бы даже купить себе хлеба к завтраку: для этого ему пришлось бы занести в компьютер данные обо всех видах и сортах хлеба во всех точках продаж по всему миру и выбрать наилучший вариант с учетом цены и логистики, и один только сбор такой информации потребовал бы огромных ресурсов и времени. Реальный человек делает выбор исходя из ограниченной информации (например, пары магазинов поблизости), экономя на издержках обработки слишком большого количества данных. Так в противовес концепции идеально рационального *homo economicus* появилась концепция ограниченной рациональности (*bounded rationality*) – этот термин в конце 1950-х гг. ввел Герберт Саймон, впоследствии получивший Нобелевскую премию по экономике за изучение механизмов принятия решений<sup>16</sup>.

Идея ограниченной рациональности была формализована в теории рационального невнимания, сформулированной нобелевским лауреатом Кристофером Симсом: он показал, что человек отбирает и анализирует только ту информацию, которую считает полезной и достаточной для принятия решения. Суть этой теории – в избирательности и в высокой стоимости внимания: хотя в распоряжении может быть весь интернет, человек предпочитает обрабатывать ограниченное количество информации.

То, как люди отбирают и анализируют данные в огромном массиве информации, – ключ к пониманию многих феноменов в экономике, перечисляют Бартош Мацковяк (Европейский центральный банк), Филип Матейка (чешский CERGE-EI) и Мирко Видерхольт (парижская Sciences Po) в обзорной работе, посвященной теории рационального невнимания. От того, какой выбор делают экономические агенты, зависят их ожидания, что отражается на динамике цен, объеме потребления, инвестиций, на

---

<sup>16</sup> Ричард Талер. От *homo economicus* к *homo sapiens*. Философско-литературный журнал «Логос». 2014. С. 145.

стоимости активов на финансовых рынках. Отбор информации работодателями и соискателями влияет на рынки труда, а то, на какие факты обращают внимание избиратели и как они интерпретируют эти факты, в конечном счете влияет на итоги выборов.

Теория рационального невнимания помогла объяснить целый ряд экономических загадок, которые не укладывались в модели, основанные на теории рациональных ожиданий. Из-за ограничений в способности обрабатывать полную информацию в режиме реального времени люди реагируют на новую информацию избирательно и с задержкой, что объясняет, почему макроэкономические показатели иногда изменяются медленно в ответ на те или иные факторы.

Производители гораздо быстрее пересматривают цены в ответ на изменения в отрасли, чем в ответ на макроэкономические изменения, следить за которыми у них гораздо меньше стимулов. В 2001 г. Майкл Вудфорд из Принстонского университета показал, что в результате цены медленно реагируют на номинальные шоки (изменение процентной ставки, денежного предложения), подолгу оставаясь внутри довольно узкого диапазона. В 2009 г. Мацковяк и Видерхольт назвали это оптимальным выбором рационально невнимательных агентов, которые в большинстве случаев считают наилучшим вариантом рассматривать лишь ограниченный набор информации даже на длительном временном интервале: они реагируют на ситуацию в отрасли и собственной компании, а не на макроэкономическую, поэтому на микроуровне цены могут меняться часто, но совокупный уровень цен реагирует на различные шоки гораздо медленнее. Учет всех факторов, который позволил бы производителям выбирать цену, максимизирующую их прибыль в каждый момент времени, потребовал бы слишком больших дополнительных издержек, объясняет Фернандо Альварес из Чикагского университета.

Рациональное невнимание также объясняет отклонение инфляционных ожиданий от уровня, который предсказывают стандартные экономические модели. Так, при ускорении инфляции средний прогноз роста этого показателя у экономических агентов отстает от реального ускорения инфляции, показали в 2012 г. Оливье Куабьон (Университет Техаса в Остине) и Юрий Городниченко (Беркли). Таким образом, ошибки в прогнозах, а значит и инфляционные ожидания, предсказуемы, а на их формирование можно влиять: агенты корректируют ожидания с учетом дополнительной информации, на которую они раньше не обращали внимания. Например, когда Куабьон и Городниченко сообщали менеджерам фирм, которых они опрашивали, последние макроэкономические

данные и инфляционный таргет центробанка, те меняли прогнозы инфляции, занятости и инвестиций.

Домохозяйства, в отличие от экономистов, ожидаемо воздерживаются от изучения динамики индекса потребительских цен, оценивая инфляцию по изменению цен на группы часто приобретаемых товаров и ориентируясь на собственные ощущения, что практически всегда приводит к ошибкам в оценке общей динамики цен. Кроме того, степень инертности инфляционных ожиданий зависит от экономической ситуации и общего уровня инфляции в стране, отмечают Мацковяк и его соавторы. В 1970-е и начале 1980-х, когда высокая инфляция была проблемой, инфляционные ожидания менялись в ответ на шоки гораздо быстрее, чем сегодня; а когда инфляция устойчиво низкая, люди перестают обращать на нее внимание, сосредотачивая его на своем номинальном доходе<sup>17</sup>.

Объем анализируемой информации напрямую зависит от соотношения затрат на принятие решения и предполагаемого выигрыша: чем он выше, тем больший объем информации готов анализировать человек и тем тщательнее сам анализ. Например, исследование в Бразилии показало, что в те дни, когда центробанк проводит ежемесячный конкурс макроэкономических прогнозов среди профессиональных аналитиков, присуждая каждому из участников место в рейтинге, точность прогнозов резко повышается.

Во время экономических кризисов, когда невнимание к макроэкономической информации может привести к существенным убыткам, а цена ошибки возрастает, экономические агенты анализируют такие данные гораздо тщательнее, чем в хорошие времена. Во время рецессий инвесторы гораздо охотнее диверсифицируют портфели, а менеджеры по найму становятся намного разборчивее при выборе новых сотрудников, даже если общий уровень квалификации кандидатов увеличивается.

Внимательность экономических агентов повышается и в периоды принятия важных для них решений. Например, исследование в Новой Зеландии показало, что при появлении на рынке сильных конкурентов или при угрозе сокращения прибыли осведомленность менеджеров компаний относительно макроэкономических данных резко возрастает.

Растущие риски заставляют обращать внимание на макроэкономические прогнозы и отдельных людей. Так, домохозяйства, которым грозит потеря работы во время рецессии, больше интересуются мнением профессионалов о вероятности ее наступления. Рациональная невнимательность объясняет и другие особенности поведения потребителей – например, асимметричную реакцию на шок благосостояния: негативные шоки

---

<sup>17</sup> Эконс. Экономический разговор. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econs.online/> - Загл. с экрана.

отражаются на потреблении быстрее, чем позитивные, поскольку стремление избежать рисков заставляет людей обращать больше внимания на негативные события.

В хорошие времена инвесторы, как правило, демонстрируют «забывчивость» в отношении ряда данных, на которые им следовало бы обратить внимание, и ограничивают свой выбор относительно узким набором инструментов. Чем лучше знаком инструмент инвестору, тем большую долю он занимает в его портфеле. Однако в ответ на агрегированный шок, например во время рецессии, инвесторы довольно быстро диверсифицируют весь портфель, в то время как на пике бизнес-цикла диверсификация касается лишь отдельных бумаг.

Рациональное невнимание объясняет и некоторые другие особенности финансовых рынков, в частности цепные реакции, когда ухудшение ситуации на одном рынке приводит к ухудшению ситуации на другом, здоровом рынке, хотя фундаментальные показатели этих рынков не коррелируются.

Экономисты, которые придерживаются модели рациональных ожиданий, никогда не признают, что многое из происходящего на рынках объясняется чистой глупостью, или, другими словами, невниманием, отсутствием фундаментальных знаний или чрезмерной концентрацией на слухах, писал в 2011 г. профессор Йельского университета и нобелевский лауреат по экономике Роберт Шиллер. Однако, хотя невнимание зачастую ведет к ошибкам, склонность к обобщению и упрощению, помимо экономии усилий, дает и ряд других преимуществ. В частности, поскольку инвесторы склонны отслеживать стоимость групп активов, а не каждого актива в отдельности, и собирать информацию по отдельным секторам или рынкам, а не по отдельным компаниям, хорошая новость об одной ценной бумаге и рост ее стоимости вызывает рост стоимости других активов (но это правило работает и в обратную сторону)<sup>18</sup>.

В некоторых случаях рациональное невнимание может избавлять от ошибок. Если агент предпринимает только ограниченный набор действий, например, пересматривает цены лишь в определенных ситуациях, не реагируя на несущественные изменения на рынке, это позволяет ему не принимать в эти моменты неправильных решений, пишут в обзоре Мацковяк и его соавторы<sup>19</sup>.

То же касается рынка труда. Менеджер по найму не может внимательно просмотреть сотни резюме и потому ограничивается только той информацией в них,

<sup>18</sup> Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – С.72.

<sup>19</sup> Эконс. Экономический разговор. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econs.online/articles/ekonomika/vybor-nevnimatelnykh/> - Загл. с экрана.



которая для него наиболее значима. Возможно, такая оптимизация и ведет к отсеву некоторых подходящих претендентов, однако ошибок с определением наилучших кандидатов или с отказом совсем неподходящим практически не бывает. Правда, здесь возникает риск «дискриминации вниманием», например, менеджер может отказывать подходящим кандидатам исходя из собственных предубеждений относительно их пола, этнической принадлежности или других критериев, что отрицательно влияет на длительность безработицы и накопление человеческого капитала для групп, в отношении которых общество придерживается негативного стереотипа, отмечают исследователи.

От рационального невнимания может выигрывать и торговля, показали в 2018 г. экономисты Университета Торонто на примере международных контрактов. При выборе, где закупать товар, покупатель рационально ориентируется на импортера, предлагающего наименьшую цену. Но если цена снижается, а агент рационально невнимателен, он увеличивает объем закупок больше, чем если бы принимал оптимальное решение на базе всей имеющейся информации.

Рациональное невнимание клиентов выгодно и розничной торговле. Покупатели не замечают небольших изменений в цене в пределах 3–10%, а также не склонны учитывать последнюю цифру в цене и, как правило, округляют стоимость товара в сторону уменьшения, а не увеличения. Так, в сознании потребителя цена в \$999,99 может восприниматься как \$990 или даже \$900, а не как \$1000.

В реальности поведение людей – нечто среднее между тем, что предписывает рациональность ожиданий и простая житейская мудрость, то есть ограниченная рациональность. Следующее поколение экономических моделей будет отражать меняющийся подход к рациональным ожиданиям, писал в 2017 г. Стивен Полоз, занимавший тогда пост главы Банка Канады, а МВФ указывал в 2019 г., что учет ограниченной рациональности – необходимое условие для проведения оптимальной монетарной политики.

Чтобы понимать последствия рационального невнимания для экономической политики, полезно знать несколько основных его принципов, перечисляют авторы обзора: рационально невнимательные агенты допускают ошибки – это значит, что их действия отличаются от действий, которые они бы предприняли исходя из убеждений, основанных на всей полноте информации; убеждения адаптивны и могут меняться; личная ценность внимания может отличаться от его социальной ценности; издержки познания входят в благосостояние – важен не только результат решений, но и когнитивные затраты на

принятие решений; невнимание к политике влияет на ее эффективность; стимулы уделять внимание той или иной информации неоднородны среди населения.

Все это имеет значение и для политики центральных банков, отмечают авторы обзора. Рациональное невнимание, а также неоднородность внимания может объяснять ограниченность влияния заявлений центробанка – участники финансового рынка будут внимательны ко всем нюансам коммуникации центробанка, тогда как обычные люди могут вообще не обращать на нее внимания.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социально-философский анализ «экономического человека» как типа личности, его эволюционное становление и развитие, а также интерес современных исследователей к будущему человеческой цивилизации подтверждают актуальность данного исследования. С момента генезиса Homo economicus произошли огромные изменения в социально-экономическом развитии общества, которые повлияли на человека, его ценностные ориентации, отношение к жизни, к обществу, к Богу, к самому себе.

Представляется, что понимание «экономического человека» как целостного субъекта жизни, несводимого к «рациональному максимизатору» выгоды, распространяется и на экономическую деятельность, и на экономические отношения. Необходимо расширить трактовку экономической жизни общества за счет акцентирования личностных аспектов бытия и признать правоту точки зрения о включении личностной индивидуальности в понимание социально-исторического процесса.

«Экономический человек» в постиндустриальном мире является глобальной характеристикой, преодолевающей границы национальных государств, перестраивая в собственных интересах хозяйственные отношения с помощью финансовых и информационных потоков; информационная революция, свидетелями которой мы являемся, создаёт благоприятные условия для деятельности «экономического человека», которые позволяют ему достигать своих целей, кроме того, обостряются противоречия между частной и общественной сторонами жизни, индивидуальными и общественными интересами человека.

Перед человечеством стоит сложная и долговременная задача - освободиться от пороков, которые накопились у «экономического человека» в течение длительного времени и осуществить переход от этого исторического типа к качественно новому - «человечному человеку»; человеку нужно преодолеть исторически сложившуюся излишнюю экономизацию общества, чрезмерное поклонение экономическим ценностям, повысить уровень культуры и интеллекта.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Автономов, В. С. Модель человека в экономической науке. СПб. : Экон. шк., 1988. 238 с.
2. Журавлёва Г.П., Манохина Н.В., Смагина В.В. Современная парадигма экономического развития : монография. ТРО ВЭО России, ФГБОУ ВО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова», Научная школа «Экономическая теория» в РЭУ им. Г.В. Плеханова. – М.; Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. – 340 с.
3. Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. :Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 76 с.
4. Милль, Дж. С. Основы политической экономии : пер. с англ. М. : Прогресс, 1980. Т. 1. 470 с.
5. Петер Вайзе. Номо Economicus и Номо Sociologicus: монстры социальных наук. THESIS. - №3. – 1993. – С. 115-130.
6. Рикардо, Д. Соч. : пер. с англ. М. : Политиздат, 1955. Т. 1. 410 с.
7. Смит, А. Исследование о природе народов: пер. с англ. М. : Соцэкгиз. 1962. 475 с.
8. Столяров, А. М. Становление концепции экономического человека: от классики до неоклассики // Проблемы соврем. экономики. 2008. № 2. 492 с.
9. Талер Р. От homo economicus к homo sapiens. Философско-литературный журнал «Логос». 2014. С. 141-152.
10. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. М. 2017. С. 16.
11. Шерешева М.Ю., Костанян А.А. Поведенческая экономика: Модель человека в экономической теории и оценка роли государства в этой модели. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=32384&p=attachment> – Загл. с экрана.
12. Эконс. Экономический разговор. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econs.online/articles/ekonomika/vybor-nevnimatelnykh/> - Загл. с экрана.
13. Collin F. Camerer, George Lewenstein, Mathew Rabin. Advanced in behavioral economics. Russell sage foundation. New York. 2004. p. 740.
14. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory : an Analysis of Decision under Risk. Econometrica. 1979. Vol. 47. P. 263–294.
15. Tversky A., Kahneman D. The Framing of decisions and the psychology of choice. Science. New Series. 1981. Jan. 30. Vol. 211. № 4481. P. 453–458.