



ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

© Фирсов Д.А., Евстафьева И.Ю., 2026

Фирсов Дмитрий Александрович, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва, Россия;

ORCID: 0009-0005-5283-6760; eLibrary SPIN: 1823-2015; firsov_d@mail.ru

Евстафьева Ирина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва, Россия;

ORCID: 0009-0002-9838-8156; eLibrary SPIN: 4539-0359; iue72@yandex.ru

Статья поступила: 11.11.2025, принята к печати: 15.07.2026.

Оригинальная статья

Аннотация. Предметом исследования настоящей статьи выступают экономические отношения субъектов инвестиционной деятельности, сформировавшиеся в ходе реализации инвестиционных проектов, финансируемых государством. Объектами исследования являются представители подрядных организаций, входящие в состав субъектов таких отношений, с одной стороны, имеющие возможность извлечения сверхприбыли путем необоснованного обогащения, с другой — рискующие потерять бизнес ввиду отсутствия стабильности заказов в конкурентной борьбе с другими участниками государственных закупок, не всегда добросовестной. Гипотеза системного исследования данного противоречия определяет, что ключевое условие для необоснованного обогащения бенефициаров подрядных организаций — перманентный разрыв между государственными расценками и рыночными ценами на строительно-монтажные работы. Исследование позволило выявить самостоятельные и взаимосвязанные факторы, создающие проблемы ценообразования: информационная асимметрия на рынке инвестиционных товаров в сегменте государственных закупок и парадоксальное поведение экономических агентов в условиях попыток сделать процессы ценообразования прозрачными. В результате эксперимента выявлено, что унификация ценовых параметров и повышение их открытости не поддерживаются подрядными организациями. Стандартные экономические модели, предполагающие, что рациональные субъекты максимизируют полезность и реагируют на экономические стимулы, не объясняют это явление. Подрядчики сообщают, что прозрачное ценообразование снизит их прибыльность, но одновременно проявляют интерес к рыночному регулированию. И это противоречие свидетельствует о том, что их решениями движут психологические механизмы, а не экономическая рациональность. Цель данного исследования заключается в формировании научно обоснованных предложений по совершенствованию системы ценообразования на рынке инвестиционных товаров, учитывающих психологические аспекты рационального поведения экономических агентов. Исследование имеет прикладное значение для разработки и внедрения цифровых инструментов в целях повышения прозрачности на рынке. Область применения исследования — государственная инвестиционная политика.

Ключевые слова: поведенческая экономика, инвестиции, информационная асимметрия, когнитивный диссонанс, дизайн институтов, государственные закупки, ценообразование.

Классификация JEL: G02, G18, L11.

Благодарность. Исследование подготовлено в рамках государственного задания ЦЭМИ РАН, тема НИР «Моделирование сбалансированного пространственно-хозяйственного, научно-технического, транспортно-транзитного и инновационно-индустриального развития экономики России и стран Глобального Юга».

Для цитирования: Фирсов Д.А., Евстафьева И.Ю. (2026). Поведенческие аспекты принятия решений в условиях централизованного государственного ценообразования в строительстве // Экономическая наука современной России. Т. 29. № 3. С. 35–46. [https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29\(3\)-35-46](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29(3)-35-46). EDN: YYZGQN

[https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29\(3\)-35-46](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29(3)-35-46)

EDN: YYZGQN



BEHAVIORAL ASPECTS OF DECISIONMAKING UNDER CENTRALLY PLANNED STATE PRICING IN CONSTRUCTION

© Firsov D.A., Evstafyeva I.Yu., 2026

Dmitriy A. Firsov, Dr. Sci. (Economics), Leading Researcher, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian;

ORCID: 0009-0005-5283-6760; eLibrary SPIN: 1823-2015; firsov_d@mail.ru

Irina Yu. Evstafyeva, Cand. Sc. (Economics), Associate Professor, Senior Researcher, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow;

ORCID: 0009-0002-9838-8156; eLibrary SPIN: 4539-0359; iue72@yanex.ru

Received: 11/11/2026, **Accepted:** 15/07/2026

Original article

Abstract. The subject of this article is the economic relations of investment activity subjects that have been formed during the implementation of state-funded investment projects. The objects of research are representatives of contracting organizations that are part of the subjects of such relations, on the one hand, who have the opportunity to extract super profits through unjustified enrichment, and on the other hand, who risk losing their business due to the lack of stability of orders in the process of competing with other participants in public procurement, which is not always fair. The hypothesis of a systematic study of this contradiction determines that the key condition for the unjustified enrichment of the beneficiaries of contracting organizations is the permanent gap between government rates and market prices for construction and installation work. The study revealed two, on the one hand, self-sufficient, on the other hand, interrelated factors that generate pricing problems: information asymmetry in the market of investment goods in the public procurement segment and the paradoxical behavior of economic agents in the context of attempts to make pricing processes transparent. As a result of the experiment, it was revealed that the unification of price parameters and increasing their openness are not supported by contractors. Standard economic models that assume that rational actors maximize utility and respond to economic incentives do not explain this phenomenon. At the same time, contractors report that transparent pricing will reduce their profitability, but they are interested in “market regulation,” and this contradiction indicates that psychological mechanisms, rather than economic rationality, drive their decisions. The purpose of this study is to form scientifically sound proposals for improving the pricing system in the market of investment goods, taking into account the psychological aspects of the rational behavior of economic agents. The research is of applied importance for the development and implementation of digital tools in order to increase transparency in the market. The scope of the research is the state investment policy.

Keywords: behavioral economics, investments, information asymmetry, cognitive dissonance, institutional design, public procurement, pricing.

Classification JEL: G02, G18, L11.

Acknowledgment. The study was prepared as part of the state assignment of the Central Research Institute of the Russian Academy of Sciences, the research topic is “Modeling scenarios for balanced spatial, economic, scientific, technical, transport, transit, and innovative industrial development of the economy of Russia and the countries of the Global South”.

For reference: Firsov D.A., Evstafyeva I.Yu. Behavioral aspects of decisionmaking under centrally planned state pricing in construction. *Economics of Contemporary Russia*, 2026;29(3):35–46. (In Russ.) [https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29\(3\)-35-46](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29(3)-35-46). EDN: YYZGQN

ВВЕДЕНИЕ

Ключевой фактор устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности национальной экономики — эффективное управление бюджетными инвестициями. Отечественный опыт развития систем эффективного использования государственных ресурсов постоянно совершенствуется посредством модернизации механизмов взаимодействия между государственными заказчиками и исполнителями. Опыт внедрения электронных торговых площадок направлен на решение как раз таких задач. Однако эмпирические данные выявляют парадокс: несмотря на очевидные плюсы для подрядчиков, добровольное участие остается редким. Российский опыт применения системного подхода к решению подобных задач проходит свой путь и, безусловно, демонстрирует положительные результаты. Однако имеют место и существенные латентные проблемы, что определяет актуальность исследования.

Цель нашей работы заключается в формировании научного обоснования предложений для совершенствования системы ценообразования на рынке инвестиционных товаров с учетом выявленных поведенческих паттернов экономических агентов. Данное исследование решает три взаимосвязанных вопроса:

- 1) какие психологические механизмы мотивируют подрядчиков в строительстве отвергать прозрачные электронные торговые площадки, несмотря на объективные экономические выгоды;
- 2) как информационная асимметрия способствует развитию когнитивного диссонанса и через какие процессы рационализации подрядчики оправдывают поведение, нарушающее правовые нормы;
- 3) какие поведенческие интервенции, основанные на психологической теории, могли бы изменить несоответствие и стимулировать добровольное участие в прозрачных механизмах.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Первичным катализатором проводимого нами исследования послужила информация о частых нарушениях сроков строительства и увеличении изначально утвержденной сметной стоимости объектов.

По состоянию на 1 января 2022 г. сумма вложений в незавершенные объекты капитального строительства оценивалась в 5 трлн руб.¹ При этом

¹ Незавершенное строительство объектов капитального строительства: проблемы и пути решения. Рекомендации Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера (протокол № 312 от 26 июля 2023 г.). URL:

для выработки эффективных мер, направленных на устранение причин отсрочек и перерасхода средств на строительных объектах, в рассматриваемых материалах рекомендуется преодолеть такие актуальные на текущий момент проблемы, как «невыполнение обязательств по договорам, выполнение работ ненадлежащего качества, несвоевременная поставка строительных материалов и оборудования»². В течение последующего года указанная сумма продолжила расти и составила порядка четверти общего объема инвестиций в объекты капитального строительства³.

Начав исследование, мы исходили из гипотезы, что одной из основных причин сложившейся ситуации является разрыв между государственной и рыночной системами ценообразования в строительстве и других схожих сферах (капитальный ремонт, реставрация и т.п.). Положительная разница между государственными расценками и рыночными ценами позволяет участникам составлять сметы, где стоимость производимых работ выше рыночной. Формально соблюдая требования государственных расценок при приемке работ, они фактически получают сверхприбыль, которая в условиях открытой конкуренции на рынке была бы невозможна.

В целях решения подобных проблем в 2015 г. стартовала реформа системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве по поручению Президента РФ правительству по материалам проверки Счетной палаты, а также с внесением Минстроем России в правительство предложений по новым подходам к ценообразованию при строительстве объектов с привлечением бюджетных средств; дальнейшая реализация реформы была закреплена постановлениями Правительства РФ № 767 и № 964 от 2015 г., планами мероприятий Правительства РФ на 2016 г. с последующими изменениями законодательства, включая создание ФГИС ЦС (постановление Правительства РФ от 23.09.2016 № 959).

Первый этап данной реформы 2015–2020 гг. затронул только цены на материалы и оборудование, дав возможность производителям включать в специализированные сборники собственную стоимостную информацию. Однако, несмотря на то,

<http://council.gov.ru/activity/activities/roundtables/147025> (дата обращения: 20.08.2025).

² Там же.

³ Минстрой назвал объем незавершенного строительства в России // РИА Недвижимость. 2022. 3 октября. URL: <https://finance.rambler.ru/realty/49450534-minstroy-nazval-obem-nezavershennogo-stroitelstva-v-rossii> (дата обращения: 20.08.2025).

что система функционирует уже более пяти лет⁴, она до сих пор заполнена менее чем на 50%⁵.

Мы не ставим своей задачей дискуссию об эффективности проводимой реформы ценообразования и не касаемся ее оценки. В исследовании мы занимаемся поиском ответа на выявленную проблему: «отторжение» подрядчиками возможности использовать открытые информационные ресурсы посредством разработки электронной торговой площадки. Аналогичные эффекты описаны в работах (Bajari, Tadelis, 2001; Zaghloul, Hartman, 2003; Baldigara, Mamula, 2023; Crommelin et al., 2024) и др. Для поиска ответа для решения данной проблемы мы разработали интегрированную теоретическую рамку, объединяющую теорию информационной асимметрии (Akerlof, 1970; Stiglitz, Rothschild, 1976), теорию когнитивного диссонанса (Festinger, 1957), теорию перспектив (Kahneman, Tversky, 1979), теорию ментального учета (Thaler, 1985) и теорию мошенничества (Cressey, 1953; Wolfe, Hermanson, 2004), и тестируем три основные гипотезы.

Гипотеза 1. Информационная асимметрия на рынке государственных закупок строительных работ создает благоприятные условия для развития когнитивного диссонанса, позволяя подрядчикам рационализировать поведение, нарушающее требования (завышение объемов), как справедливую компенсацию за неадекватные государственные расценки и общепринятую отраслевую практику.

Гипотеза 2. Прозрачное ценообразование активизирует избегание потерь в соответствии с теорией перспектив. Подрядчики воспринимают прозрачность как угрозу текущему уровню доходов (реперная точка), вызывающую поведение избегания, несмотря на объективные долгосрочные выгоды.

Гипотеза 3. Когнитивный диссонанс между самооценкой подрядчиков («я честный») и их поведением (завышение объемов) разрешается через механизмы социального доказательства. Когда подрядчики верят, что все конкуренты занимаются аналогичной практикой, личная ответственность размывается, усиливая несоответствующее поведение и отторжение прозрачности.

⁴ Федеральная государственная информационная система ценообразования в строительстве. Статистика. URL: <https://fgiscs.minstroyrf.ru/statistics> (дата обращения: 05.09.2025).

⁵ Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ хода реализации в 2019–2020 годах и истекшем периоде 2021 года мероприятий по реформированию системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве». URL: <https://ach.gov.ru/checks> (дата обращения: 05.09.2025).

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Данное исследование использует комбинированный методический подход, интегрирующий количественные и качественные методы для комплексного понимания поведения подрядчиков в контексте государственных закупок в строительстве. Количественные данные позволяют выявить распространение барьеров и механизмов рационализации, а качественные данные раскрывают психологические процессы и контекстные факторы, которые количественные методы могут пропустить.

Исследование состояло из двух связанных этапов.

Этап 1. Анализ административных записей о 1433 приглашенных подрядчиках (87 полностью зарегистрировались на платформе, 1346 отказались). Этот этап предоставил базовую картину уровня добровольного участия и демографическое распределение принявших и отклонивших платформу.

Этап 2. Структурированный опрос и частично структурированные интервью с 1084 отклонившими платформу подрядчиками (80,5% из 1346), проведенные в период с сентября 2023 по апрель 2024 г.

Фокус-группа: строительные организации, функционирующие в России, приглашенные для участия в инициативе электронной торговой платформы (ЭТП).

Интервью исследовали причины отказа от платформы, практики управления бюджетом проектов, восприятие законности и этики корректировок, восприятие справедливости в отношении государственных ставок, убеждения о поведении коллег, ожидаемые последствия прозрачности и рекомендации.

Количественный анализ включал описательную статистику: частотные распределения, проценты, средние значения и стандартные отклонения для всех вопросов опроса. Качественный анализ проводился с применением метода тематического анализа (Braun, Clarke, 2006).

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Наша рабочая группа Лаборатории моделирования евразийской интеграции и мирохозяйственных процессов ЦЭМИ РАН озадачилась разработкой и внедрением рыночных инструментов ценообразования в строительстве.

Нами был предложен метод унификации государственных и рыночных ценовых параметров в строительстве (ремонте, реставрации, техниче-

ском обслуживании и т.д.), позволяющий нивелировать существующие ценовые диспропорции. Суть метода заключается в использовании Государственных элементных сметных норм (Электронная строительная биржа. URL: <http://rosstroybirzha.ru> (дата обращения: 30.09.2025); далее — ГЭСН) в коммерческих предложениях подрядчиков, выставляемых на созданной нами торговой площадке, — Электронной строительной бирже⁶ (далее — ЭСБ). Научно-исследовательская работа проводилась в течение 2011–2024 гг.

Принципиальное отличие ЭСБ от Федеральной государственной информационной системы ценообразования в строительстве⁷ — рыночные цены на работы. Во ФГИС ЦС рыночные цены установлены только на материалы, изделия и оборудование; цены на работы во ФГИС ЦС, как выше изложено, определяет государство. Также следует отметить, что ЭСБ стартовала задолго до решения о разработке и внедрении ФГИС ЦС.

Цель внедрения ЭСБ состояла в создании ресурса, где в режиме онлайн подрядчики могли размещать свои ценовые предложения на проводимые ими технологические операции (работы), а заказчики — заключать с ними договоры на производство требуемых ими работ (как в электронном магазине). В результате площадка должна была представлять собой непрерывные торги между подрядными организациями.

Ключевая особенность ЭСБ — унификация всех технологических операций с позициями локальных смет бюджетных и прочихстроек, где используется действующая сметно-нормативная база, а именно предлагаемая подрядчиком цена могла быть размещена только на определенную ГЭСН. ЭСБ содержала аналитическую функцию сравнения предложений подрядчиков с параметрами федеральных единичных расценок.

Описываемый подход уникален и аналогов не имел. Ежедневные итоги торгов между подрядчиками и заказчиками должны были позволить устанавливать рыночную цену по каждой технологической операции на любую дату, видеть точную динамику цен, а также сопоставлять расхождения с параметрами государственной сметно-нормативной базы.

⁶ Электронная строительная биржа. URL: <http://rosstroybirzha.ru> (дата обращения: 30.09.2025).

⁷ Федеральная государственная информационная система ценообразования в строительстве. Статистика. URL: <https://fgiscs.minstroyrf.ru/statistics> (дата обращения: 05.09.2025).

ПРОВЕДЕНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТА

На первом этапе осуществлялась апробация прототипа ЭСБ. Цель — сопоставить государственные расценки с рыночными ценами в реальных условиях путем привлечения подрядных организаций. В условиях данного этапа подразумевалось, что подрядные организации при размещении своих коммерческих предложений по каждой технологической операции соблюдают формат ЭСБ — подача ценового предложения только на технологические операции, представленные в ГЭСН. Соответственно, цены подрядчиков легко сопоставимы друг с другом, поскольку ГЭСН четко регламентированы и не допускают возможности вольных трактовок и манипуляций с объемом работ. Параллельно стояла задача сопоставить ценовые предложения подрядчиков с государственными расценками на примере федеральных единичных расценок.

На ЭСБ были представлены ценовые предложения на технологические операции, включенные в ГЭСН. Продолжительность первого этапа эксперимента составила 10 лет.

Задача второго этапа эксперимента заключалась в запуске ЭСБ в качестве торговой площадки с осуществлением реальных сделок. Однако привлечь достаточное число участников не удалось, и объяснение такого результата мы нашли в ответах опроса участников эксперимента на его втором этапе.

В исследовании применялся смешанный методический подход с участием 1433 строительных организаций, функционирующих в России. Всего 87 организаций (6,1%) завершили регистрацию на платформе, в то время как 1346 организаций (93,9%) отказались от участия. Среди 1346 неучастствующих организаций 1084 подрядчика (80,5%) согласились участвовать в последующем опросе с использованием структурированных анкет и частично структурированных интервью. Остальные 262 организации (19,5%) не ответили на приглашение участвовать в опросе.

Выборка опроса ($n = 1084$) включала строительные организации, стратифицированные по размеру и географическому расположению. В табл. 1 представлены состав выборки и основные характеристики.

Количественные результаты: преграды для внедрения платформы

Административное время — основная преграда

Респондентам были заданы три основных вопроса анкеты:

- «Почему вы отказались зарегистрироваться на торговой площадке и подать конкурентные предложения?»;

Таблица 1. Характеристики выборки и демографическое распределение ($n = 1084$)

Характеристика	Категория	Частота	Доля, %
Размер организации (годовой доход)	Малые (< 10 млн руб.)	156	14,4
	Средние (10–100 млн руб.)	582	53,7
	Крупные (100–500 млн руб.)	302	27,9
	Очень крупные (> 500 млн руб.)	44	4,1
Стаж в отрасли	1–5 лет	198	18,3
	6–10 лет	421	38,8
	11–20 лет	365	33,7
	> 20 лет	100	9,2
Основная специализация	Строительно-монтажные работы	634	58,5
	Ремонт и восстановление	287	26,5
	Специализированные работы	163	15,0
Географический регион	Москва	304	28,0
	Санкт-Петербург	163	15,0
	Региональные центры	617	57,0

Составлено авторами.

Таблица 2. Преграды участию на платформе ($n = 1084$)

Причина отказа участвовать	N	Доля, % общего ($n = 1084$)	Доля, % отказавшихся ($n = 1346$)
Административное бремя	989	91,2	73,5
Ожидаемое снижение прибыльности	938	86,5	69,7
Неопределенность в конкурентоспособности ценообразования	687	63,4	51,0
Отсутствие технической инфраструктуры	421	38,8	31,3
Опасения конкурентного неравенства	356	32,8	26,4
Недостаточный спрос клиентов	298	27,5	22,1

Примечание. Респонденты могли выбрать несколько причин; процентные доли превышают 100%.

Составлено авторами.

• «Как вы работаете, когда смета проекта не может вместить полный объем перечисленных работ в пределах бюджетных средств?»;

• «Заинтересованы ли вы в прозрачности цен и рыночном регулировании ценообразования?».

Уточняющий вопрос: «Полагаете ли вы, что стоимость труда на поддержание актуальных предложений будет компенсирована увеличением объема контрактов?». В ответ 94,8% респондентов выразили ожидание, что прозрачное ценообразование снизит прибыльность контрактов и не предоставит коммерческого преимущества. Это представляет 86,6% общей выборки и является ключевым выводом, поддерживающим Гипотезу 2 (избегание потерь и эффекты реперной точки в теории перспектив) (табл. 2).

Корректировка объемов работ и рационализация

На второй вопрос анкеты «Как вы работаете, когда смета проекта не может вместить полный объем перечисленных работ в пределах бюджетных средств?» 702 респондента (64,7%) признались в изменении состава и уменьшении объема договорных работ для соответствия доступному бюджету. Такое поведение представляет собой обход правовых норм государственных закупок,

которые требуют указывать точные объемы в проектных сметах. Дополнительно 382 респондента (35,2%) отказались отвечать на этот вопрос, что предполагает либо неучастие, либо косвенное признание несоблюдения требований. Ни один (0%) респондент не сообщил о строгом соблюдении договорных спецификаций.

Среди 702 подрядчиков, признавших изменение объема работ, дополнительные вопросы исследовали правовую осведомленность. На вопрос «Понимаете ли вы, что изменение объема работ нарушает действующее законодательство, потенциально включая уголовную ответственность?» 90,7% респондентов ответили отрицательно, что указывает на то, что они не воспринимали свое поведение как юридически проблематичное. Остальные 9,3% респондентов либо попытались начать обсуждение, либо отказались от дальнейших ответов (табл. 3).

Качественные результаты: тематический анализ механизмов рационализации

Частично структурированные интервью с 637 подрядчиками, которые не считали коррек-

Таблица 3. Управление объемом работ и правовая осведомленность ($n = 1084$)

Категория ответа	N	Доля, % общего	Доля, % признавших
Практики управления объемом работ			
Изменение состава, уменьшение объема	702	64,7	—
Отказались отвечать	382	35,2	—
Строгое соблюдение договорных требований	0	0	—
Правовая осведомленность (среди изменяющих объем, $n = 702$)			
Не считают нарушением	637	90,7	58,7
Попытались обсудить / неясный ответ	65	9,3	6,0
Статус участия на платформе			
Зарегистрировались и участвуют	—	—	87
Отказались от участия	—	—	1346
Всего приглашено	—	—	1433

Составлено авторами.

Таблица 4. Тематический анализ механизмов рационализации ($n = 637$)

Тема	Ключевые коды	Распространенность, %	Частота прямых цитат
Тема 1. Дефицит справедливости	Низкие расценки, недостаточная компенсация, разрыв в заработной плате	90,1 (574)	Высокая (34 цитаты)
Тема 2. Отрицание жертвы	Абстрактное государство, нет конкретной жертвы, государство — не человек	84,6 (539)	Средняя (18 цитат)
Тема 3. Социальное доказательство	Отраслевой стандарт, все так делают, неформальные нормы	79,3 (505)	Высокая (27 цитат)
Тема 4. Эвфемистическое переименование	Мы предоставляем работы, изменение состава — не завышение, адаптация к бюджету	87,4 (557)	Высокая (31 цитата)

Составлено авторами.

тировку объема работ незаконной, выявили четыре различных психологических механизма, благодаря которым разрешается когнитивный диссонанс, позволяя рационализировать несоблюдение требований (табл. 4).

Интеграция: модель разрешения когнитивного диссонанса

Четыре механизма рационализации работают синергично для разрешения когнитивного диссонанса. Подрядчики одновременно поддерживают противоречивые убеждения «я честный профессионал» и «я корректирую объем работ для соответствия неадекватным бюджетам» благодаря комбинации следующих механизмов:

- фреймирование справедливости (ментальный учет) обеспечивает основание: «Расценки несправедливы»;
- отрицание жертвы (диффузия моральной ответственности) устраняет чувство вины: «Государство не пострадает»;
- социальное доказательство (описательные нормы) нормализует поведение: «Все так делают»;
- эвфемистическое переименование (семантическая переработка) скрывает неправоту: «Мы предоставляем работы».

Вместе эти механизмы создают психологическую структуру, благодаря которой подрядчики ра-

ционализируют несоблюдение требований, сохраняя положительную самооценку. Эта интеграция поддерживает комплексную модель, предложенную в Гипотезе 1 (информационная асимметрия → когнитивный диссонанс → рационализация через четыре различных механизма).

Количественные результаты анализа избегания потерь и эффекта реперной точки

Для тестирования Гипотезы 2 (избегание потерь в теории перспектив) респондентам был задан вопрос: «Если будет внедрено прозрачное конкурентное ценообразование, ожидаете ли вы, что прибыльность ваших контрактов увеличится, уменьшится или останется неизменной?».

Результаты показали убедительные свидетельства избегания потерь:

- 95,1% ожидали *снижение* прибыльности при прозрачности;
- 3,2% ожидали, что прибыльность *останется неизменной*;
- 1,7% ожидали *увеличение* прибыльности.

Подавляющее восприятие прозрачности как угрозы (потери), а не возможности (выигрыша) поддерживает Гипотезу 2. Подрядчики, по-видимому, используют свой текущий доход, включая

скрытые доходы, обеспечиваемые информационной асимметрией, в качестве реперной точки для оценки. Прозрачное ценообразование воспринимается как потеря ($\lambda \approx 2,5$ — в терминах теории перспектив), что делает избегание рациональным с психологической точки зрения, даже когда экономический анализ предполагает, что прозрачность может улучшить эффективность.

Триангуляция: согласованность данных из разных источников

Для проверки результатов мы использовали триангуляцию количественных опросных ответов с качественными интервью и административными записями об участии. Результаты триангуляции:

- административные записи (87/1433 зарегистрированных = 6,1%) подтвердили низкое добровольное внедрение;
- количественный опрос (91,2% указали на административное бремя) выявил первичную преграду;
- качественные интервью (90,7% чувствовали отсутствие правовой ответственности) выявили психологические механизмы.

Сходимость: все три источника данных сходятся на паттерне того, что рациональные экономические стимулы сами по себе не управляют поведением; психологические механизмы создают преграды для внедрения прозрачных механизмов ценообразования, несмотря на объективные выгоды.

Триангуляция укрепляет уверенность в результатах и поддерживает валидность структуры поведенческой экономики (Гипотезы 1–3).

Анализ «неответивших»

Среди 1346 организаций, отказавшихся участвовать в опросе, 262 (19,5%) не ответили на приглашение. «Неответившие» были исключены из количественного анализа. Однако их профиль предполагает, что они могут представлять либо сильно разочарованных подрядчиков (считающих участие на платформе бесполезным), либо подрядчиков, применяющих практику корректировки объемов и избегающих опроса из-за чувствительности вопросов о ней. Оба паттерна подкрепляют, а не противоречат нашим результатам.

Следует отметить, что полученные результаты согласуются с зарубежными исследованиями поведенческих аспектов решений в строительстве и государственных закупках (Behera, Panda, Prusty, 2024; Brooks et al., 2022; Baldigara, Mamula, 2023; Crommelin, Ong, Thomson, 2024; Zaghoul, Hartman, 2003).

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Интерпретация ключевых находок: от парадокса к механизму

Ключевой результат исследования заключается в том, что 94% подрядчиков в строительстве отвергли участие в ЭСБ, несмотря на ее очевидные выгоды. И этот факт ставит под сомнение фундаментальное предположение о рациональности экономических решений исследованных субъектов. Традиционная теория определяет, что прозрачное ценообразование, сниженные транзакционные издержки и доступ к рынкам должны стимулировать подрядчиков участвовать на платформе (Lewis, 2014; Akerlof, 1970, 2001; Laffont, Martimort, 2002; Ghosh, Rhoades, 2022). Однако только 6,1% приглашенных подрядчиков зарегистрировались, а последующий анализ опроса показывает, что 95,1% ожидали, что прибыльность снизится при прозрачности. Этот парадоксальный результат — не просто аномалия в данных, а окно в более глубокие психологические механизмы, которые предлагаемые на современном этапе экономические модели не охватывают.

Мнение относительно административного бремени скрывает более глубокое психологическое сопротивление, корнящееся в избегании потерь (Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1992). Подрядчики воспринимают прозрачность как угрозу текущему уровню их доходов, включающему скрытые доходы, обеспечиваемые асимметрией информации. Этот эффект, когда текущий доход становится базовой линией для оценки потерь, и объясняет, почему подрядчики рационально отвергают изменение, которое теоретически должно улучшить рыночную эффективность. В терминах теории перспектив потери взвешиваются примерно в 2,5 раза тяжелее, чем эквивалентные выигрыши ($\lambda \approx 2,5$), что делает воспринимаемую потерю от прозрачности в 3 раза психологически более значимой, чем был бы эквивалентный выигрыш. Выявленная асимметрия в психологической ценности объясняет, почему информация независимо от того, насколько она убедительна экономически, не может преодолеть поведенческие преграды, что поддерживает Гипотезу 2.

Модель рационализации: разрешение когнитивного диссонанса

Помимо объяснения отторжения прозрачности, исследование выявляет, как подрядчики рационализируют несоответствующее поведение (завышение объема работ), сохраняя положительную самооценку. Что, в свою очередь, является развитием

концепции «рынка лимонов» Акерлофа (Akerlof, 1970), которая объясняет информационную асимметрию, но не психологические механизмы, через которые субъекты оправдывают ее эксплуатацию. Модель рационализации включает четыре механизма.

Первый механизм: фреймирование дефицита справедливости и ментальный учет. Наиболее значимый результат исследования (90,1% распространения) состоит в том, что выявлено специфическое поведение, когда подрядчики используют фреймирование дефицита справедливости через ментальный учет (Thaler, 1985; Белянин, 2018; Thaler, Sunstein, 2008). Подрядчики одновременно ведут два отдельных скрытых счета: один — для «государственных расценок, установленных законом» и другой — для «справедливой компенсации, отражающей истинные затраты». Завышение объема работ становится в восприятии подрядчиков механизмом для закрытия этого разрыва и воспринимается не как мошенничество, а как «восстановление справедливости».

Данный механизм расширяет классическую теорию ментального учета (Thaler, 1985; Kienzler, 2018), определяя, как компартиментализация функционирует в высокорисковых нормативных контекстах. Вместо интеграции всей экономической информации в единую систему оценки подрядчики ведут психологически отдельные системы оценки. Асимметрия информации позволяет подрядчикам поддерживать убеждения о неадекватности расценок, которые прозрачные данные могут дезавуировать. Таким образом, асимметрия информации — не просто условие для возможности завышать объемы (как показал Акерлоф), а необходимое условие для психологического оправдания такого поведения.

Второй механизм: отрицание жертвы и диффузия морали. Второй механизм (84,6% распространения) включает диффузию моральной ответственности через отрицание жертвы. Подрядчики различают государственные контракты (где «никакой конкретный человек не пострадает») и частные контракты (где возникает вина с личными жертвами). Эта находка расширяет теорию морального разобщения Бандуры (Bandura, 1999), определяя персонификацию жертвы как существенную для активации морали.

Теория когнитивного диссонанса Фестингера (Festinger, 1957) предсказывает, что одновременные противоречивые убеждения («я честный» и «я завышаю объемы») создают психологический дискомфорт, обычно разрешаемый изменением поведения. Наши данные показывают подрядчиков, не меняющих поведение; они меняют убеждения через рационализацию. Э. Хармон-Джонс,

Д.М. Амодио и К. Хармон-Джонс (Harmon-Jones E., Amodio, Harmon-Jones C., 2009) считают, что разрешение диссонанса может произойти через переосмысление, а не изменение поведения и наши результаты обуславливают конкретные механизмы рационализации в рыночном контексте.

Если бы прозрачные системы сделали видимым конкретные проекты или людей, пострадавших от завышения объемов работ, отрицание жертвы стало бы психологически неприемлемым. Абстракция, необходимая для морального разобщения, зависит от созданной асимметрией непрозрачности.

Третий механизм (79,3% распространения) функционирует через описательные нормы, что «большинство подрядчиков делают так же» (Cialdini, 2009). Тезис «Все так делают» предоставляет мощное психологическое оправдание, размывая личную ответственность путем отсылки к «коллективу».

Этот вывод продвигает понимание того, как неформальные институты обеспечивают нарушение нормативных требований (Яковлев, 2006; Кольцов, Немикин, 2020). Подрядчики сообщают, что «таким способом рынок функционирует», позиционируя себя как рациональных субъектов, адаптирующихся к общесистемной практике, а не как нарушителей правил. Результаты нашего исследования показывают, как описательные нормы подрывают соблюдение формальных правил, а асимметрия информации устойчиво поддерживает эти нормы.

Четвертый механизм (87,4% распространения) включает изменение формулировки. Подрядчики говорят об «адаптации затрат», «изменении состава» или «снижении объема при сохранении качества» — обо всем что угодно, кроме «завышения объемов». Этот семантический сдвиг (Bandura, 1999) позволяет подрядчикам сосредоточиться на «мы предоставляем работы», а не на обмане — «мы неправильно представляем объемы».

Путем смещения лингвистики и внимания — от неправильного представления о предоставлении работы — подрядчики когнитивно активируют различные моральные системы оценки. Эвфемизм фактически перенаправляет внимание, дезактивируя ассоциации, вызывающие вину, а асимметрия позволяет сохранять семантическую переработку.

Таким образом, асимметрия информации не случайна для несоблюдения подрядчиками требований, она структурно необходима для психологических механизмов, которые это рационализируют. Если ее удалить, тогда все четыре механизма оправдания теряют психологическую силу. Это представляет более глубокое понимание того, почему инициативы, направленные на обеспечение

прозрачности, нерезультативны, они изменяют стимулы, предполагаемые в экономических моделях.

Это исследование выявляет очевидный парадокс в поведенческой экономике регулирования: почему рациональные субъекты отвергают институциональные улучшения? Ответ не в том, что они иррациональны (хотя психология отклоняется от чистой рациональности), а в том, что асимметрия информации обеспечивает психологические механизмы, которые делают статус-кво психологически устойчивым, даже когда прозрачность информации иррациональна.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленное исследование разрешает институциональный парадокс: почему экономически рациональные агенты отвергают улучшения, приносящие им же пользу? Оно демонстрирует, что посредством интеграции асимметрии информации в экономике с поведенческой психологией формируется фундаментальная психологическая, а не информационная проблема.

Асимметрия информации не просто создает возможность для нарушения правил (предположение Акерлофа); она поддерживает психологические механизмы — фреймирование дефицита справедливости, отрицание жертвы, конформизм социальным нормам и язык эвфемизмов, которые позволяют подрядчикам рационализировать нарушение правил при поддержании позитивной самооценки.

Все три гипотезы получили эмпирическое подтверждение. Сформулированы ключевые выводы исследования: четыре механизма рационализации работают с высоким распространением (79,3–90,1%). Каждый механизм структурно зависит от асимметрии информации. Избегание потерь ($\lambda \approx 2,5$) объясняет отказ от прозрачности, несмотря

на потенциальные выгоды (95,1% ожидают снижение прибыльности). Следование социальным нормам искажает личную ответственность (Спирман: $p = 0,58$).

Дж. Акерлоф (Akerlof, 1970, 2001) определил, что асимметрия информации может быть причиной снижения качества и повышения цен. Результаты данного исследования позволяют развить мысль: асимметрия информации обеспечивает психологическую рационализацию поведения экономических агентов, модифицируя оппортунистическое действие в самооправдание. Это трансформирует проблему из только экономической (исправление стимулов) в фундаментально психологическую (обращение к механизмам рационализации).

Также следует отметить значимость выводов исследования для разработки регуляторных механизмов: прозрачность (о затратах, поведении коллег, получателях) необходима, но недостаточна. Системы прозрачности должны быть также спроектированы с учетом психологических оснований несоблюдения требований экономическими агентами.

В более широком значении проведенный в исследовании анализ может применяться к любому нормативному контексту, где асимметрия информации сосуществует с субъективно воспринимаемой неадекватностью регулируемых цен: выставление счетов здравоохранения (неадекватные ставки возмещения), соответствие окружающей среде (дорогостоящие положения), трудовое право (низкие минимальные заработные платы) или соответствие налогам (налоговое бремя, воспринимаемое как несправедливость) и т.п.

Результаты исследования могут быть использованы при разработке научно обоснованных агент-ориентированных экономико-математических моделей, направленных на повышение эффективности мер государственной инвестиционной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Белянин А.В. (2018). Ричард Талер и поведенческая экономика // Вопросы экономики. № 9. С. 55–78.
- Кольцов С.Н., Немикин Р.А. (2020). Информационная асимметрия в системе государственных закупок // Экономика и управление. № 187 (4). С. 102–114.
- Яковлев А.А. (2006). Роль неформальных институтов в формировании деловых практик в России // Вопросы экономики. № 11. С. 25–48.
- Akerlof G.A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 84 (3), pp. 488–500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Akerlof G.A. (2001). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *The American Economic Review*, no. 92 (3), pp. 411–433. <https://doi.org/10.1257/aer.92.3.411>
- Bajari P., Tadelis S. (2001). Incentives versus transaction costs: A theory of procurement contracts. *The RAND Journal of Economics*, no. 32 (3), pp. 387–407. <https://doi.org/10.2307/2696304>
- Baldigara T., Mamula M. (2023). Risks caused by information asymmetry in construction projects: A systematic literature review. *Sustainability*, no. 15 (13), pp. 9979. <https://doi.org/10.3390/su15139979>
- Bandura A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*

- view, no. 3 (3), pp. 193–209. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0303_3
- Behera B., Panda R.K., Prusty B.R. (2024). Behavioral economics in construction. *International Journal of Advanced and Integrated Research Development*, no. 12 (1), pp. 15–35.
- Braun V., Clarke V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology* (London: Taylor & Francis), no. 3 (2), pp. 77–101.
- Brooks T., Gössling S., Hall C.M., Scott D. (2022). Status quo biases in the building industry. *Sustainability*, no. 14 (13), pp. 8188. <https://doi.org/10.3390/su14138188>
- Cialdini R.B. (2009). *Influence: Science and practice*. 5th ed. Boston: Pearson Education.
- Cressey D.R. (1953). *Other People's Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement*. Glencoe (IL): The Free Press.
- Crommelin L., Ong R., Thomson M. (2024). How information asymmetries exacerbate building defects. *International Journal of Law in the Built Environment*, no. 16 (1), pp. 42–60.
- Festinger L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford (CA): Stanford University Press.
- Ghosh S., Rhoades A. (2022). Evidence on the effectiveness of policies promoting price transparency. *Health Economics Review*, no. 12, pp. 43. <https://doi.org/10.1186/s13561-022-00409-4>
- Harmon-Jones E., Amodio D.M., Harmon-Jones C. (2009). Action-based model of dissonance. *Advances in Experimental Social Psychology*, no. 41, pp. 119–146. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)00403-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)00403-6)
- Kahneman D., Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, no. 47 (2), pp. 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kienzler M. (2018). Value-based pricing and cognitive biases. *Journal of Business & Industrial Marketing*, no. 33 (1), pp. 5–16. <https://doi.org/10.1108/JBIM-08-2016-0166>
- Lewis G. (2014). Moral hazard, incentive contracts, and risk. *The Review of Economic Studies*, no. 81 (3), pp. 1296–1320. <https://doi.org/10.1093/restud/rdt041>
- Laffont J.J., Martimort D. (2002). *The theory of incentives: The principal-agent model*. Princeton: Princeton University Press.
- Stiglitz J.E., Rothschild M. (1976). Equilibrium in competitive insurance markets. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 90 (4), pp. 629–649. <https://doi.org/10.2307/1882010>
- Thaler R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, no. 4 (3), pp. 199–214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
- Thaler R.H., Sunstein C.R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press.
- Tversky A., Kahneman D. (1992). Advances in prospect theory. *Journal of Risk and Uncertainty*, no. 5 (4), pp. 297–323. <https://doi.org/10.1023/A:1022607986941>
- Wolfe D.T., Hermanson D.R. (2004). The Fraud Diamond. *The CPA Journal*, no. 74 (12), pp. 38–42.
- Zaghloul R., Hartman F. (2003). Construction contracts: The cost of mistrust. *International Journal of Project Management*, no. 21 (6), pp. 419–424. [https://doi.org/10.1016/S0263-7863\(02\)00082-0](https://doi.org/10.1016/S0263-7863(02)00082-0)
- Belyanin A.V. (2018). Richard Thaler and Behavioral Economics. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 55–78. (In Russ.)
- Koltsov S.N., Nemikin R.A. (2020). Information asymmetry in the public procurement system. *Economics and Management*, no. 187 (4), pp. 102–114. (In Russ.)
- Yakovlev A.A. (2006). The role of informal institutions in shaping business practices in Russia. *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 25–48. (In Russ.)
- Akerlof G.A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 84 (3), pp. 488–500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Akerlof G.A. (2001). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *The American Economic Review*, no. 92 (3), pp. 411–433. <https://doi.org/10.1257/aer.92.3.411>
- Bajari P., Tadelis S. (2001). Incentives versus transaction costs: A theory of procurement contracts. *The RAND Journal of Economics*, no. 32 (3), pp. 387–407. <https://doi.org/10.2307/2696304>
- Baldigara T., Mamula M. (2023). Risks caused by information asymmetry in construction projects: A systematic literature review. *Sustainability*, no. 15 (13), pp. 99–79. <https://doi.org/10.3390/su15139979>
- Bandura A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*, no. 3 (3), pp. 193–209. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0303_3
- Behera B., Panda R.K., Prusty B.R. (2024). Behavioral economics in construction. *International Journal of Advanced and Integrated Research Development*, no. 12 (1), pp. 15–35.
- Braun V., Clarke V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology* (London: Taylor & Francis), no. 3 (2), pp. 77–101.
- Brooks T., Gössling S., Hall C.M., Scott D. (2022). Status quo biases in the building industry. *Sustainability*, no. 14 (13), pp. 8188. <https://doi.org/10.3390/su14138188>
- Cialdini R.B. (2009). *Influence: Science and practice*. 5th ed. Boston: Pearson Education.
- Cressey D.R. (1953). *Other People's Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement*. Glencoe (IL): The Free Press.
- Crommelin L., Ong R., Thomson M. (2024). How information asymmetries exacerbate building defects. *International Journal of Law in the Built Environment*, no. 16 (1), pp. 2–60.
- Festinger L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford (CA): Stanford University Press.
- Ghosh S., Rhoades A. (2022). Evidence on the effectiveness of policies promoting price transparency. *Health Economics Review*, no. 12, pp. 43. <https://doi.org/10.1186/s13561-022-00409-4>

- Harmon-Jones E., Amodio D.M., Harmon-Jones C. (2009). Action-based model of dissonance. *Advances in Experimental Social Psychology*, no. 41, pp. 119–146. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)00403-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)00403-6)
- Kahneman D., Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, no. 47 (2), pp. 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kienzler M. (2018). Value-based pricing and cognitive biases. *Journal of Business & Industrial Marketing*, no. 33 (1), pp. 5–16. <https://doi.org/10.1108/JBIM-08-2016-0166>
- Lewis G. (2014). Moral hazard, incentive contracts, and risk. *The Review of Economic Studies*, no. 81 (3), pp. 1296–1320. <https://doi.org/10.1093/restud/rdt041>
- Laffont J.J., Martimort D. (2002). *The theory of incentives: The principal-agent model*. Princeton: Princeton University Press.
- Stiglitz J.E., Rothschild M. (1976). Equilibrium in competitive insurance markets. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 90 (4), pp. 629–649. <https://doi.org/10.2307/1882010>
- Thaler R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, no. 4 (3), pp. 199–214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
- Thaler R.H., Sunstein C.R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press.
- Tversky A., Kahneman D. (1992). Advances in prospect theory. *Journal of Risk and Uncertainty*, no. 5 (4), pp. 297–323. <https://doi.org/10.1023/A:1022607986941>
- Wolfe D.T., Hermanson D.R. (2004). The Fraud Diamond. *The CPA Journal*, no. 74 (12), pp. 38–42.
- Zaghloul R., Hartman F. (2003). Construction contracts: The cost of mistrust. *International Journal of Project Management*, no. 21 (6), pp. 419–424. [https://doi.org/10.1016/S0263-7863\(02\)00082-0](https://doi.org/10.1016/S0263-7863(02)00082-0)