

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЦИОНАЛЬНОСТИ В ТРАДИЦИИ ХАРВИ ЛЕЙБЕНСТАЙНА<sup>1</sup>

*И.В. Розмаинский, Ю.И. Пашенцева*

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-4(87)-21-38

Статья посвящена экономическому анализу рациональности в традиции Харви Лейбенштайна. Авторы воспринимают рациональность как расчетливость при принятии решений, при этом степень этой расчетливости трактуется как переменная величина. Таким образом, данный подход не соответствует общепринятому неоклассическому толкованию рациональности, согласно которому рациональность является полной и постоянной. Авторы статьи полагают, что такой неоклассический подход предъявляет слишком жесткие требования к способностям людей, поскольку в реальной жизни они не ведут себя как счетные машины. В статье рассматриваются различные факторы, ограничивающие степень рациональности индивидов. Одна группа факторов связана с внешними информационными ограничителями – сложностью и масштабностью информации, а также неопределенностью будущего. Другая группа факторов

© Розмаинский И.В., Пашенцева Ю.И., 2019 г.

*Розмаинский Иван Вадимович*, к.э.н., доцент, Департамент экономики Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», факультет свободных искусств и наук СПбГУ, Санкт-Петербург, irozmainskij@hse.ru

*Пашенцева Юлия Игоревна*, студент бакалавриата программы «Экономика» департамента экономики Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Санкт-Петербург, yuipashentseva@edu.hse.ru

<sup>1</sup> Авторы благодарят анонимного рецензента за ценные замечания, подавляющее большинство которых было учтено при доработке финального варианта статьи.

связана с неформальными институтами. В частности, в статье утверждается, что система планового социализма способствует более низкой рациональности в сравнении с системой рыночного капитализма. Таким образом, в постсоциалистических странах, включая современную Россию, не следует ожидать высокой степени рациональности поведения хозяйствующих субъектов. В статье упоминаются, в частности, такие обусловленные неформальными институтами факторы рациональности, как склонность к расчетливости, склонность к независимости при принятии решений и целеполаганию. Авторы также предполагают, что люди, живущие самостоятельно, как правило, более рациональны, чем люди, ведущие с кем-либо совместное хозяйство. Это предположение проверяется эконометрически на базе данных, собранных авторами посредством опросов молодых городских жителей. Выяснилось, что поведение людей, чьи ответы вошли в эту базу данных, в целом соответствует предположениям авторов.

*Ключевые слова:* полная рациональность, ограниченная рациональность, переменная рациональность, Лейбенштайн, институты, неопределенность.

*JEL:* B40, B49, B50, B52, B59, C50.

## 1. ВВЕДЕНИЕ

Всегда ли люди ведут себя *полностью рационально*? Иными словами, всегда ли они учитывают все имеющиеся ограничения и возможности, выгоды и издержки? *Неоклассическая теория* отвечает на это вопрос *утвердительно*. Более того, предпосылка полностью рационального, т.е. оптимизирующего, поведения является краеугольным камнем этой теории. Мы же в нашей статье попытаемся *выйти за ее рамки*.

Мы исходим из того, что в реальной жизни люди не ведут себя как счетные машины, детально просчитывающие последствия принимаемых решений. Есть ряд причин, ограничивающих компетенции хозяйствующих субъектов как калькуляторов выгод и издержек. Выявление этих причин является важным делом: чем менее рационально ведут себя

люди, тем менее достоверными оказываются результаты неоклассических моделей, основанных на предпосылке полной рациональности. В то же время понимание действительно значимых факторов, ограничивающих рациональность в поведении, позволяет построить модели, более адекватно объясняющие современную экономическую реальность.

Поэтому вопрос о таких факторах является очень важным. В своем анализе мы опираемся на подход Х. Лейбенштайна, полагавшего, что рациональность означает именно *расчетливость*, а не своекорыстное поведение. Сначала мы попытаемся обсудить *детерминанты рациональности*, а потом проанализируем результаты нашего эмпирического исследования на предмет того, *насколько рациональны при принятии решений современные молодые россияне* (в возрасте от 18 до 30 лет).

## 2. ПОЧЕМУ НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ПОЛНОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ ЗАЧАСТУЮ НЕ РАБОТАЕТ?

Согласно неоклассической экономической теории, до сих пор господствующей в экономической науке, хозяйствующие субъекты ведут себя как *рациональные оптимизаторы*. Делая выбор, типичный экономический агент рассматривает все варианты выбора, по каждому варианту сопоставляет выгоды и издержки и выбирает тот, при котором разница между этими выгодами и издержками будет максимальной. Тогда он максимизирует свою целевую функцию – полезности или прибыли.

Типичный пример применения принципа полностью рационального поведения – *неоклассическая теория поведения потребителя*. Рациональный максимизатор рассматривает множество вариантов выбора двух благ и выбирает из них такой, при котором его бюджетная линия *касается кривой безразличия*. Это

оптимальный выбор, при котором индивид максимизирует свою полезность. Все остальные варианты выбора являются неоптимальными.

Таким образом, при такой трактовке человек воспринимается как калькулятор, мгновенно вычисляющий удовольствие и боль (Veblen, 1898), как своего рода *счетная машина*, скрупулезно и быстро высчитывающая возможности максимизации полезности. При этом подобные действия приводят к тому, что на всех рынках устанавливаются равновесные состояния и экономика в целом приближается к оптимальным по Парето состояниям (естественно, за исключениями случаев провалов рынка типа общественных благ или экстерналий). Иными словами, предпосылка полностью рационального поведения оказывается важнейшим звеном в обосновании эффективного функционирования системы, основанной на рыночном обмене.

Описанная трактовка рационального поведения была разработана и сформулирована в конце XIX – первой половине XX вв. У.С. Джевонсом, Ф.И. Эджуортом, В. Парето и др. (Автономов, 1998). Во второй половине XX в. неоклассические экономисты признали, что люди могут сталкиваться с издержками, связанными с поиском информации, необходимой для принятия оптимального решения, и, соответственно, рациональность их выбора может быть ограниченной. Правда, и в этом случае принцип оптимизации не отменяется: рациональный индивид собирает информацию до тех пор, пока предельные выгоды от использования этой информации не сравняются с предельными издержками ее добывания.

Отсюда следует, что рациональное поведение – это не столько своекорыстное, сколько расчетливое поведение. Здесь можно говорить о том, что неоклассическое понимание того, что делает *рациональный оптимизатор*, отличается от трактовки *человека экономического* Адама Смита. Как известно, «не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных ин-

тересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и говорим им вовсе не о наших нуждах, а об их выгодах» (Смит, 2016, гл. 2). Рациональность – это расчетливость (calculatedness).

Акцент на таком понимании рациональности *сближает наш подход с подходом Х. Лейбенштейна*. Согласно концепции Х. Лейбенштейна (Leibenstein, 1976; Dean, Perlman, 1998; Автономов, 2017), чтобы поведение являлось расчетливым, человеку нужно прикладывать много усилий. Короче говоря, чем более данное решение является рациональным, тем с большим трудом оно дается принимающему его человеку. Но, как полагал Х. Лейбенштейн, люди в силу их биологической природы не склонны затрачивать много труда. Поэтому животная составляющая человека склоняет его принимать минимально рациональные решения.

Однако человек представляет собой общественное, социальное существо. Он должен подчиняться социальным нормам, господствующим в обществе. А в нем, – по крайней мере, в обществе *рыночном, капиталистическом*, – социальные нормы требуют от людей продуманного, расчетливого поведения. Непродуманное поведение подвергается общественному ostracism. Таким образом, фактическая степень рациональности оказывается следствием борьбы между биологической и социальной составляющими данного человека (Автономов, 2017). Чем более данный человек социализирован, тем выше степень рациональности в его поведении. Чем более в нем доминируют биологические инстинкты, тем менее рационально он себя ведет.

Таким образом, можно утверждать, что рациональность каждого человека – *переменная* величина. Типичный неоклассический подход, требующий полной рациональности или ее ограниченной версии, вследствие дороговизны поиска информации недостаточно реалистичен. Но можно ли считать, что степень рациональности определяется только социальными нормами и доминированием биологических инстинктов? На наш взгляд,

этими факторами не исчерпываются детерминанты рациональности.

### 3. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ: РОЛЬ ВНЕШНИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ОГРАНИЧИТЕЛЕЙ

Прежде всего у разных людей – разные счетные и познавательные способности. Сбор и обработка информации могут отнять много сил и ресурсов; более того, сам процесс принятия решений порождает издержки. Об этом писал еще Дж.М. Кларк, но наибольшую известность рассуждения на эту тему получили после появления известной статьи Г. Саймона (Simon, 1979; см. также: Саймон, 1993; Автономов, 1998, с. 174–177; Lavoie, 1992, ch. 1, 2; Lavoie, 1993). Согласно его подходу люди ориентируются *не на оптимальный*, а на *удовлетворительный* результат. Иначе говоря, они принимают решение тогда, когда согласно их ожиданиям оно принесет им результат, соответствующий их притязаниям. После нахождения первого удовлетворительного варианта поиск прочих вариантов прекращается, а значит, оптимизации не происходит. При этом Г. Саймон (Simon, 1979; Jones, 2002) указывал на важность того, что информации может быть слишком много для того, чтобы человек был в состоянии ее обработать, или же ее обработка может оказаться слишком сложной. Кроме того, возможна и ситуация нехватки релевантной информации – неопределенность.

В качестве развития *концепции ориентации на удовлетворительный результат* Г. Саймона можно воспринимать рассуждения Дж. Ходжсона (Hodgson, 1997), выделяющего три ситуации, когда человек не может принять оптимального решения из-за проблем в обработке информации. Мы называем такие ситуации *внешними информационными ограничителями*.

*Масштабность информации* существует тогда, когда информации настолько много,

что индивид не в состоянии ее обработать: несмотря на доступность, усвоение информации «...требует значительных затрат времени и других ресурсов» (Ходжсон, 2000, с. 41). Типичным примером является выбор товаров в супермаркете, где, например, хозяйствующему субъекту приходится выбирать между сотнями сортов сыра, колбасы или иных видов продовольствия. Соответственно домохозяйство не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку не может обработать весь этот массив данных.

*Сложность информации* существует тогда, когда объем информации невелик, но у индивида нет соответствующей квалификации для того, чтобы его обработать. Иными словами, «...существует разрыв между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой» (Ходжсон, 2000, с. 41). Примерами могут служить закупки некоторых товаров длительного пользования со сложными техническими характеристиками (например, автомобилей или компьютеров). В подобной ситуации хозяйствующий субъект не может действовать как *рациональный оптимизатор*.

Именно *сложность информации* оказывается едва ли не основным препятствием в принятии рациональных решений в постсоциалистических экономиках, например, на фондовых рынках на начальном этапе их существования. Поведение людей на таких рынках в первые годы перехода не могло быть рациональным, поскольку хозяйствующие субъекты столкнулись с совершенной новой информацией, ведь в плановом хозяйстве подобные рынки отсутствовали. Анализ баланса компаний-эмитентов, понимание связей между макроэкономической обстановкой и конъюнктурой на фондовом рынке и его сегментов – подобные вещи выходили за рамки компетенции участников фондовых рынков в экономиках, начавших переход к рыночной системе. Поэтому не случайны крахи этих рынков в 1990-е гг. в России, Албании и некоторых других странах с похожими проблемами (Bezemer, 2001).

Наконец *неопределенность* связана с недостатком или отсутствием сведений относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, т.е. «...когда критически важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недостаточной» (Ходжсон, 2000, с. 41; Lavoie, 1992). В результате снова теряется основа для оптимизационного принятия решений.

#### 4. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК ПРОДУКТ НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Но даже при одной и той же степени неопределенности или одной и той же масштабы или сложности информации разные люди будут проявлять разную степень рациональности при принятии решений. На наш взгляд, для того чтобы учесть эти факторы, необходимо обращаться к анализу неформальных институтов, формирующих национальную экономическую ментальность, например социальных и культурных норм, влияющих на отношение к труду и потребительское поведение. Подобные аспекты могут повлиять на степень рациональности типичного жителя той или иной страны в тот или иной период времени. И эта степень, на наш взгляд, связана со следующими характеристиками человеческого поведения.

*Склонность/несклонность к расчетливости в сфере принятия хозяйственных решений.* Это главная характеристика, определяющая степень рациональности, что следует из нашей трактовки рациональности в традиции Х. Лейбенштейна. Среди представителей одной социальной группы может быть принято тщательно учитывать все возможные варианты при принятии решений, а в другой группе такую расчетливость и даже дотошность могут не приветствовать. Соответственно в первой группе степень рациональности поведения будет в целом выше, чем во второй.

Большое влияние на *склонность к расчетливости* оказывает тип экономической системы. В частности, рыночная экономика, использующая деньги как всеобщее средство соизмерения и обращения, стимулирует расчетливое поведение. Дело в том, что только в такой экономике могут существовать жесткие бюджетные ограничения, поскольку в ней обладание неликвидными активами не позволяет выполнить имеющиеся обязательства. Использование денег стимулирует деловое отношение к жизни (Mitchell, 1913). В экономике, не использующей деньги, обязательства можно выполнить в любой форме, а бюджетные ограничения, напротив, являются очень мягкими.

В общем, чем дольше люди живут в условиях рыночной экономики, использующей деньги, т.е. чем дольше они живут в условиях необходимости постоянного обеспечения соответствия между расходами и доходами, тем более расчетливыми и рациональными они становятся. Нерациональное поведение в такой экономике затрудняет выживание хозяйствующих субъектов (Alchian, 1950). Расчетливость при принятии решений – очень важное условие выживания в рыночном хозяйстве, использующем деньги (и вот почему в вышерассмотренной теории Х. Лейбенштейна социальные нормы всегда трактуются как фактор, повышающий степень рациональности индивидов). Естественно, это не означает, что люди в таких условиях ведут себя полностью рационально, хотя бы по причине упомянутых выше внешних информационных ограничителей – неопределенности будущего, масштабности и сложности информации.

*Склонность/несклонность к независимости и ответственности в сфере принятия хозяйственных решений.* В одних национальных культурах принято, чтобы каждый отвечал за себя, в других могут действовать принципы круговой поруки. Во втором случае принимаемые решения вряд ли будут полностью рациональными: ведь если у человека, делающего выбор, нет стимула или просто навыка нести ответственность за последствия

своих решений, то этот выбор вряд ли будет полностью рациональным, т.е. связанным с отбором наилучшего из возможных.

Здесь снова очень важным является влияние типа экономической системы. Например, «полноценная» *рыночная экономика* немыслима без свободы и ответственности ее участников. С другой стороны, плановое хозяйство предполагает высокий уровень социальной, политической и психологической зависимости ее членов от государства и их же низкий уровень ответственности за последствия принимаемых ими решений в экономической сфере. Народы, долго прожившие при социализме, как правило, ведут себя – в той или иной степени – менее рационально, чем народы, долго прожившие при капитализме, потому что первые не привыкли свободно принимать решения. Ведь плановое хозяйство базируется на чрезвычайно высокой степени государственного патернализма, при котором хозяйствующим субъектам гарантированы некие минимальные социально-экономические блага при значительной регламентации их экономических действий в обмен на отказ от экономической свободы и независимости. При этом связь между усилиями и результатами оказывается, естественно, ослабленной. Мы не утверждаем, что людям, жившим при социализме, вообще была не характерна расчетливость: они могли ее проявить, например, пытаясь обеспечить себе карьерный рост. Но нам представляется, что по названным причинам социалистические институты в значительной мере лишали стимулов к расчетливому поведению.

Вот почему репрезентативный агент российской постсоциалистической экономики в значительной мере может характеризоваться *недостатком рациональности как нормы поведения*. Главная причина этого – 74 года существования советской власти, которая через систему централизованно планируемого хозяйства серьезно лишала склонности к расчетливости и независимости в экономической сфере (см. предыдущий раздел). Пожалуй, ей удалось создать *нового социалистического че-*

ловека (Kregel, 1995), причем в большей степени, чем это получилось в странах Восточной Европы, где вредно влияющая на степень рациональности система планового хозяйства просуществовала почти в два раза меньше.

Кроме того, отметим еще один важный аспект. В целом человек, чей источник дохода зависит от него самого, будет вести себя более рационально, в сравнении с человеком, чей доход обеспечивают его родственники. Именно гипотеза относительно связи между *самостоятельностью существования и расчетливостью* будет ключевой в нашем дальнейшем исследовании.

*Склонность/несклонность к целеполаганию.* В одних этнических группах принято при ведении хозяйственной деятельности ориентироваться на четко установленные цели, в других может отсутствовать стремление как-либо формулировать эти цели. Эта проблема поднималась, в частности, Г.Б. Клейнером, который в одной из своих новаторских работ, наряду с *отращением к целеполаганию* выделил еще несколько факторов нарушения рациональности в поведении: *отращение к необратимому выбору, отращение к границам* (т.е. нежелание оставаться в пределах известного множества допустимых альтернатив), *отращение к рейтинговой деятельности, экстремизм* (т.е. нежелание выбирать самый лучший вариант) (см., например, (Клейнер, 1999, с. 11–12)). Все указанные аспекты требуют отдельного исследования.

Этот перечень связанных с неформальными институтами характеристик, влияющих на степень рациональности хозяйственного поведения, далеко не полный. Пока лишь можно сделать вывод о том, что такие институты являются каналом влияния на степень рациональности типа экономической системы. Рыночная экономика функционирует эффективнее плановой в значительной мере потому, что первая стимулирует хозяйствующих субъектов вести себя как можно более рационально. В рыночной системе постоянно существует давление на ее участников, буквально заставляющее их быть более расчетливыми,

даже если они, в принципе, не очень этого хотят. В долгосрочном плане такое давление модифицирует неформальные институты (при этом, естественно, существует и обратное влияние таких институтов на выбираемый людьми тип хозяйства).

## 5. ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЦИОНАЛЬНОСТИ МОЛОДЫХ РОССИЯН: ФОРМИРОВАНИЕ БАЗЫ ДАННЫХ

Итак, мы предполагаем, что поведение современных россиян далеко от поведения полностью рационального индивида. Это может быть связано как с внешними информационными ограничителями, так и с социальными и культурными нормами, унаследованными от советского прошлого. Кроме того, мы предполагаем, что человек, живущий один, как правило, ведет себя более рационально, чем человек, ведущий с кем-либо совместное хозяйство, поскольку первому для выживания необходимо полагаться только на себя и более детально просчитывать последствия принимаемых им решений. При этом мы также допускаем, что финансовое положение и наличие экономического образования могут повлиять на рациональность, но такое влияние вряд ли является значимым.

К сожалению, для того чтобы проверить выдвинутые гипотезы, существующие базы данных и социологические исследования совершенно не подходят. Ни в базе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ, ни в официально публикуемых статьях на основе социологических опросов невозможно найти вопросы, позволяющие исследовать феномен переменной рациональности. В частности, в РМЭЗ отсутствуют ситуационные вопросы, без которых нельзя выявить степень рациональности поведения респондентов. А в работах известных социологов на основе социологических опросов, например, анализируются факторы, которые современные

россияне воспринимают в качестве главных детерминант жизненного успеха. Так, неправовые практики (например, взятки) оказываются едва ли не более важным фактором успеха, чем упорный труд и хорошее образование (Тихонова, 2018). Подобные выводы, равно как и, к примеру, заключение о начале стигматизации бедности (Тихонова, 2014), важны для понимания ментальности современных россиян, но не приближают нас к эмпирическому исследованию переменной рациональности.

Аналогичные утверждения применимы и к исследованиям специалистов в области поведенческой экономики. Безусловно, хорошо, что при формулировке функции полезности учитываются «моральные или этические соображения»; рассмотрение таких мотивов и предпочтений, как несклонность к неравенству, стыд, честность, обогащает экономический анализ (Белянин, 2017а, с. 158). В частности, важно принимать во внимание «внутреннее несогласие индивидов с несправедливым дележом или дискомфорт от возможного обмана» (Белянин, 2017б, с. 168). Но включение таких аспектов почти не дает ориентиров для исследования степени расчетливости людей при принятии решений. Правда, когда поведенческая экономика начинает выдвигать постулат о «несовершенстве когнитивных способностей» (Белянин, 2017б, с. 169), то возникают пересечения с нашим исследованием. Впрочем, эмпирических данных, релевантных нашему исследованию, в цитируемых работах все равно не найти.

Поэтому в целях тестирования предложенных гипотез авторами была самостоятельно создана новая база данных, представляющая собой типичную выборку, обусловленную *соображениями удобства* (convenience sample). Для ее создания проводился опрос среди молодежи в возрасте от 18 до 30 лет. Представители данной возрастной категории были выбраны в качестве *нового поколения*, не заставшего советских времен и выросшего в *постсоциалистической* России.

Всего одним из авторов статьи было опрошено 178 человек – городских жителей.

Была собрана информация об их финансовом положении, условиях ведения хозяйства (живут самостоятельно или нет), наличии образования. Среди опрошенных – 76,4% женщин и 23,6% мужчин. Люди со средним образованием составляют 22,47% всей опрошенной аудитории, с неполным высшим (III курс и старше) – 64,04, с высшим образованием – 13,48%. Общая описательная статистика представлена в табл. 1, более подробную информацию по этому поводу можно найти в приложении 1.

Опросник для базы данных состоит из семи гипотетических ситуаций, с которыми в той или иной степени индивид сталкивается в своей повседневной жизни. Каждый вариант ответа предполагает либо полное следование рациональной стратегии поведения, либо частичное отклонение, либо полное отклонение от нее. Для того чтобы подсчитать общий уровень рациональности, было решено каждому варианту ответа, соответствующему определенной степени рациональности, присудить от 0 до 2 баллов: 0 – слабая рациональность, 1 – ограниченная рациональность, 2 – полная рациональность. Единица присуждалась, если индивид стремился к рациональному поведению, но из-за причин, описанных выше, не соответствовал ему; ноль означает полное отсутствие стремления к максимизации полезности. Вопросы были сформулированы так, чтобы в качестве вариантов отклонения от рационального поведения выступала какая-либо из указанных выше причин. Например, в вопросе «Ситуация: у Вас сломался телефон,

Таблица 1  
Описательная статистика

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
sex	178	0,2359551	0,425792	0	1
income	178	3,286517	0,9578331	1	5
income_med~m	178	0,5280899	0,5006185	0	1
Education	178	1,910112	0,5945221	1	3
economic_s~y	178	0,4662921	0,5002697	0	1
live_alone	178	0,4719101	0,5006185	0	1
smoke	178	0,4662921	0,7602325	0	2

и Вам нужно купить новый (вариант б/у Вы не рассматриваете). Как Вы поступите, скорее всего?». Если индивид выбирал ответ «Знаю несколько (две-три) крупных фирмы-производителя, буду выбирать только между телефонами этих фирм (сравнивать характеристики и цены)», из-за того, что он не рассматривает всех вариантов, нет гарантии того, что он подберет телефон, максимизирующий его функцию полезности. «Пойду в магазин, самостоятельно выберу несколько внешне неплохих моделей более или менее известных производителей, сравню их базовые характеристики (камеру, яркость экрана, размер батареи) и выберу» тоже нельзя считать оптимальным вариантом, так как индивид, опираясь на свой жизненный опыт и сформированные предпочтения, не рассматривает всех возможных вариантов. Следовательно, из его поля обозрения снова теряется, возможно, оптимальный вариант. Ответ «Пойду в магазин и обращусь за советом к продавцу» сигнализирует о том, что индивид стремится к выбору, но полагается на более опытного индивида. Подробные критерии для присуждения баллов представлены в приложении 2.

На первый вопрос самый рациональный вариант ответа выбрали 10% респондентов, второй – 16, третий – 3, четвертый – 3, пятый – 73, шестой – 25 и седьмой – 52%. Бросается в глаза тот факт, что в ответах на одни вопросы почти никто не выбирал максимально рационального варианта, а в других больше половины придерживались именно его.

В пятом вопросе от респондента требовалось проанализировать только одну возможную альтернативу, а значит, ему не нужно прилагать слишком много сил и искать большой объем информации. Напротив, во втором вопросе, где индивид выбирал между обувными магазинами, ему бы пришлось использовать больше аналитических возможностей и физических сил, чтобы найти максимизирующий для него полезность вариант, поэтому следовать стратегии человека-компьютера решили только 3% опрошенных. Седьмой вопрос касался более серьезного финансового

решения и подразумевал более высокий уровень ответственности. Результат: чуть больше половины опрошенных выбрали максимально рациональный вариант. На основе всего выше описанного можно сделать заключение, что на *принятие решений влияет уровень ответственности*. Факт того, что индивид ведет себя нерационально в повседневной жизни, еще не означает, что, принимая более серьезные решения, он будет менее рациональным.

Опрос также включал два вопроса на проверку общей финансовой грамотности. Данные вопросы были составлены на основе официального опросника с сайта Министерства финансов.<sup>2</sup> За ответы на эти вопросы давалось от 0 до 1 баллов. В целом у респондентов наблюдается высокий уровень финансовой грамотности. Этот вывод можно сделать потому, что на оба вопроса правильно ответили более 70% опрошенных (см. приложение 3).

Далее подсчитывалось итоговое число баллов, которое получил индивид, путем сложения баллов за семь вопросов (максимум 14) и баллы за вопросы об общем уровне экономической грамотности (максимум 2). В итоге максимальное число баллов, которое мог получить каждый опрошенный, равнялось 16. На основе полученных данных выборка была разделена на три категории в соответствии с уровнем рациональности: слабая рациональность – от 0 до 4 баллов (нижние 25% значений), полная рациональность – от 12 до 16 (верхние 25% значений), ограниченная рациональность – от 5 до 11 баллов соответственно. В итоге получилось, что у 2,28% опрошенных наблюдалась слабая рациональность, у 70,28% рациональность в той или иной степени ограничена и только 27,44% приближались к полной рациональности. Стоит отметить, что лишь один респондент набрал максимальное число баллов. Результаты распределения баллов представлены в табл. 2.

<sup>2</sup> Дружим с финансами. Официальная программа продвижения финансовой грамотности граждан // Проект Министерства Финансов Российской Федерации [сайт] URL: [вашифинансы.рф](http://вашифинансы.рф).

Таблица 2  
Распределение индивидов по группам рациональности

total_rationality				
	Percentiles	Smallest		
1%	1	1		
5%	5	1		
10%	6	2	Obs	178
25%	8	3	Sum of Wgt.	178
50%	10		Mean	9,522472
		Largest	Std. Dev.	2,850721
75%	12	14		
90%	13	15	Variance	8,126611
95%	14	15	Skewness	-0,3235468
99%	15	16	Kurtosis	3,025766

Для получения более точной и показательной модели данные будут разделены на две подгруппы: индивиды с рациональностью ниже среднего (набравшие меньше 10 баллов) и со средним уровнем рациональности и выше (от 10 до 16 баллов). Далее нужно определить основные регрессоры, которые будут использоваться для построения моделей. Описание основных регрессоров представлено в табл. 3.

Из-за того что в выборке оказалось слишком мало мужчин, менее 25% (см. приложение 1), влияние на рациональность такого возможного регрессора, как принадлежность к определенной половой группе (*sex*), рассматриваться не будет.

## 6. ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЦИОНАЛЬНОСТИ МОЛОДЫХ РОССИЯН: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

В работе будут использоваться две модели. Сначала воспользуемся логит-моделью, предсказывающей вероятность принадлежности индивида к одной из групп. За основу возьмем принадлежность к группе с рациональностью выше среднего. В общем виде модель выглядит следующим образом:

$$\Pr[high\_level = 1] = \frac{\exp(\alpha + \beta_1 education\_spetiality + \beta_2 live\_alone + \beta_3 income\_medium)}{1 + \exp(\alpha + \beta_1 education\_spetiality + \beta_2 live\_alone + \beta_3 income\_medium)}$$

В левой части уравнения – вероятность того, что индивид принадлежит к группе со средней или высокой степенью рациональности.

В полученной регрессионной модели стоит рассматривать предельные эффекты, которые свидетельствуют о том, как поменяется вероятность принадлежности индивида к данной группе при изменении регрессора на единицу. В общем виде предельный эффект выглядит следующим образом:

Таблица 3  
Описание основных регрессоров

income	Уровень дохода (1 – низкий, 2 – ниже среднего, 3 – средний, 4 – выше среднего, 5 – высокий)
income_medium	Принадлежность к группе с уровнем дохода выше среднего (1 – принадлежит, 0 – нет)
education	Уровень образования (1 – среднее общее, 2 – неполное высшее (III курс и старше), 3 – высшее)
education_speciality	Наличие экономического образования (1 – экономическое, 0 – нет)
live_alone	Живет индивид самостоятельно или нет (1 – живет в общежитии или снимает квартиру, 0 – с родителями или в гражданском браке)
smoke	Курит или нет (1 – курит, 0 – нет)
total_rationality	Итоговое количество данных, набранное индивидом (от 0 до 16)
high_rationality	Принадлежность к среднему и выше уровню рациональности (1 – если количество баллов больше 10, 0 – если меньше)

$$\frac{\partial Pr_i}{\partial x_i} = \frac{e^{x\beta}}{1 + e^{x\beta}} \beta_i.$$

В качестве независимых переменных рассмотрим *education\_speciality*, *live\_alone*, *smoke* и *income\_medium*. Каждая такая переменная фиктивная, она показывает зависимость от того или иного фактора, а именно:

*education\_speciality* свидетельствует о том, что индивид обладает специальными знаниями и умениями анализировать информацию;

*live\_alone* означает, что человек в большинстве повседневных ситуаций принимает решения независимо от других субъектов;

*income\_medium* указывает, что если уровень дохода человека относится к более низкой группе), то, возможно, этот человек будет аккуратнее распоряжаться своими средствами.

Следующая модель используется для того, чтобы показать, какие факторы обусловили различие в «баллах рациональности» у индивидов. Для этого применим обычную линейную регрессию вида:

$$total\_rationality = \alpha + \beta_1 live\_alone + \beta_2 education + \beta_3 income + \beta_4 smoke + e.$$

Как и в предыдущей модели, мы рассматриваем не сами переменные, а их предельные эффекты. Использование двух моделей вызвано, во-первых, необходимостью проверки большого числа дамми-переменных, а во-вторых, сильной связью переменных между собой (например, *education* и *education\_speciality*, *income* и *income\_medium*).

## 7. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Результаты построения первой модели представлены в приложении 4. Почти все регрессоры, кроме *live\_alone*, оказались незначимы на уровне 5%. Модель слабо значима, однако тест на значимость свидетельствует

о том, что ее результатам можно доверять. Предельный эффект для *live\_alone* равен 0,655, это указывает на то, что при прочих равных условиях живущий один индивид будет более склонен к рациональному поведению, чем тот, кто живет с родителями или супругом. Этот факт подтверждает первоначальную гипотезу о том, что наблюдается зависимость между социальными связями и уровнем рациональности индивида.

Другие регрессоры, а именно *education\_speciality* и *income\_medium*, оказались незначимыми на уровне 5%, что тоже подтверждает вышеуказанные предположения. Незначимость первого из них показывает, что при прочих равных условиях уровень рациональности индивида с экономическим образованием никак не отличается от этого параметра индивида с какой-либо другой отраслью образования. Таким образом, для того чтобы следовать рациональной стратегии поведения, не обязательно обладать какими-то специфическими знаниями. Незначимость второго регрессора, *income\_medium*, свидетельствует о том, что уровень рациональности индивида не зависит от дохода и при прочих равных условиях индивид с высоким уровнем дохода будет обладать тем же уровнем рациональности, каким обладает индивид с низким доходом. Также не подтвердилось предположение о том, что курение влияет на уровень рациональности. Из результатов тестирования модели видно, что если индивид курит (т.е. осуществляет негативные инвестиции в капитал здоровья), это не означает, что в повседневных вещах он отклоняется от рационального поведения. Его курение можно объяснить тем, что, несмотря на все негативные последствия для здоровья, оно может приносить индивиду пользу (например, «выигрыш» от общения с начальством в курилке для продвижения по карьерной лестнице).

Теперь рассмотрим результаты второй модели, которые представлены в приложении 5. К сожалению, модель обладает плохой описательной способностью: уже на уровне 5% значимости можно утверждать, что она

неверна, однако на уровне 10% значимости с ней можно работать. Так же, как и в первой модели, коэффициент при *live\_alone* оказался значимым. Это означает, что при прочих равных условиях если человек живет один, число набранных им «баллов рациональности» будет почти на 100%, т.е. в 2 раза, выше. Уровень образования оказался незначимым, что еще раз доказывает тот факт, что рациональность (его поведения) не зависит от имеющихся у человека специализированных знаний. Доход тоже оказался незначимым, что показывает отсутствие различий в рациональности между получателями доходов всех пяти уровней. Курение, в отличие от первой модели, оказалось регрессором, значимым на уровне 5%. Это означает, что при прочих равных условиях курящие люди набирали на 50% меньше «баллов рациональности», чем те, кто не курят.

Один из основных выводов, который можно сделать после анализа двух моделей, состоит в следующем: *чем самостоятельнее индивид в принятии решений, тем чаще он принимает рациональные решения.* В работе рассматривались люди, живущие самостоятельно (снимают квартиру или живут в общежитии), и люди, ведущие хозяйство совместно с кем-то (с родителями или мужем). Живя с кем-то, индивидам приходится постоянно согласовывать свои решения с кем-то или подстраиваться под поведение живущих рядом с ними людей. К тому же возможность возложить часть ответственности, в том числе за повседневные решения, на тех, кто живет вместе с индивидом, приводит к снижению личной ответственности. Это может подтолкнуть к не вполне рациональным решениям (поскольку жизнь в общежитии требует большей расчетливости, чем жизнь с родителями). Данный факт подтверждается значимостью регрессора *live\_alone* и в первой, и во второй моделях. Кроме того, Б. Артур (Arthur, 1994) писал о том, что совершенная рациональность предполагает формирование индивидом плана действий без оглядки на поведение других индивидов. Однако, как только что было отме-

чено, совместная жизнь и совместное ведение хозяйства, предполагают, что большую часть бытовых решений нужно принимать, считаясь с мнением живущих рядом людей, таким образом, для максимизации личной выгоды индивид вынужден поступать, опираясь не только на собственные знания.

Другой вывод состоит в том, что уровень рациональности поведения индивида не зависит от наличия у него специальных знаний и общего уровня образования. Это можно объяснить тем, что зачастую знания, необходимые для принятия повседневных решений, не соответствуют полученным в школе или университете. Все эти выводы подтверждают теоретические предпосылки отклонения от рациональности, приведенные Дж. Ходжсоном (Ходжсон, 2000). Как отмечалось, ни одна из приведенных им причин низкой рациональности не связана с наличием определенного материального положения или высокого уровня образования.

## 8. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная статья представляет собой попытку развить теорию переменной рациональности, предложенную Х. Лейбенштейном. Мы полагаем, что степень рациональности поведения людей – того, насколько скрупулезно люди сравнивают выгоды и издержки вариантов выбора и просчитывают последствия своих решений, – переменная величина. Одна группа факторов, влияющих на рациональность, связана с внешними информационными ограничителями – сложностью и масштабностью информации, а также неопределенностью будущего. Другая группа факторов связана с неформальными институтами. В частности, в статье утверждается, что система планового социализма требует от индивида меньшей рациональности, чем система рыночного капитализма. Таким образом, в постсоциалистических странах, вклю-

чая современную Россию, не следует ожидать высокой степени рациональности поведения хозяйствующих субъектов. Мы попытались проверить последний тезис на основе исследования выборки молодых россиян, преимущественно жителей городов, сформированной как выборка, обусловленная соображениями удобства (*convenience sample*). Выяснилось, что поведение молодых россиян, вошедших в эту выборку, не соответствует полностью рациональному поведению. Они склонны отклоняться от рациональной стратегии поведения и совершать поступки, не основанные на использовании ими своих знаний.

При этом удалось выявить основные факторы, стимулирующие это отклонение. Вопреки возможному мнению о том, что рациональность обусловлена определенными знаниями, уровнем образования, социальным статусом или доходом, оказалось, что главный факт, от которого зависит рациональность, – социальная не зависимость индивида: чем больше он независим в принятии повседневных решений, тем более он рационален. Гипотеза о том, что индивид, живущий самостоятельно, ведет себя более рационально, не может быть отвергнута, если основывать вывод на основе собранных авторами данных.

Однако значимость большинства моделей крайне мала, поэтому в дальнейшем для улучшения качества прогнозирования стоит собрать большее число наблюдений. Также интересно было бы посмотреть на влияние половых и возрастных различий на рациональность. В данной работе использовались данные о молодежи, в дальнейшем можно собрать такие же данные о средней и старшей возрастных категориях и сравнить их поведение. Можно было бы продолжить изучение социальных факторов, которые влияют на рациональность, дополнив выборку опросами людей из разных городов (столичных и провинциальных). Проведенное эмпирическое

исследование, безусловно, стоит воспринимать лишь как первый осторожный шаг на пути прикладных исследований переменной рациональности.

В целом низкая степень рациональности поведения подобна экстерналиям, или асимметрии информации, поскольку не позволяет достичь оптимума по Парето, а в долгосрочном плане может препятствовать экономическому росту. Поэтому вопрос о факторах, ограничивающих степень рациональности хозяйствующих субъектов, является очень важным.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### Приложение 1

Пол	Freq.	Percent	Cum.
0	136	76,40	76,40
Мужской	42	23,60	100,00
Всего	178	100,00	

Уровень образования	Freq.	Percent	Cum.
Среднее общее	40	22,47	22,47
Неполное высшее (3 курс и старше)	114	64,04	86,52
Высшее	24	13,48	100,00
Всего	178	100,00	

Уровень дохода	Freq.	Percent	Cum.
Низкий	12	6,74	6,74
Ниже среднего	23	12,92	19,66
Средний	49	27,53	47,19
Выше среднего	90	50,56	97,75
Высокий	4	2,25	100,00
Всего	178	100,00	

Приложение 2

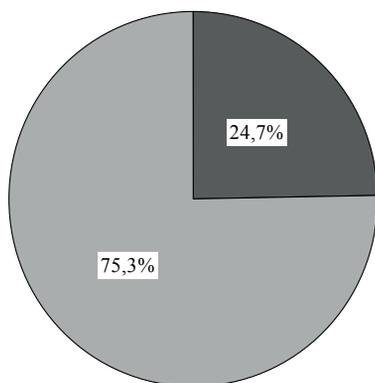
Принимаемые решения	Полная рациональность (2 балла)	Ограниченная рациональность (1 балл)	Слабая рациональность (0 баллов)
Представьте, что Вы всегда покупали молоко одной и той же марки, но внезапно компания разорилась и Вы вынуждены покупать другое. Как Вы будете выбирать?	Изучу весь имеющийся ассортимент, изучу каждый вид, решу, за что я готов(а) доплачивать, а за что нет, и выберу марку	Вспомню, какую фирму предпочитают друзья/родственники, ее и предпочту. Выберу несколько фирм с подходящей ценой, попробую каждое, а после решу, какое подходит больше всего. Посоветуюсь с продавцом. Почитаю отзывы в Интернете	Возьму первое попавшееся, если не понравится, возьму в следующий раз другое
Вам нужны новые ботинки, Вы идете в крупный торговый центр, где располагается 20 разных обувных магазинов. Ваши действия?	Посмотрю все (от 16 до 20)	Посмотрю больше половины (до 16). Посмотрю половину магазинов (до 10)	Зайду в несколько самых крупных и известных мне (максимум 5)
Представьте, что у Вас закончились продукты и Вам нужно идти в магазин за покупками. Каким, скорее всего, будет Ваш план действий?	Составлю план, в котором укажу четкое количество того, что надо купить, и приблизительное количество денег, которое потрачу на каждый товар. Не буду покупать ничего стороннего и уложусь в свой лимит по каждому товару	Составлю список, установлю лимит, если будет хватать, куплю еще «для себя» сверх. Составлю список, куплю все по нему плюс что-то «для себя», сколько потрачу, столько потрачу	Без списка, но с лимитом, куплю в магазине то, что посчитаю нужным. Без списка, куплю то, что посчитаю нужным, обычно не стараюсь уложиться в какую-то конкретную сумму
Насколько далеко Вы планируете свой бюджет?	На год и больше	На несколько месяцев. На несколько недель – месяц. На неделю	Не планирую или планирую на несколько дней вперед
Предположим, что Вы всегда покупаете продукты в одном и том же магазине. Спустя время рядом с ним (скажем, в соседнем здании) открылся новый, о котором Вы раньше ничего не слышали. Внешняя отделка магазина не так хороша, как у привычного Вам магазина. Что выберете?	Обязательно схожу и сравню цены и качество товаров	Точно не пойду, по одежке встречают, если не смогли вывеску сделать хорошую, то и внутри наверняка не очень. Послушаю, что будут говорить друзья о нем или знакомые, после решу, идти или нет	Точно не пойду, привык(ла) к старому магазину, зачем что-то менять

Окончание таблицы

Принимаемые решения	Полная рациональность (2 балла)	Ограниченная рациональность (1 балл)	Слабая рациональность (0 баллов)
У Вас сломался мобильный телефон, и Вам нужно купить новый (вариант б/у Вы не рассматриваете). Как Вы скорее всего поступите?	Определю, какой набор характеристик необходим, сравню ВСЕ модели на рынке (через Интернет или в магазине), а именно их технические характеристики и стоимость, решу, за что готов(а) доплачивать, а за что нет, и какие потери будут, если не доплатить за ту или иную характеристику	Посмотрю в Интернете, какие телефоны рекомендуют и (или) спрошу у знакомых. Знаю конкретную фирму, без размышлений куплю исключительно только их телефон, альтернативу рассматривать не буду. Пойду в магазин, самостоятельно выберу несколько неплохих моделей более или менее известных производителей, сравню их базовые характеристики (камеру, яркость экрана, размер батареи) и выберу. Знаю несколько (2–3) крупных фирм-производителей, буду выбирать только между телефонами этих фирм (сравнивать характеристики и цены)	Возьму первый приглянувшийся, который подходит по цене
Предположим, что у Вас появился 1 миллион рублей, и Вы решили положить их в банк. Как Вы будете выбирать банк?	Узнаю, какие банки есть в моем городе (регионе), узнаю их ставку, оценю их надежность и на основе соотношения «ставка–надежность» сделаю выбор	Буду выбирать между несколькими более или менее крупными и известными мне банками. Спрошу у друзей/родственников, где они хранят свои деньги, туда и пойду	Зачем выбирать? Пойду в Сбербанк, он есть везде, да известен еще с советским времен

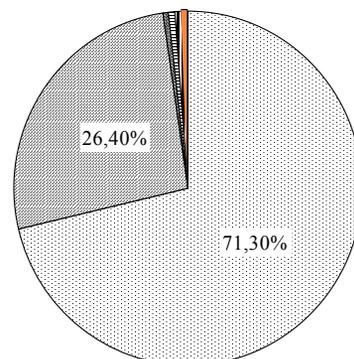
### Приложение 3

Представьте, что Вы хотите взять в долг 100 тыс. р. У Вас есть вариант занять или у друга на условиях возврата через год 125 тыс. р., или в банке на условиях возврата через год 100 тыс. р. Плюс 20% от суммы долга. Что Вы выберете?



■ Друга, не доверяю банкам    ■ Банк

Представьте, что Вам нужно снять квартиру, которую Вы нашли через Интернет (объявление в газете) квартиру и которая устраивает Вас по всем параметрам. В то же время Вашему другу срочно нужно сдать свою квартиру, которая уступает найденной по всем параметрам, но стоят одинаково. Какую Вы выберете?



- По объявлению
- Друга
- Подумаю
- По объявлению и сделаю репост поста друга, чтобы ему помочь
- Зависит от того, насколько квартира уступает по параметрам. Друг вызывает больше доверия и надежности, нежели сайт объявлений
- Зависит от обстоятельств друга

## Приложение 4

. logit high\_level income\_medium economic\_speciality live\_alone smoke

Iteration 0: log likelihood = -123,36896

Iteration 1: log likelihood = -120,17083

Iteration 2: log likelihood = -120,16935

Iteration 3: log likelihood = -120,16935

Logistic regression

Number of obs = 178

LR ch2(4) = 6,40

Prob > chi2 = 0,1713

Log log likelihood = -120,16935

Pseudo R2 = 0,0259

high_level	Coef.	Std. Err.	z	P > [z]	[95% Conf. Interval]	
income_medium	-0,1919185	0,3108816	-0,62	0,537	-0,8012352	0,4173982
economic_s~y	-0,1873032	0,3080877	-0,61	0,543	-0,791144	0,4165375
live_alone	0,1622524	0,3104764	2,11	0,035	0,0465614	1,263606
smoke	-0,1233928	0,2021983	-0,61	0,542	-0,5196942	0,2729086
_cons	-0,0392193	0,3166664	-0,12	0,901	-0,659874	0,5814354

. mfx

Marginal effects after logit

y = Pr(high\_level) (predict)

= 0.050592375

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P > [z]	[95% Conf. Interval]		x
income_medium	-0,0479327	0,07752	-0,62	0,536	-0,199867	0,104002	0,52809
economic_s~y	-0,0467881	0,07685	-0,61	0,543	-0,197415	0,103838	0,466292
live_alone	0,1622524	0,07551	2,15	0,032	0,014251	0,310253	0,47191
smoke	-0,0308439	0,05054	-0,61	0,542	-0,129906	0,068218	0,466292

(\*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

## Приложение 5

. reg total\_rationality live\_alone education income smoke

Source	SS	df	MS
Model	86,9686802	4	21,7421701
Residual	1351,44143	173	7,81180019
Total	1438,41011	177	8,1266108

Number of obs = 178

F(4, 173) = 2,78

Prob > F = 0,0283

R-squared = 0,0605

Adj R-squared = 0,0387

Root MSE = 2,795

total_rationality	Coef.	Std. Err.	z	P > [z]	[95% Conf. Interval]	
live_alone	0,9959886	0,4268918	2,33	0,021	0,1534018	1,838575
education	0,1495175	0,3556258	0,42	0,675	-0,5524065	0,8514415
income	-0,1116851	0,2243824	-0,50	0,619	-0,5545646	0,3311943
smoke	-0,5553851	0,2786406	-1,99	0,048	-1,105358	-0,0054122
_cons	9,392886	1,02503	9,16	0,000	7,369712	11,41606

. mfx

Marginal effects after logit

y = Fitted values (predict)  
= 9.5224719

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P > [z]	[95% Conf. Interval]		x
live_alone	0,9959886	0,42689	2,33	0,020	0,159296	1,83268	0,47191
education	0,1495175	0,35563	0,42	0,674	-0,547496	0,846531	1,91011
income	-0,1116851	0,22438	-0,50	0,619	-0,551466	0,328096	3,28652
smoke	-0,5553851	0,27864	-1,99	0,046	-1,10151	-0,00926	0,466292

(\*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

## Список литературы

- Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. 232 с.
- Автономов В.С.* Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017. № 1 (33). С. 142–146.
- Белянин А.В.* Homo oeconomicus и Homo postoeconomicus // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017а. № 1 (33). С. 157–161.
- Белянин А.В.* Лицом к человеку: достижения и вызовы поведенческой экономики // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017б. № 2 (34). С. 166–175.
- Клейнер Г.Б.* Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. Вып. 2. С. 5–19.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2016. 1056 с.
- Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 16–38.
- Ходжсон Дж.* Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 39–55.
- Тихонова Н.Е.* Феномен бедности в современной России // Социологические исследования. 2014. № 1. С. 7–19.
- Тихонова Н.Е.* Факторы жизненного успеха и социального статуса в сознании россиян // Вестник Института социологии. 2018. № 27. С. 11–43.
- Alchian A.* Uncertainty, evolution, and economic theory // Journal of Political Economy. 1950. Vol. 58. № 3. P. 211–221.
- Arthur W.B.* Inductive reasoning and bounded rationality // The American Economic Review. 1994. Vol. 84 (2). P. 406–411.
- Bezemer D.* Post-socialist financial fragility: The case of Albania // Cambridge Journal of Economics. 2001. Vol. 25. P. 1–23.
- Dean J.W., Perlman M.* Harvey Leibenstein and a pioneer of our time // The Economic Journal. 1998. Vol. 108 (446). P. 132–152.
- Jones B.D.* Bounded rationality and public policy: Herbert A. Simon and the decisional foundation of collective choice // Policy Science. 2002. Vol. 35 (3). P. 269–284.
- Hodgson G.M.* The ubiquity of habits and rules // Cambridge Journal of Economics. 1997. Vol. 21 (6). P. 663–684.
- Kregel J.* A financial structure for developing market mechanisms in Eastern Europe // Finance, Development and Structural Change. Ed. by P. Ar-

- estis V. Chick. Aldershot: Edward Elgar, 1995. P. 168–179.
- Lavoie M. Foundations of Post Keynesian economic analysis. Aldershot: Edward Elgar, 1992.
- Lavoie M. A Post Keynesian approach to consumer choice // *Journal of Post Keynesian Economics*, 1993. Vol. 16 (4). P. 539–562.
- Leibenstein H. Beyond economic man. A new foundation for microeconomics. L.: Harvard University Press, 1976, 225 p.
- Mitchell W.C. Business cycles. Berkeley, University of California Press, 1913. 610 p.
- Simon H. Rational decision making in business organizations // *American Economic Review*. 1979. Vol. 69. P. 493–512.
- Veblen T. Why is economics not an evolutionary science // *Quarterly Journal of Economics*. 1898. Vol. 12 (4). P. 373–397.

*Рукопись поступила в редакцию 28.05.2019 г.*

## THE ECONOMIC ANALYSIS OF RATIONALITY IN THE TRADITION OF HARVEY LEIBENSTEIN

*I.V. Rozmainsky, Y.I. Pashentseva*

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-4(87)-21-38

Ivan V. Rozmainsky, Saint Petersburg School of Economics and Management, National Research University Higher School of Economics, Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russia, irozmainkij@hse.ru

Yulia I. Pashentseva, Saint Petersburg School of Economics and Management, National Research University Higher School of Economics; Saint Petersburg, Russia, yuipashentseva@edu.hse.ru

*Acknowledgment.* The authors thank the anonymous reviewer for valuable comments, the vast majority of which were taken into account when finalizing the final version of the article.

The paper is devoted to the economic analysis of rationality in the tradition of Harvey Leibenstein: the authors perceive rationality as “calculatedness” when making decisions, while the degree of this “calculatedness” is interpreted as a variable. Thus, this approach does not correspond to the generally accepted neoclassical interpretation of rationality, according to which rationality is both full and constant. The authors believe that such a neoclassical approach makes too stringent requirements for the abilities of people. In real life, people do not behave like calculating machines. The paper discusses various factors limiting the degree of rationality of individuals. One group of factors is associated with external information constraints such as the complexity and extensiveness of information, as well as the uncertainty of the future. Another group of factors is related to informal institutions. In particular, the paper states that the system of planned socialism contributes to less rationality than the system of market capitalism. Thus, in the post-socialist countries, including contemporary Russia, one should not expect a high degree of rationality of the behavior of economic entities. The paper mentions, in particular, the factors of rationality caused by informal institutions, such as the propensity to calculate, the propensity to be independent when making decisions and the propensity to set goals. The authors also believe that people who live on their own are usually more rational than people who share a common household with someone else. This assumption is verified econometrically based on data on young urban residents collected by the authors. It turned out that the behavior of people included in this database, in general, corresponds to what the authors believed.

*Keywords:* full rationality, bounded rationality, variable rationality, Leibenstein, institutions, uncertainty.

*JEL:* B40, B49, B50, B52, B59, C50

## References

- Alchian A. (1950). Uncertainty, evolution, and economic theory. *Journal of Political Economy*, vol. 58, no. 3, pp. 211–221.
- Arthur W.B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality. *The American Economic Review*, vol. 84 (2), pp. 406–411.
- Avtonomov V.S. (1998). Model of Man in Economic Science. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola (in Russian).

- Avtonomov V.S. (2017). Constant or variable rationality as an assumption of economic theory. *Journal of The New Economic Association*, no. 1 (33), pp. 142–146 (in Russian).
- Belianin A.V. (2017a). Homo oeconomicus и Homo postoeconomicus. *Journal of The New Economic Association*, no. 1 (33), pp. 142–146 (in Russian).
- Belianin A.V. (2017b). Face to face to human being: Achievements and challenges of behavioral economics. *Journal of The New Economic Association*, no. 2 (34), pp. 166–175 (in Russian).
- Bezemer D. (2001). Post-Socialist Financial Fragility: the Case of Albania. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25, pp. 1–23.
- Dean J.W., Perlman M. (1998). Harvey Leibenstein and a pioneer of our time. *The Economic Journal*, vol. 108 (446), pp. 132–152.
- Jones B.D. (2002). Bounded rationality and public policy: Herbert A. Simon and the decisional foundation of collective choice. *Policy Science*, vol. 35 (3), pp. 269–284.
- Hodgson G.M. (1997). The ubiquity of habits and rules. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 21 (6), pp. 663–684.
- Hodgson G.M. (2000). Habits, rules and economic behavior. *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, pp. 39–55 (in Russian).
- Kleyner G.B. (1999). Crisis of mutual expectations. *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost'*, vol. 2, pp. 5–19 (in Russian).
- Kregel J. (1995). A financial structure for developing market mechanisms in Eastern Europe. *Finance, Development and Structural Change*. Ed. by P. Arestis, V. Chick. Aldershot, Edward Elgar, pp. 168–179.
- Lavoie M. (1992). *Foundations of Post Keynesian Economic Analysis*. Aldershot, Edward Elgar.
- Lavoie M. (1993). A Post Keynesian approach to consumer choice. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 16 (4), pp. 539–562.
- Leibenstein H. (1976). *Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics*. London, Harvard University Press, 225 p.
- Mitchell W.C. (1913). *Business Cycles*. Berkeley, University of California Press, 610 p.
- Rutherford M. (1995). *Institutions in Economics. The Old and New Institutionalism*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Simon H. (1979). Rational Decision Making in Business Organizations. *American Economic Review*, vol. 69, pp. 493–512.
- Simon H. (1993). Rationality as a product and a process of thought. *THESIS*, no. 3, pp. 16–38 (in Russian).
- Smith A. (2016). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Moscow, Eksmo (in Russian).
- Tikhonova N.E. (2014). Phenomenon of poverty in contemporary Russia. *Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no. 1, pp. 7–19 (in Russian).
- Tikhonova N.E. (2018). Life success and social status factors in the minds of Russians. *Vestnik Instituta Sotsiologii*, no. 27, pp. 11–43 (in Russian).
- Veblen T. (1898). Why is Economics not an Evolutionary Science. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 12 (4), pp. 373–397.

*Manuscript received 28.05.2019*