

**Институциональная экономика****ПРОСТРАНСТВО СЛАБОРАЦИОНАЛЬНЫХ  
ПРЕДПОЧТЕНИЙ: ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ  
И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ****Дмитрий ЖДАНОВ**

Дмитрий Алексеевич Жданов —  
доктор экономических наук, доцент, РАНХиГС  
(119571, РФ, Москва, пр. Вернадского, 82, стр. 1);  
Центральный экономико-математический институт  
РАН (117418, РФ, Москва, Нахимовский пр., 47).  
E-mail: djhdanov@mail.ru

**Аннотация**

Мотивы, которыми руководствуется человек, осуществляя экономический выбор, традиционно привлекают внимание экономической науки. Налицо, однако, определенный дефицит моделей выбора, учитывающих иррациональные склонности людей, которые наряду с рациональными мотивами в существенной степени определяют экономическое поведение. Целью исследования стало формирование модели, учитывающей расширенный состав потребностей, которые на практике определяют выбор экономического индивидуума. В статье подробно рассмотрены взгляды различных экономических школ на характер и степень рациональности поведения экономического субъекта. Подход автора исследования ориентирован на рассмотрение развернутого перечня потребностей, которые в реальности определяют действия людей и формируют приоритеты их экономического поведения. С учетом такого расширенного взгляда на мотивы принятия решений, а также анализа возникающих ограничений введено понятие слабоэкономического управленческого поведения как механизма реализации рассматриваемых предпочтений, продемонстрировано его проявление в практической сфере. В качестве иллюстрации рассмотрены особенности слабоэкономического поведения доминирующих акционеров компаний. Такой выбор связан с тем, что решения именно этих экономических субъектов в наибольшей степени влияют на поведение подконтрольных компаний и в итоге — на современные хозяйственно-экономические реалии. Отмечено, что слабоэкономические приоритеты доминирующих акционеров воздействуют на такие аспекты деятельности компании, как формирование ее организационной структуры и подбор высшего управленческого персонала компаний, и тем самым — на решение агентской проблемы. В заключение на примере Брекзита показано, что недостаточное внимание к слабоэкономическим предпочтениям не только не позволяет корректно спрогнозировать выбор, но и способно развернуть траекторию движения целой страны; учет же таких факторов помогает точнее оценить реальные мотивы поведения индивидуумов.

**Ключевые слова:** экономический человек, экономический выбор, рациональное поведение, слабоэкономическое поведение.

**JEL:** B52, D02.

Императрицу Екатерину II спросили: «Как вы, ваше величество, добываетесь того, что ваши непослушные дворяне вас всегда слушаются?» — «Я не заставляю их делать то, что им не выгодно», — ответила государыня.

*Исторический анекдот*

## 1. Предпосылки и цели исследования

**О**дной из причин, подтолкнувших к написанию данной статьи, стало такое яркое событие политического календаря лета 2016 года, как голосование о выходе Великобритании из Евросоюза. В его рамках британцы высказались за отделение от ЕС, за независимое политическое и экономическое развитие. По итогам данного волеизъявления было опубликовано немало комментариев, в которых рассматривались причины подобного шага жителей Великобритании, мотивы, заставившие население королевства сделать этот неожиданный для большинства аналитиков выбор.

По моему мнению, голосование продемонстрировало экономический феномен, представляющий интерес для экономической науки и непосредственно влияющий на важные политические процессы, такие, например, как выход Великобритании из ЕС. Я говорю о положении, составляющем основу модели экономического поведения индивидуума, — о постулате рациональности его предпочтений, о выборе линии поведения, позволяющей получить наибольшее количество экономических благ.

Какое это отношение имеет к Брекзиту? Поясню. С рациональной точки зрения Брекзит не должен был произойти. Судя по многочисленным комментариям, его противники сделали упор на то, что должно быть важно для любого рационального человека, — на его доходы. С экранов телевизоров и страниц газет британцам объясняли, что именно участие в ЕС привело к росту экономического и социального благосостояния страны и ее жителей (что соответствовало действительности), а выход из ЕС — это путь к обнищанию.

Так, рост ВВП по ППС на душу населения в Великобритании в последний период ее вхождения в ЕС (2008–2016 годы) составил 3,2% и был существенно выше среднего роста пятнадцати старейших экономик ЕС, равнявшегося лишь 0,5%<sup>1</sup>. Выход же Великобритании из Евросоюза, по оценкам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), будет стоить ее экономике 1,4% ВВП в 2018-м, 3,2% — в 2020-м и 2,5% — в 2023 году. По материалам опро-

<sup>1</sup> Данные аналитического центра при Правительстве РФ. <http://ac.gov.ru/files/publication/a/15555.pdf>.

сов, 67% членов Конфедерации британской индустрии (СВИ) считали, что выход из ЕС усложнит Великобритании доступ на европейские рынки, 59% были уверены, что конкурентоспособность Британии в мировой экономике снизится, 75% говорили, что упадет уровень прямых иностранных инвестиций. Журнал *Economist* предупреждал, что выход приведет не только к материальному, но и к духовному обеднению: «Британия станет менее богатой, менее открытой и менее инновационной страной, с куда меньшим количеством влияния на окружающий мир и более местническим сознанием» [Мирзаян, 2016].

Сторонники же Брексита построили свою кампанию в большей степени на эмоциях. Они воспользовались кризисом европейской идентичности и реанимировали британский островной национализм. Британцам оказалось важно восстановить суверенитет и независимость от Брюсселя. К тому же фактический лозунг кампании «Вернем себе свою страну» каждый понимал по-своему. Кто-то с точки зрения управления, а кто-то и в этноконфессиональном плане, вкладывая в него антииммигрантское содержание. Так, журнал *Spectator* писал: «избиратели <...> предпочли лозунг “Британия для британцев”».

Другим побудительным мотивом обращения к теме настоящей статьи, лежащим в иной плоскости, но близким содержательно, стало знакомство с книгой Алана Гринспена, руководившего ФРС США в течение восемнадцати лет [Гринспен, 2015]. В своей работе он проанализировал уроки экономического кризиса 2008 года и в качестве одной из его причин назвал неспособность распространенных экономических подходов предсказывать кризисы. По его мнению, такая ситуация сложилась потому, что существующие модели не учитывают поведенческих аспектов экономики, иррациональных склонностей людей, которые наряду с рациональными мотивами в существенной степени определяют их экономическое поведение. Именно недостаточное внимание к поведенческим особенностям экономических субъектов привело к кризисному результату.

Нельзя сказать, что экономическая наука уделяет мало внимания потребностям индивидуумов. Развитие экономических теорий всегда сопровождалось эволюцией взглядов на место таких экономических субъектов. Причем в более поздних теориях роли человека уделяется всё больше и больше внимания, он становится всё более значимой и важной фигурой для понимания механизмов функционирования современной экономической и, как теперь можно видеть, политической жизни.

В связи со сказанными целями настоящей статьи стал, с одной стороны, анализ современных взглядов на роль и место человека в экономических теориях, на степень рациональности и мотивы принимаемых им решений, на особенности экономического поведения такого индивидуума, на иерархию его потребностей, а с другой — законо-

мерное желание актуализировать отмеченные подходы, установить совокупность факторов, определяющих управленческое поведение данных субъектов, и по возможности приложить полученные результаты к процессам трансформации российской экономической среды.

В качестве субъектов анализа — лиц, экономическое поведение которых будет интересовать нас в рамках данной статьи в первую очередь, — рассматриваются доминирующие акционеры компаний. Такой выбор связан с тем, что именно их поведение, их решения в существенной степени задают действия подконтрольного бизнеса, именно они во многом определяют пейзаж нашей хозяйственной жизни.

## 2. Место индивидуума в экономических исследованиях

Описание роли и места человека в экономических теориях всегда привлекало особое внимание исследователей, поскольку в качестве идеального экономического субъекта подразумевался индивидуум, принимающий утилитарные решения и реализующий на практике теоретические подходы. Если поведение подобного абстрактного субъекта существенно отличалось от поведения его реального «собрата», то и теоретические взгляды вызывали существенный скептицизм<sup>2</sup>.

Содержательное развитие экономических теорий в значительной степени отражает эволюцию взглядов на роль человека в экономике, поведение такого экономического субъекта. Причем в более поздних по времени создания теориях роли человека постепенно начинает уделяться всё больше внимания, она становится всё более значимой для понимания механизмов функционирования современной экономической жизни.

Настоящая работа в существенной степени посвящена изучению мотивов поведения экономических индивидуумов, анализу факторов, влияющих на принятие ими экономических, организационных и иных управленческих решений. Вначале будет рассмотрено то, как менялась роль человека в различных экономических теориях, в первую очередь взгляды на степень рациональности его поведения при принятии решений, что позволит корректно оценить место предлагаемых подходов в ряду традиционных теоретических взглядов.

Исторически оформилось несколько основных модельных описаний поведения человека, соответствующих теоретическим построениям, принятым в различных экономических подходах. Если взять

---

<sup>2</sup> Здесь уместно вспомнить следующее высказывание представителей современной поведенческой экономики: «Итоговой проверкой теории является точность, с которой она определяет действительные причины поведения; способность осуществлять точные предсказания является серьезным свидетельством в пользу того, что теория нащупала верные основания, причины поведения, а более реалистичные допущения моделей наверняка способствуют этому» [Camerer, Loewenstein, 2003. P. 4.].

за основу систематизацию, приведенную в книге [Автономов, 2003], то можно отметить следующие виды таких моделей.

В классическом подходе Адама Смита экономический человек (*homo economicus*) — это индивидуум, действующий ради собственного интереса, обладающий знаниями и сообразительностью в достижении своего экономического интереса; степень его инициативности варьируется в зависимости от его роли в производстве.

В немецкой исторической школе человек — это эгоист, обогородившийся чувствами солидарности и справедливости (Бруно Гильдербрандт, Карл Книс).

В маржиналистской теории (Уильям Джевонс, Карл Менгер, Леон Вальрас) экономический субъект — это «рациональный максимизатор», рационализирующий потребление, понимаемое как обмен благами.

Неоклассическая теория (Альфред Маршалл) говорит, что экономика изучает жизнедеятельность человеческого общества и обычного человека, отличающегося определенной рациональностью.

В кейнсианстве (Джон Кейнс) экономический субъект обладает неполной информацией и находится в состоянии неопределенности, для прояснения ситуации он прибегает к помощи более информированного государства.

На базе отмеченных подходов в современной экономической теории сформировались две основные модели поведения человека. Обобщенно их можно обозначить как модель «экономического человека» (рационального максимизатора) и модель «человека институционального».

Индивидуумов, фигурирующих в этих моделях, можно также с определенной долей условности сгруппировать в две категории, исходя из целей экономической деятельности и мотивов поведения. Первая группа ориентирована на максимизацию экономической выгоды, на улучшение материального состояния, а вторая — на комфортное встраивание в систему социальных институтов, на улучшение своего социального статуса, положения в обществе. Другими словами, первый тип ориентирован на приобретение экономических ресурсов (денег, товаров, средств производства), склонен к эгоистическому взгляду на мир и соответствующему поведению, а второй — на завоевание символических ресурсов (уважения, власти, почета, комфорта), ему свойственна большая социальная адаптация. Рассмотрим далее указанные подходы более подробно.

### *Традиционная модель экономического человека*

В неоклассической экономической теории принято считать, что человек в своем хозяйственном поведении руководствуется принципом «максимизации ожидаемой полезности», другими словами — он

является рациональным максимизатором, его также называют, в соответствии с классической традицией, человеком экономическим. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов ограничено и он вынужден выбирать решения, обеспечивающие наилучшую отдачу от них. Считается, что в этой ситуации деятельность индивидуума является целенаправленной, он стремится к лучшему удовлетворению своих материальных потребностей, непрерывно пытается выбрать наиболее выгодный тип поведения, просчитывая все последствия в виде плюсов и минусов.

Сигварт Линденберг в статье [Lindenberg, 2001] предложил использовать для обозначения усовершенствованной модели экономического человека аббревиатуру RREEMM<sup>3</sup>, в которой содержится его характеристика как человека, сочетающего следование правилам и избегание их, то есть принимающего достаточно самостоятельные решения в зависимости от того, что он сочтет выгодным. Такая модель предполагает, что индивидуум при получении экономических благ ведет себя вполне рационально.

В настоящее время данная классическая модель продолжает совершенствоваться. Она стала более универсальной за счет превращения целевой функции в «максимизацию всего что угодно». Наибольшее число нововведений относится к отражению в моделях поиска и обработки информации, к трактовке настоящей и будущей неопределенности, к описанию формирования ожиданий.

Неоклассическая теория исходит из предположений, что у потребителя имеется определенная совокупность предпочтений, находящихся в установленной взаимозависимости, что позволяет определить его функцию полезности. Однако выбор экономического субъекта предсказуем только в том случае, если окружающая ситуация является относительно стабильной, а заложенные в ней возможности могут быть им осознаны.

### *Альтернативные модели*

Наряду с неоклассическим в современной экономической науке существуют и альтернативные подходы, сформированные на базе посткейнсианской, поведенческой, неоавстрийской и институциональной школ. В 2002 году Даниэль Канеман получил Нобелевскую премию по экономике за доказательство того, что «человеческие решения закономерно отклоняются от стандартной модели». Он писал: «В процессе принятия решения субъекты игнорируют самые главные принципы и правила, лежащие в основе теории рациональ-

---

<sup>3</sup> RREEMM — Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Motivated, Meaning — человек изобретательный, ограниченный, ожидающий, оценивающий, мотивированный и осмысливающий.

ного выбора» [Tversky, Kahneman, 1992]. Вместо калькуляции своей выгоды люди просто следуют привычкам и традициям, игнорируя вероятностных «журавлей», выбирают надежных «синиц» в руках, недооценивают возможность отрицательного исхода в «привычных» ситуациях («ошибка профессионала»).

Рассмотрим взгляды на порядок принятия индивидуумами решений и степень рациональности их выбора, присущие основным альтернативным концепциям.

### ***Теория ограниченной рациональности, поведенческая экономическая теория***

Появление поведенческой экономической теории во многом связано с желанием экономистов учесть в теоретических моделях психологические и социальные факторы, отражающие особенности человеческой природы (ограниченные когнитивные возможности, стремление к справедливости, к взаимодействию людей друг с другом, стадное чувство, важность социального статуса и т. д.).

Уже такие классики экономической науки, как Адам Смит, Френсис Эджворт, Ойген фон Бем-Баверк, Альфред Маршалл, Ирвинг Фишер, Джон Мейнард Кейнс и др., уделяли внимание психологическим характеристикам человеческого поведения. Их работы содержат множество размышлений о том, каким образом люди ощущают себя в качестве участников рынка и как оценивают совершаемые ими экономические действия<sup>4</sup>.

Тенденция, связанная с привлечением данных психологии в экономику, наиболее отчетливо проявилась в области изучения рационального выбора, где был проведен эмпирический анализ процедур принятия решений и выявлены типичные способы поведения и целевые установки, которые экономические субъекты используют в реальности в сложных ситуациях.

Принятие решений в условиях ограниченной информации впервые было подробно рассмотрено в теории ограниченной рациональности (Герберт Саймон) и в сформированной на ее основе поведенческой (бихевиористской) экономической теории. Ее отправной точкой стала необходимость пересмотра предпосылки о полной информации, входившей в неоклассическую модель человека.

Идеи Саймона развил Роналд Хайнер, указавший, что для того, чтобы ориентироваться в условиях неопределенности, люди располагают набором правил поведения, причем не универсальных, а привязанных к часто встречающимся экономическим ситуациям.

---

<sup>4</sup> Так, еще в 1759 году Адам Смит в книге «Теория нравственных чувств» представил обоснование для поведения индивида, руководствующегося не только личным интересом, но и мотивами нравственности.

Райнхард Зельтен предложил интересное развитие идей ограниченной рациональности — модель принятия решений, состоящую из трех уровней: привычки, воображения и логического рассуждения. При принятии людьми решений в условиях риска и неопределенности индивидуумы систематически нарушают принципы нормативного выбора, что показали работы Мориса Алле, Гарри Марковица и Дэниэля Эльсберга. В свою очередь Эрнст Фер, Мэттью Рабин и Армин Фальк показали влияние на выбор решений индивидуумом таких критериев, как «честность», «неприятие неравенства», Ури Гнизи и Альдо Рустичини — «внутренняя мотивация», а Джордж Акерлоф и Рейчел Крантон — «идентичность». В результате зафиксировано, что экономический человек извлекает пользу, соотнося свои действия не только с условной ожидаемой полезностью, но и с личными установками и общественными нормами.

Таким образом, поведенческая экономическая теория обращается ко множеству психологических явлений, которым не нашлось достаточно места в традиционной рациональной экономике. Она объясняет экономические явления через призму как рациональности, так и иррациональности, психологии и поведенческих механизмов. Наиболее значительные результаты поведенческой экономики, альтернативные существующим неоклассическим подходам, достигнуты в области определения выбора в условиях риска и неопределенности, межвременного выбора, теории игр.

Допущения, принятые в рамках поведенческой теории, не являются решительным отступлением от неоклассики. Рациональность, описываемую в теориях Саймона, Хайнера и других, можно считать ограниченной лишь относительно формального максимизационного критерия. В то же время их модель принятия решений, по сути, соответствует более широким критериям рациональности, распространяющейся не только на результаты действий, но и на процесс принятия решений; основная задача такой модели — заменить строгие допущения, касающиеся рациональности индивидов, на предположения, более согласующиеся с их реальными мотивами.

### *Социоэкономическое и гуманистическое направления*

Социальная, или гуманистическая, экономическая теория базируется на междисциплинарном анализе экономических явлений с привлечением этики, социологии, психологии, антропологии и других дисциплин. Сторонники гуманистического направления стремятся преодолеть ограниченность анализа модели человека, свойственную каждой из наук.

Известный представитель данного направления Амитай Этциони утверждает, что движимое собственным интересом рациональ-

ное поведение происходит в контексте, заданном запросами личности и интересами общества, то есть мотивация хозяйственного субъекта характеризуется не одной, а минимум двумя целями: одна — личные удовольствия, полезность, другая — нравственный долг. Плюралистическая мотивация означает, что предпочтения человека, как правило, противоречат друг другу, причем противоречия могут возникать не только между удовольствиями и моральным долгом, но и между различными удовольствиями или видами морального долга. У человека отсутствует стабильная и непротиворечивая система предпочтений, и задача — определить условия, когда одно «я» оказывается сильнее другого.

На выбор средств достижения целей влияют как рациональные, так и эмоциональные, а также этические соображения, присущие индивиду как члену социальной группы или общества в целом. Нормативно-аффективные факторы, по формулировке Этциони, могут выделить один из возможных вариантов как единственно приемлемый или, напротив, неприемлемый, сокращая тем самым набор возможностей, подвергающихся рациональному анализу. Они могут эмоционально окрасить оцениваемые варианты, прервать рациональную процедуру (например, в пользу первого удовлетворительного варианта, как у Саймона). Принятие индивидуальных решений в значительной мере объясняется факторами, действующими на уровне коллектива и общества в целом (например, распределением власти), что часто оправдывает отказ от методологического индивидуализма.

### *Институциональные концепции*

В институциональном подходе первоочередное внимание обращается на внешние факторы экономического развития, на институты. Проблематика институциональных исследований выступает в различных модификациях: социально-психологический институционализм (Торстейн Веблен), социально-правовой институционализм (Джон Р. Коммонс), конъюнктуроведение (Уэсли К. Митчелл) и другие теории. Для нового институционализма характерен отход от акцентов на технические факторы и разворот к человеку, к социальным проблемам; следствием развития этого подхода стало возникновение экономической теории прав собственности (Рональд Коуз) и теории общественного выбора (Джеймс Бьюкенен).

Институциональный подход, как и иные альтернативные взгляды (кроме поведенческого), обращает внимание на исходные факторы (рутины<sup>5</sup>, властные отношения и др.). Основная идея: чело-

---

<sup>5</sup> Следуя Ручарду Нельсону и Сидни Уинтеру [Нельсон, Уинтер, 2002], будем понимать под рутинными предсказуемые образцы поведения субъектов, устойчивые стереотипы их действий.

век — главный экономический ресурс постиндустриального общества. Институционализм привнес в трактовку человека и в экономические системы свои оригинальные черты. Он в меньшей степени, чем неоклассика, придерживается методологического индивидуализма, тяготеет к объяснениям, принятым в социологии, не исходит из человеческой природы как из данности, а пытается изучить закономерности ее формирования и эволюции. Для институционалистов факторы, предопределяющие поведение человека в экономической жизни, лежат в прошлом не только человека, но и общества в целом. Человек выступает здесь как биосоциальное существо.

Биологическая и социальная природа человека объединена Вебленом в категорию «инстинктов». Он говорил не о биологических, неосознанных аспектах человеческой деятельности, а о способах (обычаях) осознанного и целенаправленного поведения, формирующегося в определенном культурном контексте и передающегося из поколения в поколение. Джон Дьюи объяснял поведение людей как эффект привычки, приобретаемой в результате положительной или отрицательной реакции общества на него. Привычка здесь — не стереотипное действие или условный рефлекс, а склонность к некоторым видам и способам реакции. То, как ее трактует Дьюи, напоминает концепцию правил поведения, применяемую в поведенческих теориях (Роналд Хайнер). Привычка не противостоит рациональности в широком смысле слова, а является способом ее осуществления.

Новый институционализм (Оливер Уильямсон, Дуглас Норт и др.) расширил набор ограничений, в которых действует хозяйственный субъект, включив в них ограничение памяти и способностей человека [North, 1990]. Применяя к институтам модель рациональной максимизации, он объединил конкретность, свойственную институциональному, и логику, присущую неоклассическому подходу. При этом произошел отказ от принципа методологического индивидуализма: объяснение отбора институтов, обеспечивающих экономиию транзакционных издержек, носит холистический характер.

Уильямсон отмечал, что «экономическая теория транзакционных издержек описывает человеческую природу такой, какой мы ее знаем, используя понятия ограниченной рациональности и оппортунизма. Первое отражает ограниченность наших познавательных способностей. Второе представляет собой альтернативу посылке о прямом и примитивном следовании индивидов своим интересам» [Уильямсон, 1993].

Подходы институциональной экономики завоевали популярность в том числе из-за того, что агенты действуют здесь не «в чистом поле» свободного рынка, а в окружении реальной среды, институтов — организаций, формальных и неформальных правил, обычаев, традиций и т. п. Побудительными мотивами человеческих действий является не

столько максимизация прибыли, сколько стремление соответствовать институциональным нормам и правилам, улучшить свое положение в рамках этих институтов.

### 3. Рациональность поведения экономического субъекта

Обобщим приведенные выше взгляды на рациональность поведения экономического субъекта. Для экономической науки рациональная деятельность экономических субъектов — это деятельность, направленная на эффективное достижение стоящих перед ними целей, учитывающая имеющиеся ограничения и возможности. Рациональность поведения вытекает из ограниченности экономических ресурсов. Сутью такого поведения является максимизация личной выгоды и минимизация затрат с учетом имеющихся ограничений. Таким образом, рациональность человека означает, что его выбор приводит к результату, в наибольшей степени соответствующему целям такого индивидуума.

Как отмечалось, существует несколько трактовок понятия «рациональность». В неоклассической интерпретации оно означает возможность оценки имеющихся альтернатив для выбора наилучшей, приносящей максимальную материальную отдачу, предпочтение большей выгоды меньшей, выбор наивысшей нормы доходности, минимизацию издержек. Данный вариант обычно называют полной рациональностью. Идея полной рациональности базируется на предположении о наличии достаточной информации для наилучшего выбора. Несмотря на то что принцип рациональности экономического выбора представляет идеальную модель поведения, он не является бесполезной абстракцией, поскольку позволяет унифицировать и обобщить основные закономерности поведения экономических субъектов.

За последние годы экономическая наука существенно детализировала классический подход с учетом особенностей поведения отдельных категорий индивидуумов. В частности, Саймон, как отмечалось выше, предложил концепцию *ограниченной рациональности*, основанную на невозможности получения экономическим субъектом полной информации для осуществления обоснованного выбора. Человек стремится действовать рационально, но может делать это только в ограниченной степени. Стремление к рациональности означает минимизацию затрат при использовании ограниченных ресурсов, и если интеллект является ограниченным ресурсом, то стремление сэкономить на его использовании, на познавательных усилиях вполне объяснимо. Поэтому решение, которое человек выбирает, является не лучшим из возможных, а первым из удовлетворительных (удовлетворяющих индивидуальный уровень притязаний). Для обозначения

такого решения, обеспечивающего достаточное удовлетворение, используется даже специальный термин: «satisficing» (от англ. satisfy — удовлетворять и suffice — быть достаточным) — приемлемый, но не обязательно максимальный результат.

Уильямсон отмечал, что в рамках ограниченной рациональности человек стремится к минимизации когнитивных усилий и отклонений от норм поведения. Он не всегда может дать себе полный отчет в личных предпочтениях. В такой ситуации его поведение становится квазирациональным. В результате человек старается придерживаться привычного типа поведения, даже если его изменение в перспективе может принести ему дополнительные дивиденды.

Уильямсон, развивая подход Саймона, дополнительно к двум формам рациональности: сильной (предполагающей максимизацию) и полусильной (ограниченной), — ввел дополнительно третью разновидность — слабую (органическую, процедурную) рациональность [Уильямсон, 1993].

*Слабой формой рациональности* является рациональность, учитывающая различные дополнительные факторы, запреты, например мораль, традиции, законодательные, административные или стратегические барьеры. Уильямсон [Уильямсон, 1993. С. 42] отмечает наличие подобных элементов в идеях представителей австрийской школы (Карла Менгера, Фридриха Хайека, Израэля Кирцнера), утверждающих, что нельзя заранее запланировать такие институты, как деньги, рынки, права, — они не создаются специально для этих целей, а формируются спонтанно, исходя из практических потребностей.

Уильямсон обратил внимание на использование мотивов слабой рациональности в рамках эволюционного подхода (Армен Алчиан, Ричард Нельсон, Сидни Уинтер). В данной концепции фиксируется влияние на поведение субъектов «исторических» особенностей их развития, воздействие на принимаемые ими решения существующих правил, норм и институтов, отмечается роль устоявшихся организационных рутин, являющихся неотъемлемыми характеристиками субъекта и определяющих его поведение. Адаптация рассматривается здесь как один из видов максимизирующего поведения экономического агента.

Правда, в качестве хозяйствующих субъектов Нельсон и Уинтер в первую очередь рассматривали фирмы, они анализировали механизмы поведения (выживания) компаний в меняющемся рыночном окружении [Нельсон, Уинтер, 2002]. В то же время аналогичные «наследственные» рутины несут в себе и отдельные индивидуумы, рутины в равной степени влияют и на их экономическое поведение.

Развитие подходов, основанных на идее ограниченной рациональности, нашло отражение в понятии «адаптивная рациональность»,

которую предлагают использовать Вячеслав Вольчик и Татьяна Зотова и которая «проявляется в том, что индивиды склонны к вариативному стратегическому действию в зависимости от существующих институтов, определяющих возможности и особенности получения и интерпретации информации... Адаптивная рациональность предполагает следование определенным образцам поведения, которые доступны и понятны для акторов» [Вольчик, Зотова, 2011].

Георгий Клейнер для обозначения органически присущих любому индивиду качеств и особенностей, приводящих к нарушению рациональности, вводит понятие органической иррациональности [Клейнер, 2003]. Придерживаясь взглядов, близких позиции Даниеэля Канемана и Амоса Тверски, он выделяет широкий круг устойчивых психологических особенностей человека, вызывающих отклонение от рационального выбора. Например, люди могут вести себя при выборе цели крайне непоследовательно, не всегда отличать реальные альтернативные варианты от нереальных, предпочитать решения, созвучные предыдущему опыту, делать выбор в соответствии с традиционными процедурами, необязательно отвечающими конкретной ситуации и т. п.

С учетом цели исследования отмечу также различие между экономической наукой, с одной стороны, и психологией и социологией — с другой в трактовке моделей поведения человека и рациональности принимаемых им решений. Такая постановка вопроса представляется оправданной, поскольку слаборациональные предпочтения людей изучаются и в этих дисциплинах.

Ключевое различие трактовок поведения человека в психологии и в экономике состоит в том, что в первой руководящим мотивом является не рациональность, как в экономике, а иные мотивы, специфичные для конкретных психологических теорий: подсознательная мотивация, устойчивость вариантов поведения, когнитивное развитие, индивидуальное восприятие социального контекста. При рассмотрении рациональности психология обращается к внутренней процедуре принятия решений человеком, а не к результатам их принятия (с учетом их рациональности), как в экономике. В отличие от экономической теории, ориентированной на объяснение агрегированного, массового поведения, психология направлена на изучение персонифицированного поведения.

В социологии, в свою очередь, фигурирует модель человека как исполнителя определенной социальной роли, формируемой под воздействием общественных санкций и интернализованных ролевых ожиданий. Такой индивидуум ориентирован на ценности и нормы, возлагаемые на него обществом, он ведет себя в соответствии с такими ролевыми ожиданиями. Его действия по достижению целей определяются не столько разумом, сколько традициями, ценностями,

эмоциями. Здесь на смену методологическому индивидуализму приходит методологический коллективизм. В социологии индивидуумы, конечно, преследуют свои цели (которые определяются уже не ими самими, а задаются извне, обществом), но за ними стоит социологическая или историческая закономерность, разобраться в которой можно лишь изучая поведение больших общественных групп.

При обобщении различных подходов к трактовке рациональности имеет смысл обратиться к философской интерпретации данного понятия. Так, Наталья Автономова [Автономова, 1988. С. 48] выделяет два подхода к пониманию рациональности. Первое направление традиционно называется прагматико-функционалистским и обращается к строгим формам и средствам упорядочения и систематизации материала. Прежде всего это относится к аналитико-эмпирическому подходу, к изучению мер и критериев рациональности научного понимания рассматриваемых явлений, обыденного сознания, практических действий, на них основанных. Второе направление обращает внимание на спонтанность эстетического, этического, политического, религиозного и прочих действий. Этот подход ярко представлен в экзистенциалистской и персоналистской философии и менее ярко, но не менее настойчиво — в различных теориях «философии субъективности».

Таким образом, как в философском, так и в экономическом понимании присутствуют два взаимосвязанных подхода к восприятию рациональности. Первый из них, «строгий», ориентирован на максимизацию материального результата, его измерение и идентификацию (такому взгляду наиболее соответствует модель человека экономического), а второй, «менее детерминированный», обращает внимание на присущие людям черты поведения, учитывает социально-психологические особенности индивидуальных предпочтений (данному представлению отвечает, скорее, модель человека институционального).

#### **4. Слаборациональные предпочтения как фактор экономического выбора**

После того как Саймон обосновал невозможность получения полной информации, в экономических взглядах стал всё больше проявляться отход от строгого понимания рациональности как стремления человека к максимизации экономических благ, что позволило нащупать точки соприкосновения данного экономического подхода с отношением к рациональному поведению в психологии и социологии. Так, использование методов психологии позволило увидеть индивидуальность выбора человека экономического, а социологии — его поведение в социальном окружении.

Традиционное понимание строгой рациональности в существенной степени ориентировано на индивидуума, находящегося в социальном вакууме, что вряд ли оправдано: человек объективно не может выбирать только лучшее решение в любой своей экономической деятельности. В реальной ситуации на экономическое поведение людей одновременно воздействует совокупность различных факторов. Так, с позиции психологии и социологии невозможно исключить силу привычки, стереотипы поведения, эмоциональные особенности, нравственные нормы и общественные правила. В качестве иллюстрации таких более реалистичных взглядов приведем следующее высказывание: «Экономическая рациональность... не затрагивает целей человека и его представлений об окружающем мире, на основе которых выбираются средства для достижения поставленных целей» [Автономов, 1998. С. 14].

Если обратиться к практике принятия решений в реальных ситуациях, то можно увидеть, что на выбор экономического человека влияет целый спектр внешних и внутренних обстоятельств, индивидуальных предпочтений, определяющих направления его действий. Здесь помимо желания принять наиболее выгодное с экономических позиций решение присутствуют мотивы удовлетворения субъективных потребностей, включая их различные составляющие.

Митчелл, говоря о значении слабой формы рациональности, отмечает: «Не следует думать, что экономической деятельностью управляет исключительно этот преимущественно умственный процесс размышления о средствах достижения целей. Напротив, человеческая рациональность, как правило, выражается в сознательном следовании какой-либо общепринятой практике, эффективность которой подтверждена на опыте» [Митчелл, 2010. С. 97].

Очевидно, каждому реальному субъекту присущи свои «наследственные» рутины, определяющие его экономическое поведение. Следование индивидуальным шаблонам может быть как неосознанным действием, так и сознательным выбором в зависимости от когнитивных способностей человека, с одной стороны, и характера принимаемых им управленческих решений — с другой. При этом стоит отметить, что воспринятая социальной группой норма поведения есть не что иное, как принятие определенной рутины, положенной в основу этой нормы, большинством субъектов, входящих в такую группу.

Здесь можно процитировать Юна Эльстера: «Чтобы быть социальными, нормы должны разделяться другими людьми и в какой-то мере опираться на одобрение или неодобрение ими того или иного типа поведения... Признание социальных норм механизмом мотивации не означает отрицания важности рационального выбора. Существует эклектическая точка зрения, согласно которой одни действия рациональны, а другие — обусловлены нормами. Более точная и адекватная

формулировка гласит, что обычно действия предпринимаются под влиянием интересов и норм. Иногда результат представляет собой компромисс между тем, что предписывает норма, и тем, что диктует рациональность» [Эльстер, 1993. С. 73, 76].

С учетом сказанного введем следующую расширенную трактовку *слаборациональных предпочтений* индивидуумов. Под такими предпочтениями будем понимать набор сложившихся индивидуальных приоритетов, отражающих потребности субъекта и лежащих в психологической, поведенческой, социальной сферах. Такие предпочтения в существенной степени определяют управленческий выбор реального человека, его экономическое поведение.

Принятие допущения о необходимости учета влияния совокупности отмеченных психологических и социальных факторов позволяет:

- расширить круг проблем, к которым может быть применен экономический подход;
- обеспечить междисциплинарное сотрудничество с психологией и социологией.

Таким образом, основой предложенного в настоящей статье подхода является допущение одновременного проявления параметров, зафиксированных в различных экономических теориях, что обуславливает необходимость оценки их совместного воздействия, сопоставления значимости каждого из параметров и учета их взаимного влияния.

Рассмотрим подробнее содержание таких положений. Во-первых, здесь учтены позиции поведенческой экономической теории, изучающей влияние когнитивных, психологических, социальных и эмоциональных факторов на принятие субъектами экономических решений. Из поведенческой теории взято, в частности, понимание доминирования у индивидуума не только рационального (максимизирующего) поведения, но и конвенционального (подчиняющегося правилам и условиям), наличие у него индивидуальных психологических рамок. В свою очередь, эволюционная теория позволила взглянуть на человека как на актора, подчиняющегося (как неосознанно, так и сознательно) унаследованным рутинам, а также различным нормам и институтам. Социоэкономическое направление обратило внимание на роль нравственного долга и этических соображений при принятии решений. Институционализм сделал акцент на значении обычаев и привычек как склонности к определенным видам и способам реакции на те или иные воздействия со стороны социальных институтов.

Обобщая, отмечу, что современным базовым экономическим взглядам соответствует модель экономического индивидуума как рационального субъекта, максимизирующего свою целевую функцию

при имеющихся ограничениях. Для того чтобы полнее учесть в рамках такого взгляда совокупность норм, регулирующих практическое поведение человека, в том числе отразить присущие ему социальные, психологические, нравственные позиции, предлагаю следующее:

- расширить модель рационального выбора, учитывать одновременно развернутый и взаимосвязанный состав слаборациональных предпочтений, которые будут выступать как соответствующие ограничения, регламентирующие множество возможных вариантов выбора. При этом речь идет не столько о когнитивных ограничениях, недостатке информации и несформировавшихся предпочтениях, не позволяющих субъекту принять наилучшее решение, учет которых составляет основу подходов с позиций ограниченной рациональности, сколько об ограничениях, заставляющих акторов сознательно<sup>6</sup> отказываться от части возможных вариантов по причинам их несоответствия внешним и внутренним нормам, принимаемым конкретным субъектом, его психологическим установкам, и выбирать лучший вариант уже из оставшейся области возможных решений;
- учитывать степень важности для индивидуума отдельных элементов слаборациональных предпочтений, то, насколько они значимы для конкретного человека, соответствуют его запросам, составу потребностей, что предполагает сопоставление предпочтений, присваивание им «весов», различных для разных людей. Так, один при выборе лучшего решения будет в первую очередь руководствоваться привычным стереотипом поведения, а другой — уделять повышенное внимание соответствию решения сложившимся социальным запросам или представлениям о нормах этичного (допустимого) поведения.

При этом полностью сохраняется задача поиска наилучшего целевого решения на таком ограниченном подмножестве вариантов.

## 5. Слаборациональное управленческое поведение

Исходя из предложенного подхода имеет смысл рассмотреть управленческое поведение реальных субъектов, использование ими поведенческих, психологических и социальных составляющих выбора. В данном разделе анализируется практика принятия решений такой категорией экономических индивидуумов, как собственники бизнеса (доминирующие акционеры). Выбор этой категории лиц

<sup>6</sup> Иногда такой отказ может носить и бессознательную форму, например в случае несоответствия вариантов решений эмоциональным, психологическим, когнитивным особенностям субъекта.

в качестве объекта анализа связан с тем, что именно они и их предпочтения непосредственно определяют организацию управления подконтрольными предприятиями и могут оказывать существенное влияние на траекторию развития принадлежащих им фирм.

Роль доминирующих акционеров в отечественных компаниях традиционно весьма велика. Характерной чертой отечественного бизнеса является существенная концентрация собственности на российские корпорации в руках одного или нескольких доминирующих акционеров, активное участие собственников в управлении и существенная зависимость исполнительного менеджмента от доминирующих акционеров [Долгопятова, 2012; Яковлев и др., 2010]. Именно от предпринимательской инициативы, активности, энергии собственника-предпринимателя во многом зависит успех или неудача его бизнеса. Значение такого субъекта для становления отечественной экономики невозможно переоценить.

На существенную роль собственника-предпринимателя в отечественной экономике обращают внимание многие авторы. Так, в работе [Клейнер, 2008] отмечается, что современную отечественную экономику справедливо называют «экономика физических лиц», что связано со значением индивидуально-группового типа управления, когда в качестве основных экономических агентов выступают владельцы — руководители компаний и на передний план выходит не только наличие требуемых ресурсов, но и целеустремленность и активность предпринимателя, наличие у него нужных связей, умение привлекать необходимые кадры и т. д.

Согласно Игорю Ансоффу [Ансофф, 1999] долгосрочные задачи, формирующие ориентиры деятельности компании, направление и характер ее развития, могут быть и экономическими, и так называемыми внеэкономическими. Первые характеризуют возможность повышения эффективности предприятия, доходности бизнеса, достижения определенных финансовых результатов, конкурентных преимуществ. Вторые отражают индивидуальные цели и личные устремления владельцев и работников фирмы, их этические взгляды, социальную ответственность, налаживание взаимовыгодных отношений с окружением, с остальными субъектами рынка. Ричард Сайерт и Джеймс Марч утверждали, что «организации не имеют целей, цели имеют только люди» [Ансофф, 1999. С. 77]. По их мнению, основные характеристики компании определяются предпринимательской инициативой владельцев, а также необходимостью адаптации предприятия к условиям внешней среды и обеспечения непрерывного процесса воспроизводства.

С увеличением роли собственника-предпринимателя в становлении бизнеса всё более существенное значение приобретают его целевые установки, видение перспектив развития компании. Это

связано с тем, что личные качества, предприимчивость, активность, лоббистские возможности и связи являются дополнительным инструментом продвижения компании, что особенно характерно для экономик, находящихся на этапе становления полноценных рыночных институтов и отношений, подобно современной России.

В то же время фреймы поведения такой категории экономических субъектов, как доминирующие акционеры, при осуществлении ими действий по организации деятельности подконтрольного бизнеса нередко выходят за рамки описанных в экономической литературе подходов и моделей. Их поведение отталкивается от совокупности индивидуальных и ситуационных правил выбора, что требует отдельного изучения, а также, что важно, обобщения.

С учетом проведенного анализа предлагается ввести следующую систематизацию потребностей собственника, определяющих его управленческое поведение:

- 1) нормы экономической рациональности (намерение максимизировать материальную выгоду);
- 2) социальные и административные нормы (потребность соответствовать принятым в обществе традициям и порядкам);
- 3) психологические и эмоциональные особенности, предприимчивость, активность;
- 4) поведенческие особенности, стереотипы поведения, а также определяющие их мотивы, например жизненный опыт, образование и т. п.;
- 5) этические нормы, религиозные взгляды.

Таким образом, можно констатировать, что на практике на выбор варианта действий экономического индивидуума влияет не только желание максимизировать материальную выгоду (как при сильной рациональности) или выбрать решение, соответствующее удовлетворительному уровню эффективности (как в полусильной рациональности), но и стремление следовать своим слаборациональным предпочтениям.

Значение (вес) каждой из перечисленных составляющих в каждой конкретной ситуации будет разным, и их роль будет зависеть как от запросов отдельного субъекта, так и от решаемой им управленческой задачи<sup>7</sup>. При этом целевым ориентиром остается увеличение потребительской и психологической ценности ожидаемых им результатов.

При усилении роли слаборациональных приоритетов человек, руководствующийся таким поведением, будет выбирать вариант, наи-

---

<sup>7</sup> Особенности такого выбора подробно проиллюстрированы в работе [Жданов, 2014].

более близкий и комфортный его внутренним установкам на простое и понятное решение, которое обеспечивает психологическое удобство, сохранение непротиворечивой системы ценностей и душевный покой. Здесь правомерно также провести параллель с органической иррациональностью. Для иллюстрации особенностей управления, основанного на активном обращении руководителя к слаборациональным факторам, можно использовать аналогию с иррациональным мышлением, с принятием решений на основе интуиции. Данный взгляд применим и к слаборациональному управленческому поведению, но интуиция — только один из его элементов, поскольку наряду с ней здесь присутствуют особенности характера, предприимчивость, жизненный опыт и иные факторы, формирующие отношение владельца к тому, как ему удобно вести свой бизнес.

Собственник, придерживающийся такого поведения, принимает решение, отталкиваясь от внутренних представлений о том, что (как ему видится) лучше для бизнеса и комфортнее для него самого, хотя это может и противоречить традиционным критериям эффективности, обеспечению лучших экономических результатов (например, повышению рентабельности, оборачиваемости или уровню делегирования).

В результате в зависимости от значимости указанных факторов меняется степень рациональности принимаемых решений. Так, при постулировании норм экономической рациональности в моделях управленческого выбора будет доминировать полусильная форма рациональности, а при увеличении роли психологических факторов, социальных и этических норм — слабая форма.

Для представления модели экономического поведения, базирующейся на приоритетном учете лицом, принимающим решения, указанных параметров введено понятие *слаборационального управленческого поведения*. Обозначим данным термином поведение, основанное не только на учете индивидуумом при осуществлении выбора и принятии управленческих решений норм экономически рационального поведения, но и на активном обращении ко всей совокупности социальных и административных норм, а также психологических, поведенческих и иных приоритетов, характеризующих слаборациональные потребности.

Такие слаборациональные мотивы формируют определенную управленческую стратегию, характер и вид управленческого поведения собственника, направление его решений. Причем действие данных факторов будет зависеть как от индивидуальных особенностей собственника, так и от области принимаемых им решений. На рис. 1 указаны нормы, определяющие слаборациональное управленческое поведение индивидуума (курсивом выделены приоритетные для настоящего исследования факторы).



Рис. 1. Нормы, определяющие слаборациональное управленческое поведение индивидуума

Приведем небольшой пример, иллюстрирующий влияние слаборациональных предпочтений владельца на принимаемые им решения, на деятельность подконтрольной компании.

Одной из крупнейших отечественных финансовых групп является корпорация «Уралсиб». В 2011–2014 годах хозяйственная ситуация в корпорации существенно ухудшилась. В частности, совокупный убыток Банка Уралсиб, основного актива группы, за этот период составил 18,6 млрд руб. по МСФО. В 2015 году из-за существенного падения стоимости активов этого банка Центральный банк РФ был вынужден начать его санацию. В результате основному владельцу группы Николаю Цветкову в конце 2015 года пришлось передать контроль над своим бизнесом новому владельцу — Владимиру Когану. В 2015 году на санацию Банка Уралсиб государством было выделено 81 млрд руб.!

Как указывают комментаторы, такая ситуация, помимо прочего, стала следствием активного и всё нарастающего использования Цветковым так называемого онтологического менеджмента<sup>8</sup>, увлечения им сектой «Сан Лайт», куда владелец группы вовлекал, зачастую в директивном порядке, своих сотрудников. «Цветков всё больше занимался причудливой корпоративной культурой в банке, а не собственно бизнесом. Сотни сотрудников посещали “расстановки” — многочасовые семинары, где искали проблемы корпорации порой по три рабочих дня в неделю и сдавали тесты на знание книг эзотерика Сергея Неаполитанского (псевдоним Сан Лайт). В специальном ка-

<sup>8</sup> Онтологический менеджмент — соотнесения управленческих действий с общими закономерностями бытия, универсумом реальности.

бинете знахарь погружал менеджеров в бессознательное состояние, а отдел кадров при отборе кандидатов использовал нумерологию»<sup>9</sup>. Последствия для компании оказались роковыми.

Говоря о воздействии слаборациональных предпочтений на принимаемые доминирующими акционерами управленческие решения, можно отметить их влияние на различные сферы деятельности компаний. В работе [Жданов, 2014] отмечается воздействие слаборациональных предпочтений владельца на формирование организационной структуры компании и демонстрируется, что изменение значимости отдельных компонент предпочтений приводит к трансформации роли и функций головного управленческого центра корпорации<sup>10</sup>. В работе [Жданов, 2016] показано влияние слаборациональных предпочтений на подбор собственником высшего руководства для своего бизнеса, нередко приводящее к выбору принципалом не самого квалифицированного кандидата.

Обобщая вышеизложенное, следует еще раз подчеркнуть, что слаборациональное управленческое поведение собственника, цели, которые он ставит перед собой, определяются значимостью для него отдельных составляющих предпочтений, важностью тех или иных индивидуальных запросов. Вместе с тем человек при выборе лучшего решения учитывает не только отдельные мотивы, например нормы рационального поведения, но и весь набор индивидуальных психологических, социальных и иных отмеченных факторов. Одновременно он оценивает (сопоставляет) их относительную важность. В результате собственник в случае доминирования психологических установок, привычек и желаний, расходящихся с традиционными нормами рациональности, будет поступать ориентируясь не только на повышение экономической результативности компании, но и на соответ-

<sup>9</sup> См.: <http://www.forbes.ru/finansy/igroki/309563-poslednyaya-rasstanovka-kak-nikolai-tsvetkov-pokinul-spisok-forbes>.

<sup>10</sup> В упомянутой статье приведен, в частности, следующий пример. Автор, работая на Московском инструментальном заводе, обратил внимание на изменение структуры управления предприятием с приходом нового директора. Обладая хорошими административными навыками и будучи добросовестным и активным человеком, новый руководитель не мог не участвовать во всех делах завода, принимая решения и беря на себя ответственность за все сколько-нибудь значимые задачи. Не в его привычках было отстраняться от принятия решений или делегировать их кому-то другому. Даже если это иногда формально и происходило, он всё равно в любой момент мог директивно единолично принять любое решение через голову всех подчиненных. Он не понимал, как что-то могло произойти на вверенном ему объекте без его активного участия. Все принимаемые другими решения, все рекомендации он пропускал через свой утилитарный опыт, свое понимание жизни и, если они не совпадали с его предыдущей практикой, отвергал или существенно корректировал их.

Вся структура управления предприятием с появлением нового руководителя приобрела жесткий централизованный характер, автономные производственные направления потеряли реальную самостоятельность. Основные решения, в том числе требующие специальных технических знаний, принимались, как правило, при его непосредственном активном участии. Организационная структура была сформирована таким образом, чтобы директор в любой момент мог перевести завод на ручное управление, что он неоднократно и делал.

ствии действий близким ему лично нормам поведения. Предлагаемый подход позволяет улучшить предсказательные возможности поведенческого экономического направления путем учета совокупности ранее не выделяемых взаимосвязей.

В завершение повторим, что современная экономическая теория всё в большей степени не только апеллирует к образцу идеального экономического индивидуума, но и старается учесть характерные особенности его поведения — от экономических до исторических. При этом экономические процессы, происходящие в отдельных странах, требуют перманентного совершенствования моделей экономического поведения, особенно в части учета слаборациональных потребностей.

Что же касается российской предпринимательской среды и поведения экономических субъектов в наших реалиях, следует отметить, что отечественному экономическому человеку присущи свои эволюционные особенности поведения, механизмы и мотивы принятия решений. Поэтому при обсуждении путей трансформации экономического климата современной России следует, с одной стороны, базироваться на актуальных и универсальных теоретических взглядах, а с другой — учитывать совокупность потребностей индивидуумов в складывающейся социально-экономической ситуации.

Возвращаясь к началу статьи, подчеркну: итоги голосования по Брекситу показали, что недостаточное внимание к слаборациональным предпочтениям людей не только не позволяет корректно спрогнозировать их выбор, но и способно резко изменить траекторию движения целой страны. И наоборот — учет таких факторов помогает точнее оценить реальные мотивы поведения индивидуумов.

#### Литература

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 2003.
3. Автономова Н. С. Рассудок. Разум. Рациональность. М.: Наука, 1988.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999.
5. Вольчик В. В., Зотова Т. А. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // Terra Economicus. 2011. Т. 9. № 4. С. 54–64.
6. Гринспен А. Карта и территория: Риск, человеческая природа и проблемы прогнозирования. М.: Альпина Паблишер, 2015.
7. Долгопятова Т. Г. Привлечение наемного менеджмента: предпосылки и последствия // XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Кн. 4. М.: НИУ ВШЭ, 2012. С. 67–77.
8. Жданов Д. А. Внеэкономические цели как фактор организационного построения корпораций // Экономическая политика. 2014. № 3. С. 143–157.
9. Жданов Д. А. Первое лицо компании: как подобрать лучшего руководителя? // Экономическая наука современной России. 2016. № 1(72). С. 62–76.

10. Клейнер Г. Б. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 2. С. 167–182.
11. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
12. Мирзаян Г. Провал политиканов и бюрократов // Эксперт. 2016. № 26(993).
13. Митчелл У. К. Рациональность экономической деятельности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2010. Т. 8. № 1. С. 96–109.
14. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
15. Норт Д. К. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
16. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 39–49.
17. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 73–91.
18. Яковлев А. А., Данилов Ю. А., Симачев Ю. В. Глобальный финансовый кризис и корпоративное управление // Российский журнал менеджмента. 2010. № 8(1). С. 21–34.
19. Camerer C., Loewenstein G. Behavioral Economics: Past, Present, Future // Advances in Behavioral Economics. Princeton: Princeton University Press, 2003.
20. Lindenberg S. Social Rationality as a Unified Model of Man (Including Bounded Rationality) // Journal of Management and Governance. 2001. No 8(3–4). P. 239–251.
21. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. 1992. No 5. P. 297–232.

Ekonomicheskaya Politika, 2018, vol. 13, no. 4, pp. 108-133

**Dmitry A. ZHDANOV**, Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor. Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82/5, pr. Vernadskogo, Moscow, 119571, Russian Federation); Central Economics and Mathematics Institute RAS (47, Nakhimovskiy pr., Moscow, 117418, Russian Federation).  
E-mail: djhdanov@mail.ru

### **Environment of Low-Rational Preferences: Individual and National Features**

#### **Abstract**

The motives which guide an individual making an economic choice traditionally attract attention of economic science. However, there is a certain lack of choice models oriented towards people's irrational inclinations, which to an essential degree determine their economic behavior along with rational motives. The goal of the present research is to form a choice model which takes into consideration the expanded structure of demands that determine an economic individual's choice in actual practice. The article provides a detailed overview of approaches of various economic schools to the nature and the extent of behavioral rationality of such an economic individual. Based on the broader view on decision making motives as well as the analysis of evolving limitations, the author introduces the term 'low-rational managerial behavior' as a mechanism of implementing the foregoing preferences, and presents examples from business practice. The author reviews the low-rational behavioral features inherent to dominating shareholders of companies. It is noted that their low-rational priorities affect such areas of business

operations as establishing the organizational structure and the choice of CEOs, which results in resolving the agency problem. In conclusion, exemplified by BREXIT, it is shown that lack of attention to low-rational preferences not only prevents an accurate prediction of their choice, but can even change the course of a whole country. At the same time, taking these factors into consideration helps evaluate more clearly the real motives of individuals' behavior.

*Keywords: economic individual, economic choice, rational behavior, low-rational behavior.*

*JEL: B52, D02.*

### References

1. Avtonomov V. S. *Model' cheloveka v ekonomicheskoy nauke [Human Model in Economic Science]*. St. Petersburg, Ekonomicheskaya shkola, 1998.
2. Avtonomov V. S. *Chelovek v zerkale ekonomicheskoy teorii [Man in the Mirror of Economic Theory]*. Moscow, Nauka, 2003.
3. Avtonomova N. S. *Rassudok. Razum. Ratsional'nost' [Reason. Mind. Rationality]*. Moscow, Nauka, 1988.
4. Ansoff I. *Novaya korporativnaya strategiya [The New Corporate Strategy]*. St. Petersburg, Piter Kom, 1999.
5. Vol'chik V. V., Zotova T. A. Adaptivnaya ratsional'nost' i ekonomicheskoe povedenie v evolyutsionnom kontekste [Adaptive Rationality and Economic Behavior in the Evolutionary Context]. *Terra Economicus*, 2011, vol. 9, no. 4, pp. 54-64.
6. Greenspan A. *Karta i territoriya: Risk, chelovecheskaya priroda i problemy prognozirovaniya [The Map and the Territory: Risk, Human Nature, and the Future of Forecasting]*. Moscow, Alpina Publisher, 2015.
7. Dolgopiatova T. G. Privlechenie naemnogo menedzhmenta: predposylki i posledstviya. In: *XII Mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva. Kn. 4 [Attraction of Hired Managers: Background and Implications. 7th International Academic Conference on Economic and Social Development, Iss. 4]*. Moscow, NIU VShE, 2012, pp. 67-77.
8. Zhdanov D. A. Vneekonomicheskie tseli kak faktor organizatsionnogo postroeniya korporatsii [Non-Business Purposes as a Factor of Organizational Structuring of Russian Corporations]. *Ekonomicheskaya politika [Economic Policy]*, 2014, no. 3, pp. 143-157.
9. Zhdanov D. A. Pervoe litso kompanii: Kak podobrat' luchshego rukovoditelya? [CEO: What Makes the Choice?]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii [Economics of Contemporary Russia]*, 2016, no. 1(72), pp. 62-76.
10. Kleiner G. B. K metodologii modelirovaniya prinyatiya resheniy ekonomicheskimi agentami [Towards Methodology of Modeling Decision-Making by Economic Agents]. *Ekonomika i matematicheskie metody [Economics and Mathematical Methods]*, 2003, vol. 39, no. 2.
11. Kleiner G. B. *Strategiya predpriyatiya [Strategy of the Enterprise]*. Moscow, Delo, 2008.
12. Mirzaian G. Proval politikanov i byurokratov [The Failure of Politicians and Bureaucrats]. *Ekspert [Expert]*, 2016, no. 26(993).
13. Mitchell W. C. Ratsional'nost' ekonomicheskoy deyatel'nosti [The Rationality of Economic Activity]. *Ekonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta [Economic Bulletin of Rostov State University]*, 2010, vol. 8, no. 1, pp. 96-109.
14. Nelson R., Winter S. *Evolyutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy [An Evolutionary Theory of Economic Change]*. Moscow, Delo, 2002.
15. North D. C. *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]*. Moscow, Fond ekonomicheskoy knigi "Nachala", 1997.

16. Williamson O. E. Povedencheskie predposylki sovremennogo ekonomicheskogo analiza [Behavioral Assumptions]. *THESIS*, 1993, vol. 3, pp. 39-49.
17. Elster J. Sotsial'nye normy i ekonomicheskaya teoriya [Social Norms and Economic Theory]. *THESIS*, 1993, vol. 3, pp. 73-91.
18. Yakovlev A. A., Danilov Yu. A., Simachev Yu. V. Global'nyy finansovyy krizis i korporativnoe upravlenie [The Global Financial Crisis and Corporate Governance]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta [Russian Management Journal]*, 2010, no. 8(1), pp. 21-34.
19. Camerer C., Loewenstein G. Behavioral Economics: Past, Present, Future. In: *Advances in Behavioral Economics*. Princeton, Princeton University Press, 2003.
20. Lindenberg S. Social Rationality as a Unified Model of Man (Including Bounded Rationality). *Journal of Management and Governance*, 2001, no. 8 (3-4), pp. 239-251.
21. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1992, no. 5, pp. 29-232.