



Check for updates

Аксиология культуры

УДК 338+008

<https://www.doi.org/10.33910/2687-1262-2021-3-1-71-80>

## Экономическое поведение как базовый элемент идеологии

А. А. Мукова<sup>✉1</sup>

<sup>1</sup> Международное высшее бизнес-училище, 2140, Болгария, г. Ботевград, ул. Гурко, д. 14

### Для цитирования:

Мукова, А. А.  
(2021) Экономическое поведение как базовый элемент идеологии. *Журнал интегративных исследований культуры*, т. 3, № 1, с. 71–80.

<https://www.doi.org/10.33910/2687-1262-2021-3-1-71-80>

Получена 24 октября 2020; прошла рецензирование 25 января 2021; принята 25 января 2021.

Права: © Автор (2021).  
Опубликовано Российским государственным педагогическим университетом им. А. И. Герцена.  
Открытый доступ на условиях лицензии CC BY-NC 4.0

**Аннотация.** Исследованиями категории экономического поведения в основном занимаются экономисты и социологи, в меньшей степени — представители других социальных наук. В представленной статье автором предпринята попытка подтвердить связь между категориями «экономическое поведение» и «идеология» на примере либерально-демократической, принятой (иногда наложенной в силу определенных экономических факторов) в последние десятилетия многими странами. Исходя из двойственности мира (сочетания материального и идеального) одна идеология сменяется другой, прежде всего в зависимости от экономической и политической систем, установленных в государстве в конкретный временной период. Общество не может существовать без объединяющей его идеи, в противном случае оно само себя разрушит и физически уничтожит. Данный факт и приводит к постоянным циклам проявления той или иной идеологизации/деидеологизации. В силу первичности материального бытия экономическое поведение членов общества является одним из базисных элементов идеологии, так как поведение человека в хозяйственной сфере определяет его личностную сущность и общества в целом. Любая идеология выбирает соответствующие ей нормы экономического поведения участников хозяйственных отношений. Для познания сущности той или иной идеологии достаточно проанализировать принимаемые ею нормы экономического поведения хозяйствующих субъектов. В этой связи объектом данной статьи является сфера идеологических общественных отношений, предметом — категория экономического поведения (понятие, структура, сущность, функции) и ее связь с идеологией. Целью является подтверждение тезиса, что данная категория представляет собой кроме экономической конструкции еще и базовый элемент любой идеологии. В статье рассмотрены научные разработки ряда западных и российских экономистов: Р. Хайлбронера, А. Смита, Ф. Хайека, Р. Коуз, А. Н. Мамаевой, Т. Г. Самборской, Н. И. Боеенко и психологов Б. Минчева, А. Н. Неверова и др.

**Ключевые слова:** идеология, деидеологизация, экономический субъект, экономическое поведение, ценности, культура.

# Economic behaviour as a basic element of ideology

L. A. Mukova✉<sup>1</sup>

<sup>1</sup> International Business School, 14 Gurko Str., Botevgrad 2140, Bulgaria

## For citation:

Mukova, L. A.  
(2021) Economic behaviour  
as a basic element of ideology.  
*Journal of Integrative Cultural  
Studies*, vol. 3, no. 1, pp. 71–80.  
<https://www.doi.org/10.33910/2687-1262-2021-3-1-71-80>

**Received** 24 October 2020;  
reviewed 25 January 2021;  
accepted 25 January 2021.

**Copyright:** © The Author (2021).  
Published by Herzen State  
Pedagogical University of Russia.  
Open access under [CC BY-NC  
License 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

**Abstract.** Economic behaviour is mainly studied by economy and sociology and, to a lesser extent, by other social sciences. This article makes an attempt to confirm the connection between economic behaviour and ideology using the example of the liberal-democratic ideology which has been adopted (or sometimes imposed due to certain economic factors) in recent decades by many countries. Based on the duality of the world (combination of the material and the ideal), one ideology is replaced by another depending primarily on the economic and political system established in the state in a specific time period. Society cannot exist without a uniting idea — otherwise, it will dissolve and literally destroy itself. This fact leads to alternating cycles of various kinds of ideologisation and de-ideologisation. Due to the primary role of material being, the economic behaviour of members of society is one of the basic elements of ideology, since a person's behaviour in the economic sphere determines his personal essence and the essence of society as a whole. Any ideology chooses the corresponding norms of economic behaviour of participants in economic relations. To understand the essence of a particular ideology, it is enough to analyse the norms of economic behaviour adopted by it. In this regard, the object of this article is the sphere of ideological social relations, while its subject is the category of economic behaviour (concept, structure, essence, functions) and its connection with ideology. The aim is to confirm the thesis that economic behaviour, in addition to being an economic concept, is also a basic element of any ideology. The article discusses the research results obtained by a number of Western and Russian economists, including R. Heilbroner, A. Smith, F. Hayek, R. Coase, L. N. Mamaeva, T. G. Samborskaya and N. I. Boenko, and psychologists, including B. Minchev, A. N. Neverov and others.

**Keywords:** ideology, deideologisation, economic subject, economic behaviour, values, culture.

## 1. Некоторые теоретические аспекты категории экономического поведения

Экономическое поведение является в основном предметом исследования экономической теории институционализма. По мнению А. Маршалла, экономическая наука занимается изучением деятельности социума, необходимой для нормального его функционирования; изучает сферу индивидуальной и социальной деятельности, которые тесно связаны с созданием и использованием материальных благ (Маршалл 1983). Экономическая теория создает свой подход, который интегрирует множество различных форм человеческого поведения в особый вид — экономическое поведение. Одновременно экономическая теория как наука анализирует такие категории, как производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. Анализ основных экономических категорий проводится на основе базовых критериев: ограниченные природные ресурсы,

затраты, предпочтения и выбор. Эти понятия структурированы в рамках взаимосвязанных процессов оптимизации индивидуальных решений и баланса всего общества (Хайлбронер 1993).

Анализируя человеческое поведение, экономисты акцентируют внимание на том, как люди используют свои ограниченные ресурсы, т. е. изучают процессы выбора между альтернативами при использовании ограниченных ресурсов, методы организации ресурсов, способы распределения богатства и вознаграждения за экономическую деятельность (Заславская, Рывкина 1991).

По мнению аналитиков либеральной рыночной экономики, оптимальное использование людьми ограниченных природных ресурсов может быть реализовано только при наличии их экономической свободы, когда есть реальные возможности для свободного выбора. Это возможно только при создании и развитии системы свободного рынка, т. е. с появлением рыночного общества, в котором отсутствует централи-

зованное разделение труда, и когда экономическая сфера отделена от других сфер общественной жизни (Хайлбронер 1993).

Создание рыночного общества подразумевает, что каждый его член должен научиться подчиняться логике рыночных отношений. С точки зрения его архитекторов, установление рыночных отношений приводит к двум изменениям:

- во-первых, при формировании этики предпринимательства происходит распространение «товарных» взглядов на общественные отношения, появляются привычки сводить потребительскую стоимость до разменной (Вебер 1994);
- во-вторых, создаются новые институциональные рыночные условия, в которых арендные отношения имеют приоритет, и особенно в сфере занятости труда.

Первые изменения соответствуют принципу максимизации, который создаст новое мышление в отношении прибыли и издержек, то есть рыночное поведение, основанное на рационализме. Смит назвал это стремлением «улучшить свою ситуацию», увеличить свое богатство и утверждал, что такое мышление сопровождает людей на протяжении всей их жизни (Смит 1962). Вторые касаются в основном рынка труда и капитала. В целом экономическое поведение зависит от ряда факторов: экономической культуры, экономического мышления, особенностей экономических и социальных отношений.

## 2. Сущность, структура и функции экономического поведения

Обратимся к нескольким научным конструкциям категории экономического поведения, его сущности, структуры и функций. Согласно представлениям Л. Н. Мамаевой, которая рассматривает категорию экономического поведения, придерживаясь принципов либеральной модели и институционализма, экономическая деятельность — это волевая деятельность человека, а *под экономическим поведением понимается любое неслучайное действие, отражающее волево решение человека по поводу удовлетворения личных материальных потребностей и связанное с реализацией экономики времени в процессе общественного воспроизводства материальных благ* (Мамаева 2011). Определение включает в себя общую психологическую опосредованность каждого действия человека и, в частности, его экономической деятельности. С точки зрения автора, специфика экономического поведения заключается

в его субъективно-объективной природе. Поведение — это единство целей и действий. Цели всегда субъективны, а действия материальны (объективны). Помимо дуальности, сущность поведения заключается в возможности и реализации выбора как в целеполагании, так и в реализации. В деятельности человека происходит постоянное взаимодействие (борьба) между генетическим и приобретенным, между биологическим и социальным. *Только в условиях свободы выбора действий, утверждает Л. Н. Мамаева, можно говорить о поведении. В контексте этой теории деятельность чаще всего связана с планомерностью и отражает интересы государства, а поведение индивида связано со стихийностью, личными интересами и свободой* (Мамаева 2011). Следовательно, возникает противоречие между личными и государственными интересами, между поведением и деятельностью. По мнению автора, экономическая деятельность понимается как особая сфера деятельности, в которой реализуется целенаправленное поведение отдельных лиц в сообществе с целью максимального удовлетворения материальных потребностей путем борьбы с уникальностью ресурсов и достижением наибольшего эффекта при минимальных затратах. Экономическая деятельность является материальной основой человеческой жизни и духовного развития в любом обществе. Экономическое поведение человека является формой активности человека в качестве экономического агента или собственника, отражающей осмысленное решение в отношении удовлетворения собственных материальных потребностей. Л. Н. Мамаева считает, что структурирование экономической деятельности выражается через принципы трудовой деятельности: целеустремленность, рациональность и эффективность. Целеустремленность экономических действий связана с удовлетворением определенных материальных потребностей, выражающих процесс материальной адаптации человека. Рациональность деятельности показывает, что она проходит в соответствии с теоремой сохранения психологической энергии. Эффективность экономических действий — это взаимодействие принципов целеустремленности и рациональности. *Принципы основаны на социальных предпосылках экономического общения, отношений собственности и стоимости* (Мамаева 2011).

В этой связи принимается, что любое свободное поведение представляет собой *рационально устроенную систему для конкретного субъекта, в которой совершаются целесообраз-*

ные для него действия. Не всегда важно, являются ли эта система и действия рациональными и целесообразными для других людей.

Согласно Н. И. Боенко, поведение индивида, имеющее естественные предпосылки, социально обусловлено, опосредовано языком и другими, смысловыми системами, то есть это деятельность, формой которой является труд или общение. Под экономическим поведением автором понимается способ (совокупность способов) обеспечения материального благосостояния (материального и финансового) или удовлетворение человеческих потребностей, требующих денежных средств (Боенко 1995).

Т. Г. Самборская отмечает, что экономическое поведение имеет трехкомпонентную структуру: трудовая деятельность, трудовая дисциплина и трудовая активность при доминанте трудовой деятельности. Трудовая дисциплина имеет прямое отношение к предотвращению и коррекции негативного экономического поведения (Самборская 1988). Необходимо отметить, что многие исследователи отождествляют экономическое поведение с трудовым поведением и его модификациями.

Ограниченность статьи не позволяет нам подробно рассматривать теоретические экономические обоснования структуры экономического поведения. В обобщенном виде структура экономического поведения представлена экономистами следующими элементами: потребности — мотивы — деятельность — свобода.

Чтобы определить наше отношение к категории экономического поведения, обратимся к классике современной психологии, потому что экономическое поведение — это лишь отдельный вид человеческого поведения, которому присущи некоторые специфичные признаки. Для этого рассмотрим одну из дефиниций поведения общей психологии. По определению психолога Б. Минчева, *видимая телесная активность индивида называется поведением*. Поведение включает минимум три подсистемы (структурных элемента): субъектность, образ мира и ситуацию. Взаимодействие между ситуацией, субъектностью и образом мира и поведением создает универсальную структуру психической регуляции у человека. То есть переживание раскрывает и структурирует ситуацию, на которую влияют образ мира и субъектность. Часть воздействия образа мира направлена непосредственно на поведение с избеганием посредничества ситуации. Субъектность целиком конвергирует ситуацию и может влиять на поведение только через текущее переживание (Минчев 2006). Структур-

ными элементами такой системы (поведения) являются ситуация, образ мира и субъектность.

Самым важным, по мнению психологов, в этой цепочке является определение вида субъектности. В одном субъекте проявляются несколько видов субъектности: психическая, социальная и экономическая (Неверов 2009). О психической субъектности говорят, когда индивид отделяет себя от внешнего мира. Этот процесс называется «я — концепция» и характеризуется как возникновение дихотомии («разделение на два») «субъект — объект», или индивид. Социальная субъектность проявляется, когда человек осознает полисубъектность (межличность) и возникает дихотомия «субъект — субъект», или личность. Экономическая субъектность возникает с появлением дихотомии «субъект — объект — субъект» (субъект деятельности), служащей внутренней основой для возникновения экономических отношений. По мнению А. Н. Неверова, данная точка зрения согласуется с позицией марксизма о том, что сущность экономических, изначально производственных, отношений сводится к тому, что они выражают отношения между людьми через их отношение к средствам производства, то есть отношениям собственности. Этот тезис позволяет определить экономическую субъектность (субъект) как особый вид субъектности — субъекта экономической деятельности (Неверов 2009).

Индивидум представляет собой набор природных свойств; личность — это совокупность социальных или общественных отношений; субъектом деятельности является человек в экономике и труде. Следовательно, экономическое поведение в широком смысле — это действие человека, который добровольно или по необходимости следует рыночным целям, законам и ограничениям. В узком смысле экономическое поведение предполагает сознательное движение к максимизации выгоды (прибыли), но при этом сводит к минимуму собственные усилия и доступные ресурсы.

Экономическое обоснование экономического поведения в целом базируется на основах психологического поведения индивида.

### 3. Модели экономического поведения человека

#### 3.1. Механизм экономического выбора поведения

Внимание экономистов к механизму экономического выбора и условиям, опосредующим его, обусловлено пересмотром классической

модели экономического человека в рамках институционализма. В современной литературе аббревиатура «РЕММ» используется для обозначения экономического субъекта, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек» (Бруннер 1993). Эта модель предполагает, что человек всегда ведет себя рационально при извлечении полезных свойств из экономических благ. Модель обуславливается наличием следующих условий:

- 1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна человеку;
- 2) человек в своих действиях, особенно в сфере экономики, проявляет себя как полный эгоист, ему все равно, как из-за его действий изменится благосостояние других;
- 3) нет внешних ограничений на обмен (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности);
- 4) желание увеличить свое богатство реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме насильственных действий и воровства.

Подобные утверждения привели к обвинениям современной ортодоксальной экономики в том, что она оторвана от реальной жизни. Рациональность — это не все, что определяет поведение экономического субъекта (агента), поскольку он не существует отдельно от окружающей его среды. Необходимо учитывать ограничения, с которыми человек сталкивается в процессе принятия решения и осуществления выбора. В этом контексте неоклассики обратились к функции средней полезности, при которой не принимаются во внимание ни разнообразие возможностей максимизации при постоянной величине дохода, ни различия между субъективным стремлением использовать имеющиеся ресурсы и объективными возможностями. Отсюда следует, что отдельные предпочтения определяются неизвестными результатами выбора индивида. Отсутствие определенных возможностей воздействовать решениями одних лиц на решения других отрывает ортодоксальную теорию от социальности экономической науки (Коуз 1993).

По мнению ряда ученых, существует два вида социологических моделей поведения человека. Первый вид — социализированный человек, на которого распространяются санкции. Этот тип личности полностью контролируется обществом (так называемая полная социализация). Человек выполняет свою роль в обществе. Второй вид — человек, который имеет собственное видение (мнение) по вопросам, активно дей-

ствующий. Он воспринимает мир вокруг себя, но действует только по своему усмотрению. Он не экономический человек, потому что у него отсутствуют изобретательность и ограничения. При этом человеческая изобретательность предопределяется существованием ограничений. Для социализированного (экономического) человека общество не является «действующим» субъектом. Оно представляется результатом индивидуальных действий и взаимодействий между людьми; связь между человеком и обществом неустойчивая. Модель экономического (полностью социализированного) человека доминирует в современной экономической науке.

### 3.2. Рациональное поведение. Принцип рациональности

Согласно концепции институционалиста Ф. Хайека (австрийский юрист, экономист и философ, последователь либеральной экономики и свободного рынка, лауреат Нобелевской премии 1974 года), рациональное поведение — это тип поведения, который направлен на получение конкретных результатов (Хайек 1992). В экономической теории используются в основном две модели рационального поведения: рациональность как таковая и следование своим собственным интересам. По словам О. Уильямсона (американского экономиста в области транзакционности стоимости, лауреата Нобелевской премии 2009 года), существует три основных формы рациональности.

- 1) Максимизация предполагает выбор наилучшего варианта из всех доступных альтернатив. В рамках данной предпосылки компании представлены через производственные функции, а потребители — функциями полезности; распределение ресурсов между различными сферами экономики считается само собой разумеющимся; повсеместная оптимизация.
- 2) Ограниченная рациональность предполагает, что экономические агенты стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью в ограниченной степени.
- 3) Органическая рациональность — это слабая рациональность процесса (используется в исследованиях Нельсона, Алчиана, Хайека и др.). Эта форма рациональности связана с институтами денег, рынков и др. Иногда невежество более эффективно, чем знание (планирование).

Формы ограниченной и органической рациональности дополняют друг друга, но используются для разных целей.

### 3.3. Ориентация на собственный интерес

- 1) *Оппортунизм.* В институциональной экономике оппортунизм понимается как преследование собственных интересов, в том числе путем обмана (лжи, воровства, мошенничества и т. д.). Оппортунизм часто используется с применением более утонченных форм обмана (Уильямсон 1993). В более общих случаях речь идет только об информации: искажение и сокрытие правды, растерянность партнера. Это создание информационной асимметрии, которая усложняет задачи экономической организации из-за действий без правил. Экономисты видят нейтрализацию оппортунизма в разработке такого соглашения (контракта), в силу которого обе стороны соглашаются по всем пунктам, в которых они не доверяют друг другу.
- 2) *Обыкновенное преследование своих интересов.* Стороны вступают в процесс обмена заранее проинформированными о стартовых позициях партнера. Их действия обговариваются, и вся информация о сделке известна. Договор заключается в соответствии с установленными правилами без каких-либо отклонений. Цель достигнута.
- 3) *Послушание* является самой слабой формой в ориентации своих интересов и почти не существует в экономическом поведении.

### 3.4. Поведенческие предпосылки

Внутри человека формируется система ценностей, которая определяется целевыми установками, привычками человека, его психологическим и религиозным типом. Выбор делает сам человек. Подход основан на истории человека в связи с конкретной культурой, обществом, группами людей за определенный период времени. Если человек не обладает всей информацией, необходимой для свободной ориентации в окружающем его мире, то он не может в полной мере отразить процессы, происходящие в индивидуальной и общественной жизни, и, соответственно, не может сделать рациональный выбор. Современная институциональная экономика использует две поведенческие предпосылки — ограниченную рациональность и оп-

портунизм. Г. Саймон (американский экономист и психолог, лауреат Нобелевской премии 1978 года за исследования в области принятия решений в экономических организациях) предлагает заменить принцип максимизации на принцип удовлетворения, поскольку в сложных ситуациях, следующих правилу удовлетворения, выбор более выгоден, чем глобальная оптимизация (Саймон 1999). Понятие «удовлетворенность» имеет большое значение в психологии и, в частности, в теории мотивации. Многие психологические теории отмечают, что мотивация к действию — это неудовлетворенность стремлений, и она исчезает после их удовлетворения. Условия для удовлетворения не меняются. Объяснение поведения, основанного на этой теории, предполагает, что целью компании является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, сохранение определенной доли рынка и определенного уровня продаж. Исходя из этого, Х. Саймон делает вывод, что фирмы стремятся к удовлетворению, а не к максимизации результатов. Статистика подтверждает теорию Х. Саймона.

### 3.5. Хозяйственная этика и экономическое поведение

По мнению экономистов, этические нормы являются неформальными ограничениями, но игнорирование их не может объяснить ряд экономических явлений. Этика, мораль, традиции и др. являются частью институциональной экономики. Представляя истинную человеческую природу через категории ограниченной рациональности и оппортунизма, сторонники институционализма считают, что поведение экономических агентов может быть ограничено не только формальными институтами государства, но также этикой и моралью (понятия не идентичны). Этические нормы более эффективны при снижении транзакционных издержек, чем формальные правовые нормы. Система неформальных норм также изменяется в определенные исторические периоды, но в сравнении с формальными нормами система более стабильна во времени. *Согласно теории институционализма, существуют такие выгодные правила, как бережливость, уважение к собственности, честность и др., которые создают свой порядок, потому что люди, следовавшие этим правилам, достигли большего богатства.* На основе этих правил впоследствии возникли правовые нормы, которые сформировали правовые системы, способствующие обмену и облегчающие его. Институты этики не являются продуктом целенаправленной деятельности отдельных лиц или

групп лиц. Они формируются в результате эволюционного культурного отбора. Люди принимают решения с учетом существующих ограничений, которые определяются традиционными матрицами поведения. Моральные нормы влияют на процесс формирования субъективных мыслительных конструкций индивида, которые помогают ему принять решение и определяют его выбор (Хайек 1992). По мнению Хайека, существуют цивилизации, которые отрицают необходимость институтов обмена, частной собственности и индивидуализма в целом. Это так называемые «закрываютые общества». В этих обществах нет этических и моральных норм уважения прав собственности, честности при исполнении договоров. Их контроль со стороны закона и государства не позволит значительно снизить транзакционные издержки. Эти качества определенно проявляются в современных странах с переходной экономикой бывших социалистических стран, в которых нет устоявшихся привычек и традиций, но они имеют широкий сектор серой экономики, что приводит к высоким транзакционным издержкам. Такое поведение оппортунистично, считает автор. Таково экономическое прочтение моделей экономического поведения человека в институциональной экономике.

#### *4. Экономическое поведение и его связь с идеологией современного рыночного либерализма*

Обзор экономической литературы либеральной направленности по вопросам экономического поведения участников свободного рынка создает, во-первых, впечатление, что она в большей степени направлена на критику социализма и его соответствующих институтов, главным образом экономического поведения членов социалистического общества, предполагающего планомерность экономического развития, коллективное производство, ограничение личной свободы участников в пользу государства и всего общества. Во-вторых, «позитивные закономерности экономического поведения человека», созданные западными теоретиками-экономистами, реально не содержат анализа неэффективных практик, что свидетельствует о том, что теории носят больше пропагандистский характер. В-третьих, причиной сомнений в некоторых аспектах работ известных экономистов является их внешняя нобелевская «идеальность и лощеность» в структурировании понятий и их объяснениях.

Основным элементом категории экономического поведения, отражающим ее соотносимость с либеральной идеологией, без которой она не может быть реализована, является **человеческий эгоцентризм, и в большей степени в его негативных проявлениях**, подтверждением чему служат следующие теоретические положения.

*Первое.* Поведение хозяйствующего субъекта предопределяется стихийностью, личными интересами и свободой и находится в противоречии с государственными и общественными интересами; во внутренней структуре экономического поведения человек ориентируется на свои потребности, цели, собственные интересы и мотивы, а во внешней — на экономические параметры (соотношение спроса и предложения, величина капитала, ставки банков, освоение новых сегментов рынков независимо от того, какие способы применяются и др.); в своих экономических действиях человек не обращает внимание на то, что из-за его действий изменится благосостояние других и др.

*Второе.* Утверждается, что оптимальное использование ограниченных ресурсов возможно лишь в условиях экономической свободы выбора, при существовании системы свободного рынка и рыночного общества, при отсутствии централизованного разделения труда и отделения от других общественных сфер. Неравенство между субъектами в использовании экономических ресурсов усиливает их стремление выравнять шансы посредством получения доступа к ним, если даже их использование сведет к минимуму преимущества других.

*Третье.* Рыночное общество покоится на подчинении каждого его члена логике рыночных отношений, которые находятся в зависимости от установленной экономической культуры, экономического мышления, особенностей экономических и социальных отношений.

*В-четвертых,* характеристики представленной экономистами структуры экономического поведения (потребности, мотивы и деятельность) и психологической структуры поведения человека вообще (субъектность, образ мира и ситуация) в основном не противоречат друг другу. Образ мира, преимущественно эгоцентрический, определяет поведение субъекта.

*В-пятых,* в соответствии с экономическим поведением члена либерального рыночного общества определяется *тип идеального экономического человека: полностью контролируемого обществом, который подчиняется правилам рынка и не имеет собственного мнения, но изобретателен в условиях ограничений.*

Другими словами, это человек, легко манипулируемый определенной социально-рыночной лоббистской группой. *Лоббирование интересов монопольных экономических групп в законодательных органах либеральных государств стало современным негативным трендом. Для экономического человека общество не имеет значения, оно является лишь результатом его и иных индивидуальных действий.*

*В-шестых*, экономический человек нормам права, установленным и санкционированным государством, предпочитает моральные правила, которые создают удобный для него порядок, позволяющий достичь большего богатства (напр., уважение к его личной собственности и безразличие к чужой, особенно к публичной, и др.).

Анализ вышеизложенного позволяет определить сущность экономического поведения, характерного для либеральной модели экономики. **В целом в конструкции экономического поведения наблюдается целенаправленное стремление создателей и разработчиков либеральной идеологической и экономической модели — экономическое отчуждение индивида от социума и принижение значимости традиционных общественных ценностей, согласно которым в объединении людей сила (Ex unitate vires).**

Главной задачей категории является *отторжение государства от экономики и концентрации экономической власти в руках немногочисленных наднациональных групп экономических субъектов, успевших сколотить так или иначе крупные частные финансовые и материальные капиталы.*

*Свобода выбора человека рыночного общества связывается только с наличием частной собственности на распределение ограниченного ресурса.* Предлагается определение экономической свободы, которая в действительности не может быть одинаковой и неограниченной для каждого члена рыночного общества. *Во-первых*, ограниченный природный ресурс априори исключает его свободное использование экономическими субъектами, в противном случае он не является ограниченным. Можно говорить только об определенной степени свободы в рыночном обществе. Возможность использования ограниченных ресурсов разрешается субъектом, наделенным властными полномочиями и при соблюдении определенной административно-правовой процедуры, установленной государством. Все иные способы владения и использования являются незаконными (преступными). Но официальное разре-

шение также не дает абсолютной свободы экономическому субъекту неограниченно использовать данный ресурс. Так, продажа предпринимателем природного газа или нефти только в собственных интересах, в то время как данный ресурс принадлежит всем членам общества, т. е. представляет публичную собственность, не может быть объяснена свободой выбора и свободой рынка.

*Во-вторых*, возникает вопрос — насколько распространяется свобода выбора рыночного общества на каждого его члена? Как правило, свобода реализуется в рамках права собственности и других вещных прав (праве пользования, праве на постройку и надстройку/пристройку, сервитутах). Право собственности является абсолютным правом, но оно также ограничено природой, экономикой, государством и правом (законом).

*В-третьих*, рынок с определенными императивами (требованиями подчинения его правилам) уже сам по себе не является свободным и не предполагает свободу выбора индивида — участника рыночных отношений. Объективно любой рынок не может функционировать без соблюдения его участниками определенных правил, поэтому выдвигаемый тезис не вписывается в канву предлагаемой концепции о свободе рыночного общества, рынка и индивида.

Что представляет субъектность рыночного общества? Предполагаем, что рыночная субъектность представляет собой совокупность хозяйствующих индивидов, включающая всех носителей права собственности на материальные и нематериальные (интеллектуальные) блага и всех остальных, предполагаемых нетитуляров (несобственников). Не имеют значения отношения между собственниками и несобственниками в этом рыночном обществе. Этот вопрос остается излишним для экономических субъектов — собственников (фактических владельцев) ресурсов, поскольку они будут доминировать в принятии управленческих экономических решений, так как являются легализованными и защищаемыми государством субъектами, использующими ресурсы. В таком случае свобода выбора для остальных субъектов (несобственников) сводится к тому, чтобы рассматривать альтернативы способов для собственного выживания. Три десятилетия оформления капиталистического базиса в постсоциалистическом экономическом пространстве показали преобладающему большинству населения реальное проявление свободы рыночного общества, даже при наличии у них небольших объектов частной собственности, что развернуло их к левой идеологии.

**Возвращение к природным инстинктам человека (эго)**, особенно в условиях современного образования и поп-культуры, которые развивают в человеке лишь потребительское отношение и не способствуют развитию критичности мышления, социальной этики, в том числе предпринимательской, и правопорядка.

**Категория социальной справедливости вообще отсутствует в экономическом поведении в условиях либеральной экономики и идеологии, потому что она разрушает адаптивные характеристики рыночного порядка**, объективно ведущие к систематическому исчезновению отдельных сфер и отраслей экономики, которые перестают удовлетворять чьи-то частные потребности и в результате которых возникает безработица и снижаются доходы населения, снижается экономическая эффективность и экономический рост (Хайек 1992). В этой связи была разработана технология цифровой экономики, которая, с одной стороны, позволяет оптимизировать определенные виды деятельности, прежде всего непроизводительной, а с другой — автоматизируя производство, с целью увеличения частной прибыли, исключает многих людей из трудового процесса, переводя их в разряд безработных с предоставлением материального минимума в виде пособия по безработице со стороны экономически преуспевших за их счет членов общества, что в действительности унифицирует экономическую деятельность и лишает экономической свободы человека.

**Вся сущность либеральной идеологии, отраженная в нормах экономического поведения, построенная на явных противоречиях, в конечном счете сводится к уменьшению количества активных участников хозяйственной деятельности, отстраняемых посредством острой конкуренции и монополизации, и на этой основе — выделению**

**лоббирующих экономических групп как надстройки общества, подменяющей и отменяющей регулирующую функцию государства.**

## Заключение

Проведенный анализ позволяет сформулировать несколько положений, подтверждающих объективность выдвинутой автором гипотезы, что категория экономического поведения является базисным элементом любой идеологии, принятой тем или иным социумом.

*Первое.* Идеология является природно обусловленным элементом существования человеческой цивилизации.

*Второе.* Избранная социумом идеология должна объединять индивидов с различными интересами в одно целое, создавая условия для их совместного прогрессивного развития. Как только человеческая цивилизация начинает отвергать объединительную идею, наблюдается регресс, ведущий к ее саморазрушению вплоть до уничтожения.

*Третье.* Категория экономического поведения представляет собой комплекс, объединяющий в себе на базе определенной идеологии элементы экономической культуры и экономического мышления, особенностей экономических и социальных отношений.

*Четвертое.* Принятые нормы экономического поведения хозяйствующих субъектов в конкретном социуме являются самым точным индикатором действия идеологии в обществе, показателем ее продуктивности и момента необходимости ее замены новой/старой идеологией.

*Пятое.* Свобода рыночного общества невозможна из-за естественной ограниченности ресурсов и сильного влияния монопольных групп экономических субъектов, контролирующих их распределение. Присутствие государства в экономической пирамиде является второстепенным.

## Литература

- Боечко, Н. И. (1995) Экономическое сознание и поведение населения. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 6: Философия. Политология. Социология. Психология. Право*, № 1, с. 47–59.
- Бруннер, К. (1993) Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества. *THESIS*, № 3, с. 51–72.
- Вебер, М. (1994) Основные понятия стратификации. *Социологические исследования*, № 5, с. 169–183.
- Заславская, Т. И., Рывкина, Р. В. (1991) *Социология экономической жизни: Очерки теории*. Новосибирск: Наука, 442 с.
- Коуз, Р. (1993) *Фирма, рынок и право*. М.: Дело, 192 с.
- Мамаева, Л. Н. (2011) *Институциональная экономика: курс лекций*. М.: Дашков и К°, 320 с.
- Маршалл, А. (1983) *Принципы политической экономии: в 3 т. Т. 1*. М.: Прогресс, 418 с.
- Минчев, Б. (2006) *Общая психология*. София: Сиела, 390 с.

- Неверов, А. Н. (2009) *Капитал и диффузия субъектности*. Саратов: Наука, 268 с.
- Самборская, Т. Г. (1988) *Экономическое поведение работников*. М.: Экономика, 143 с.
- Саймон, Г. (1999) Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. В кн.: В. М. Гальперин (ред.). *Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1*. СПб.: Экономическая школа, с. 54–72.
- Смит, А. (1962) *Исследование о природе и причине богатства народов*. М.: Соцэкгиз, 684 с.
- Уильямсон, О. И. (1993) Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. *THESIS*, № 3, с. 39–49.
- Хайек, Ф. А. (1992) *Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма*. М.: Новости, 304 с.
- Хайлбронер, Р. А. (1993) Экономическая теория как универсальная наука. *THESIS*, № 1, с. 41–55.

## References

- Boenko, N. I. (1995) Ekonomicheskoe soznanie i povedenie naseleniya [Economic consciousness and behavior of the population]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 6: Filosofiya. Politologiya. Sotsiologiya. Psikhologiya. Pravo*, no. 1, pp. 47–59. (In Russian)
- Brunner, K. (1993) The perception of man and the conception of society: Two approaches to understanding society. *THESIS*, no. 3, pp. 51–72. (In Russian)
- Coase, R. (1993) *The firme, the market and the law*. Moscow: Delo Publ., 192 p. (In Russian)
- Hayek, F. A. (1992) *Pagubnaya samonadeyannost'. Oshibki sotsializma [The fatal conceit. The errors of Socialism]*. Moscow: Novosti Publ., 304 p. (In Russian)
- Heilbroner, R. L. (1993) Economics as universal science. *THESIS*, no. 1, pp. 41–55. (In Russian)
- Mamaeva, L. N. (2011) *Institutsional'naya ekonomika: kurs lektсий [Institutional economics: Lecture course]*. Moscow: Dashkov i K° Publ., 320 p. (In Russian)
- Marshall, A. (1983) *Principles of economics: In 3 vols. Vol. 1*. Moscow: Progress Publ., 418 p. (In Russian)
- Minchev, B. (2006) *Obshcha psikhologiya [General psychology]*. Sofia: Ciela Publ., 390 p. (In Bulgarian)
- Neverov, A. N. (2009) *Kapital i diffuziya sub'ektnosti [Capital and diffusion of subjectness]*. Saratov: Nauka Publ., 268 p. (In Russian)
- Samborskaya, T. G. (1988) *Ekonomicheskoe povedenie rabotnikov [Economic behavior of employees]*. Moscow: Ekonomika Publ., 143 p. (In Russian)
- Simon, H. (1999) Teoriya prinyatiya reshenij v ekonomicheskoy teorii i nauke o povedenii [Theories of decision-making in economics and behavioral science]. In: V. M. Galperin (ed.). *Vekhi ekonomicheskoy mysli. Teoriya potrebitel'skogo povedeniya i sprosа [Milestones of economic thought. Theory of consumer behavior and demand]. Vol. 1*. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola Publ., pp. 54–72. (In Russian)
- Smith, A. (1962) *Issledovanie o prirode i prichine bogatstva narodov [An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations]*. Moscow: Sotsekgiz Publ., 684 p. (In Russian)
- Weber, M. (1994) Osnovnye ponyatiya stratifikatsii [Basic concepts of stratification]. *Sotsiologicheskie issledovaniya — Sociological Studies*, no. 5, pp. 169–183. (In Russian)
- Williamson, O. E. (1993) Behavioral assumptions. *THESIS*, no. 3, pp. 39–49. (In Russian)
- Zaslavskaya, T. I., Ryvkina, R. V. (1991) *Sotsiologiya ekonomicheskoy zhizni: Ocherki teorii [Sociology of economic life: Essays on theory]*. Novosibirsk: Nauka Publ., 442 p. (In Russian)

### Сведения об авторе

Людмила Александровна Мукова, e-mail: [mukoval@mail.bg](mailto:mukoval@mail.bg)

Кандидат юридических наук, профессор, профессор Международного высшего бизнес-училища

### Author

Lyudmila A. Mukova, e-mail: [mukoval@mail.bg](mailto:mukoval@mail.bg)

Candidate of Sciences (Law), Professor, Professor, International Business School