

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2020, №6, Том 12 / 2020, No 6, Vol 12 <https://esj.today/issue-6-2020.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/69ECVN620.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Беликова С.В. Концептуальные подходы к исследованию экономического выбора хозяйствующего субъекта // Вестник Евразийской науки, 2020 №6, <https://esj.today/PDF/69ECVN620.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Belikova S.V. (2020). Conceptual approaches to the study of the economic choice of an economic entity. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 6(12). Available at: <https://esj.today/PDF/69ECVN620.pdf> (in Russian)

УДК 330.8

ГРНТИ 06.03.07

Беликова Светлана Владимировна

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», Ростов-на-Дону, Россия
Ассистент

Кандидат экономических наук

E-mail: Lana_belikova@mail.ru

РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=674034

Концептуальные подходы к исследованию экономического выбора хозяйствующего субъекта

Аннотация. В статье рассматривается проблема экономического выбора хозяйствующего субъекта в контексте эволюции теоретико-методологических подходов к его осмыслению. Экономический выбор рассматривается как важнейшая стадия процесса принятия решений в рамках активного экономического действия субъекта. Автором выделяются ортодоксальный, институциональный, когнитивно-психологический и философско-хозяйственный подходы. При этом выявлено, что в экономической науке в качестве критерия экономического выбора аллопатически считается рациональность. Однако, несмотря на имеющиеся концептуальные традиции в экономической теории, постепенно происходит сближение рационального и иррационального посредством включения в экономический анализ все большего числа ограничивающих рациональность хозяйствующего субъекта факторов. В качестве факторов, ограничивающих рациональность хозяйствующего субъекта, автором выделяются целевые, институциональные, ресурсные и когнитивно-психологические детерминанты, совокупное влияние которых обуславливает проявление иррациональной формы рациональности при реализации экономического выбора.

Предпосылками существования иррациональной формы рациональности является: (1) многокритериальность целевой функции; (2) наличие объективных ограничений, связанных с несовершенством внешней среды принятия решений; (3) наличие субъективных ограничений, связанных с проявлением когнитивно-психологических детерминант; (4) двойственный характер целевой функции экономического выбора, что предполагает стремление к экономической эффективности и минимизации влияния когнитивных искажений одновременно. В качестве рекомендаций по снижению влияния иррациональных факторов в процессе принятия решений автором выделены следующие направления: внедрение инструментов сглаживания информационной асимметрии; сглаживание противоречий институционального характера в экономической системе общества в целом; создание условий по учету и минимизации когнитивно-психологических ограничений принятия решений.

Ключевые слова: экономический выбор; процесс принятия решений; формы рациональности; ограничивающие факторы; когнитивно-психологические детерминанты; поведение хозяйствующего субъекта; предпочтения; когнитивные искажения

Введение

Деятельность хозяйствующих субъектов в условиях ресурсной ограниченности и изменчивости экзогенных параметров развития среды хозяйствования сопряжена с необходимостью реализации экономического выбора. Экономический выбор осуществляется любым экономическим агентом в процессе принятия решений по производству, распределению, обмену и потреблению экономических благ вне зависимости от стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта, который самостоятельно решает, какие из существующих потенциальных возможностей сделать для себя реальностью.

При такой постановке вопроса с точки зрения экономической науки, имеющей преуказательный, прогностический характер, важнейшей задачей становится определение этимологии побуждающих факторов экономического выбора, а также критериев, лежащих в его основе.

Традиционно проблема выбора в экономике связана с необходимостью отбора наиболее предпочтительных альтернатив использования ограниченных ресурсов и благ. В свою очередь, множественность альтернатив формирует условия неопределенности для хозяйствующего субъекта. Когда выбор реализован, неопределенность разрешается, так как определены границы будущего действия [1; 2]. Условно данный процесс можно представить на рисунке 1.

Здесь экономический выбор образует подпроцесс принятия решений, в результате которого формируется:

1. предрешение – определение (ограничение) пространства выбора из множества альтернатив, т. е. осуществление первоначальной выборки возможных альтернатив с учетом значимых для хозяйствующего субъекта критериев. Предрешение формируется на этапах восприятия, сбора и обработки информации и выявления возможных альтернатив из всего потенциального множества;
2. решение как результат выбора, итогом которого является единственная выбранная альтернатива. Выбор решения представляет собой активное экономическое действие, так как на этом этапе происходит разрешение ситуации неопределенности, сопряженное с появлением отношений с другими хозяйствующими субъектами, возникновением экономических издержек и пр. [3].



Рисунок 1. Экономический выбор в процессе принятия решений (составлено автором)

Таким образом, под экономическим выбором будем понимать активное экономическое действие хозяйствующего субъекта в процессе принятия решений по разрешению ситуации неопределенности в условиях множественности альтернатив использования экономических ресурсов и благ путем проявления и реализации субъективных предпочтений во внешней среде, результатом чего становится определение единственно предпочтительной альтернативы.

Методы исследования

Для прогнозирования экономического поведения важно понимать, как формируется набор предпочтений и по каким критериям происходит их конечный отбор в процессе реализации экономического выбора. В экономической теории можно выделить четыре подхода к осмыслению критериев экономического выбора [4]:

1. ортодоксальный (Л. Вальрас, Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, К. Менгер, Дж. Милль, Д. Рикардо, П. Самуэльсон, А. Смит и др.) [7];
2. институциональный (Т. Веблен, В. Вольчик, О. Иншакова, Г.Б. Клейнер, Р. Коуз, Ф. Найт, Р. Нельсон, Д. Норт, О. Уильямсон, С. Уинтер, Ф. Хайек и др.) [4];
3. когнитивно-психологический (М. Алле, Д. Ариели, Д. Канеман, В. Смит, О. Уильямсон, Р. Талер, А. Тверски) [8–12];
4. философско-хозяйственный (Ю.М. Осипов) [13].

Согласно ортодоксальному подходу, развивающему свои представления в рамках традиционной модели экономического поведения «Homo economicus» [6], хозяйствующий

субъект является эгоистом, которого интересует максимизация собственного благосостояния, при этом он функционирует в условиях совершенной информации с применением идентичных методов ее обработки [7]. Такой субъект строго рационален, т. е. принимает только разумные логические решения на основе достоверной оценки внешних и внутренних условий хозяйствования в условиях полного информационного обеспечения. Мотивы экономического поведения такого субъекта определяются материально-денежными критериями.

С позиций институционального подхода экономический выбор детерминирован влиянием следующих условий:

- институты влияют на результаты функционирования хозяйствующих субъектов и динамику общего экономического развития;
- поведение индивида характеризуется ограниченной рациональностью и оппортунизмом;
- осуществление рыночных трансакций, следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики сопряжено с появлением трансакционных издержек [8].

В контексте институционального подхода предпочтения хозяйствующего субъекта определяются не столько стремлением к максимизации богатства, сколько максимизацией собственной социальной полезности, желанием соответствовать формальным и неформальным институтам, минимизацией трансакционных издержек. В современной экономике подобная стратегия экономического поведения получила формализацию в модели «Homo institutus» [9].

Когнитивно-психологический подход позволяет исследовать экономический выбор через механизм когнитивного восприятия и психологических установок хозяйствующего субъекта, поэтому результат экономического выбора напрямую зависит от лица, принимающего решения, и внешних условий хозяйствования [10]. В качестве базовых детерминантов данного концепта можно отметить:

- динамичность личных предпочтений: влияние когнитивно-психологических детерминант проявляется индивидуально и контекстно, поэтому предпочтения экономического выбора формируются исходя из конкретных условий принятия решений, а значит, могут меняться под влиянием различных факторов;
- признание иррациональных стратегий экономического поведения, причиной чему может служить несовершенство когнитивной системы хозяйствующего субъекта и влиянием психологических детерминант принятия решений в реальной хозяйственной жизни;
- существование асимметрии информации [11].

Расширение представлений об экономическом выборе с позиции философско-хозяйственного подхода происходит в контексте осмысления хозяйствующего субъекта как особой социально-экономической организации, развитие которой зависит от собственных личностных качеств, мотивов, когниций, стратегий поведения. Отсюда становится очевидным многогранный характер системы хозяйства в целом: разные экономические личности – разные отношения; разные отношения – разный характер организации производства, ее эффективность [12].

В данном случае разграничиваются понятия хозяйствующего субъекта и субъекта экономического. По мнению Ю.М. Осипова хозяйствующий субъект как носитель экономического выбора – это индивид со сложной внутренней организацией, обладающий факторами производства, способный принимать самостоятельные решения по реализации

экономических и неэкономических предпочтений в условиях асимметричной информационной координации. В то время как экономический субъект абстрагируется от социальных связей и ценностей, общественных норм и институтов, эмоциональных реакций [13].

Таким образом, принятие во внимание внешних и внутренних атрибутов экономического выбора в контексте институционального, когнитивно-психологического и философско-хозяйственного подходов дает возможность говорить о том, что носителем экономического выбора является хозяйствующий субъект, который принимает решения не в идеальных экономических условиях и условностях, а в реальной хозяйственной жизни, подвергаясь влиянию как экономических, так и внеэкономических факторов.

Результаты

Анализируя механизм формирования предпочтений в контексте выявленных подходов, становится понятным, что экономическое поведение хозяйствующего субъекта «отклоняется» от эталонного «Homo economicus» все в большей степени по мере допущения все большего числа субъективных внеэкономических детерминант, поэтому следует разграничивать рациональное экономическое поведение и формы отклонения от него.

Под рациональным экономическим поведением будем понимать такие действия субъекта хозяйствования, в процессе реализации которых он полностью осознает движущие им мотивы поведения [2]. При этом опасности или крайние проявления рационального поведения главным образом заключаются в том, что при избыточной рациональности индивидов в рамках конкретной рыночной ситуации наступает всеобщая озабоченность собственной эффективностью и прямой денежной выгодой. У экономических агентов может возникнуть склонность к продлению существующего тренда и принятию экономических решений, исходя из полученных таким образом прогнозов, то есть путем интерполяции, что ведет к упрощенному восприятию реального состояния экономической системы, игнорированию воздействия вновь появившихся факторов и, как следствие, не видению реального положения вещей. Избыточное желание быть рациональным в условиях игнорирования новых обстоятельств постепенно переводит индивида в фазу иррационального поведения [11; 14].

Иррациональное поведение можно определить как не поддающееся логическому объяснению, непредсказуемое и непонятное действие хозяйствующего субъекта, которое в крайнем проявлении может носить оппортунистический сложнопрогнозируемый характер. В данном случае субъект не способен осознавать мотивы своего поведения, что способствует непредсказуемому характеру действий и конечных результатов принимаемых решений [14; 15]. В свою очередь, как отмечает И.А. Гришин, иррациональное поведение может оказаться результативным, причиной чему может служить возможность выявления экономическим агентом новой тенденции развития рынка, которую не способны определить другие рыночные субъекты [16].

Несмотря на то, что в экономической науке критерий рациональности является основополагающим, в процессе эволюции экономической мысли в рамках выявленных подходов наблюдается постепенное сближение рационального и иррационального, что приводит к проявлению различных форм рационализма, среди которых можно выделить ограниченную рациональность Г. Саймона [2], органическую рациональность О. Уильямсона [17], экологическую рациональность В. Смита [4], адаптивную рациональность В. Вольчика [18], органическую иррациональность Г. Клейнера [9] и др.

При этом каждая форма рациональности предполагает включение в анализ различных внеэкономических факторов, ограничивающих рациональность хозяйствующего субъекта в процессе принятия решений.

В контексте существующих форм рациональности всю совокупность ограничивающих рационализм хозяйствующего субъекта факторов можно структурировать в пределах четырех групп: целевые, ресурсные, институциональные и когнитивно-психологические ограничения [19].

Целевые ограничения предполагают отклонение фактических целей субъекта от максимизации экономических результатов хозяйственной деятельности в сторону их достаточности, возможности, а также учета внеэкономических целей хозяйственной деятельности. Данный тип ограничений опосредован различиями в системе культурно-личностных ценностей и мотивации хозяйствующего субъекта.

Ресурсные ограничения связаны с внешними явными условиями функционирования индивида, в частности, объективной неполнотой и ограниченностью информации, ее асимметричным распределением, институциональной насыщенностью и эффективностью среды хозяйствования. Здесь же можно учесть ресурсные ограничения, связанные с количеством и качеством имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта ресурсов, от которых зависит степень достижения целей экономической деятельности.

Институциональные ограничения представляют собой совокупность формальных и неформальных институтов, установленных в конкретной социально-экономической среде, очерчивающих рамки экономического действия хозяйствующего субъекта. А также наличием и величиной трансакционных издержек, детерминируемых экономической средой.

Когнитивно-психологические ограничения опосредованы индивидуальными особенностями познавательной, мотивационно-ценностной системы субъекта. В частности, их проявление связано с субъективными возможностями восприятия и обработки информации, анализа экономической действительности, формирования знаний и необходимых компетенций, осознанными и неосознанными мотивами экономического поведения, включая интуитивные методы познания [20]. Доминирование когнитивно-психологических критериев в процессе реализации экономического выбора способствует наибольшей степени иррационализации экономического поведения хозяйствующего субъекта, так как индивид склонен «восстанавливать» провалы и несовершенства внешней среды внутренними психофизическими атрибутами [21].

Включение в анализ различных групп ограничений дает возможность сделать вывод, что целевая функция экономического выбора определяется не только рациональными критериями, например, максимизацией прибыли, но и когнитивно-психологическими факторами, влиянием общественных интересов и общей окружающей действительности. При этом выявленная система ограничений способствует иррационализации стратегий экономического выбора, так как усиливает амплитуду отклонения от рационального поведения посредством влияния и усиления воздействия внеэкономических факторов. В табл. представлен критериальный анализ форм рациональности в контексте влияния ограничивающих факторов [22; 23].

Таблица 1

Формы рациональности в контексте влияния ограничивающих факторов

Формы рациональности	Критерии				Функциональная зависимость выбора
	Ограничения целевой функции	Ресурсные ограничения	Институциональные ограничения	Когнитивно-психологические ограничения	
Полная (строгая) рациональность	Максимизация	-	-	-	$Ch = \max f$ (богатство, полезность)
Ограниченная рациональность	Стремление к максимизации	Информация	Трансакционные издержки	Информация	$Ch = f$ (интерес, информация, знания)

Формы рациональности	Критерии				Функциональная зависимость выбора
	Ограничения целевой функции	Ресурсные ограничения	Институциональные ограничения	Когнитивно-психологические ограничения	
Органическая рациональность	Институты	-	Трансакционные издержки	Опыт Оппортунизм	$Ch = f$ (интерес, информация, знания, институты)
Экологическая рациональность	Осознанные и неосознанные мотивы	-	-	Эмоции	$Ch = f$ (интерес, информация, знания, эмоции)
Адаптивная рациональность	Институциональный статус	-	Формальные и неформальные институты Трансакционные издержки	-	$Ch = f$ (интерес, институты)
Органическая иррациональность	Институциональный статус	-	-	Информация Когнитивные искажения	$Ch = f$ (интерес, информация, знания, опыт, институты, интуиция)
Иррациональная рациональность	Осознание рациональности Экономические и неэкономические цели	Информация Имущественные права	Формальные и неформальные институты Трансакционные издержки	Информация Когнитивные искажения Мотивация Опыт Знания	$Ch = f$ (мотив, стимул, интерес, информация, знания, опыт, институты, интуиция)

Составлено автором

Исходя из данных таблицы 1, становится очевидным, что каждая форма рациональности определяется доминирующим влиянием конкретной группы ограничений, однако влияние всей совокупности ограничивающих факторов на процесс формирования предпочтений экономического выбора в экономической науке не отражено. В этой связи, считаем целесообразным определить форму рациональности, в рамках которой возможен учет влияния всех групп ограничивающих факторов.

Выход за пределы «логической» рациональности с учетом допущения, что хозяйствующий субъект может систематически ошибаться, отклоняясь от рационального поведения под влиянием различных ограничений, возможен в контексте иррациональной формы рациональности, которая, с одной стороны, не опровергает стремление хозяйствующего субъекта к экономической эффективности, с другой стороны, отражает специфику формирования предпочтений хозяйствующего субъекта в реальной хозяйственной жизни [24]. Анализ ограничивающих факторов принятия решений хозяйствующим субъектом, позволяет выделить следующие предпосылки иррациональной формы рациональности:

1. признание многокритериальности целевой функции, которая может строиться как на основе чисто экономических, так и институциональных, социальных и даже альтруистических предпочтениях [23];
2. принятием объективных ограничений, связанных с несовершенством внешней среды, например, существованием асимметрии информации [25];
3. принятием субъективных ограничений, связанных с проявлением когнитивно-психологических детерминант, включая когнитивные искажения [26];
4. целевая функция экономического выбора хозяйствующего субъекта с будет иметь двойственный характер. С одной стороны, субъект стремиться к максимальной отдаче от результата своего выбора, с другой стороны, ему важно минимизировать когнитивные искажения, детерминированные влиянием иррациональных факторов принятия решений [23].

Таким образом, такой хозяйствующий субъект фундаментально стремится к рациональности, но под влиянием ограничивающих факторов, генерируя при этом когнитивные искажения, способен принимать иррациональные экономические решения [26].

К наиболее значимым когнитивным искажениям в этом случае следует отнести:

1. стадный инстинкт – поведенческая тенденция хозяйствующих субъектов, связанная с принятием мнения большинства и следование этому мнению;
2. профессиональная деформации – тенденция смотреть на вещи согласно правилам, общепринятым для своей профессии, отбрасывая более общую точку зрения;
3. «проклятие знания» – затруднение в процессе принятия решений, вызванные чрезмерной информированностью;
4. избыточный поиск информации – поведенческая тенденция искать информацию даже тогда, когда ее достаточно;
5. предвзятость подтверждения – тенденция интерпретировать информацию таким образом, чтобы подтвердить имевшиеся заранее знания;
6. ошибка обоснования оценки – тенденция к игнорированию или недостаточному использованию основной информации под влиянием специфики рассматриваемого случая
7. пренебрежение формализованными методами познания пренебрежение инструментами экономико-математического аппарата, использование метода «тыка»;
8. эвристика асимметричного восприятия – поведенческая тенденция переоценки или недооценки реального положения вещей;
9. предпочтение персонифицированного доверия – тенденция пользоваться привилегиями и покровительством третьих лиц на основе персонифицированного доверия, лоббизм интересов через третьих лиц;
10. эффект консерватизма – тенденция принимать решения, основанные на результатах прошлых решений [19; 26].

Осмысление когнитивно-психологических параметров экономического выбора ставит необходимость определения рекомендаций, направленных на повышение эффективности экономического выбора посредством минимизации влияния иррациональных факторов на экономическое поведение хозяйствующего субъекта. Так как большинство когнитивных искажений связано с несовершенством субъективного восприятия информации, а также ее асимметричного распределения во внешней среде, в рамках исследуемых особенностей экономического выбора к таким условиям можно отнести:

- внедрение инструментов сглаживания информационной асимметрии;
- сглаживание противоречий институционального характера в экономической системе общества в целом;
- создание условий по учету и минимизации когнитивно-психологических ограничений принятия решений.

Заключение

Таким образом, в современной экономической науке экономический выбор хозяйствующего субъекта обретает новые критерии и смыслы. В контексте смещения исследовательского интереса от рационального в сторону иррационального наблюдается постепенное сближение данных характеристик экономического поведения. Рациональность как критерий выбора сохраняется, однако меняет форму, что объясняется включением в экономический анализ все большего числа эндогенных и экзогенных переменных, способных оказать воздействие на экономический выбор в контексте реальной, а не абстрактной хозяйственной жизни. Принятие во внимание психофизических атрибутов экономического поведения субъекта в рамках предпосылки об иррациональной форме рациональности позволяет говорить о хозяйствующем субъекте как об экономической личности, имеющей собственную систему социально-экономических, институциональных, культурных критериев экономического выбора. Игнорирование иррациональных факторов в оценке деятельности хозяйствующих субъектов может привести в современных условиях к росту риска и неопределенности, которые, снижая эффективность экономической деятельности, провоцируют асимметрию и дифференциацию экономического развития в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Диев В.С. Неопределенность, риск и принятие решений в междисциплинарном контексте // Сибирский философский журнал. – 2019. – Т. 17. – №. 4. – С. 41–52.
2. Саймон Г.А. Рациональное принятие решений в бизнесе // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. – 2004. – №. 5. – С. 320–357.
3. Талер Р., Санстейн К. Nudge: архитектура выбора. – "Манн, Иванов и Фербер", 2017.
4. Ольсевич Ю.Я. Когнитивно-психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории. (Альтернативные гипотезы). – СПб.: Алетейя, 2012. – 223 с.
5. Шумпетер, Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса / пер. с англ. Н.В. Автономовой, И.М. Осадчей, Н.А. Розинской; под науч. ред. В.С. Автономова. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Litres, 2019.
7. Rotbard M. The Myth of Efficiency // The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1997. P. 266.
8. Балацкий Е.В. Когнитивно-институциональный синтез Д. Норта // Общественные науки и современность. – 2011. – №. 5. – С. 154–166.
9. Клейнер Г.Б. Агенты и институты: к проблеме институционального выбора / Homo institutus – человек институциональный / Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: ВолГУ, 2005. С. 87–112.
10. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – Litres, 2020.
11. Gilovich T., Griffin D., Kahneman D. Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment // Cambridge: Cambridge University Press. – 2002. – pp. 49–81.

12. Осипов Ю.М. Философия хозяйства как достояние размышляющего человечества // Философия хозяйства. – 2008. – №. 3. – С. 9–27.
13. Ушаков В.А. «Хозяйство» и «экономика»: общее и особенное, или Два смысла // Философия хозяйства. – 2015. – №6. – С. 124–136.
14. Белянин А. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. – 2003. – №. 1. – С. 4–23.
15. Павлова А.С. Предпосылки и условия исследования экономического поведения с позиции иррационального выбора // Образование. Наука. Научные кадры. – 2020. – №. 4. – С. 225–227.
16. Гришин И.А. Поведенческий аспект в теории менеджмента и исследованиях экономики наноуровня // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2012. – №1. – С. 156–163.
17. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 43.
18. Вольчик В.В., Филоненко Ю.В., Кривошеева-Медянцева Д.Д. Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2015. – Т. 7. – №. 4. – С. 138–155.
19. Беликова С.В. Поведенческие эффекты при формировании предпочтений экономического выбора хозяйствующего субъекта // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2017. – Т. 8. – №. 1. – С. 26–34.
20. Талер Р. От Homo economicus к Homo sapiens. Когнитивные исследования. М.: Издательство Института Гайдара, 2014. – 146 с.
21. Рыжкова М.В. Иррациональное потребительское поведение как предмет экономической науки // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – №4. – С. 64–72.
22. Mc Fadden D Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behaviour. In: Zarembka P (ed) Frontiers in Econometrics, Academic Press, New York, 1074 / pp 105–142.
23. Fleming M. Techniques for estimating Spatially Dependent Discrete Choice Models. In: Anselin L., Florax R., Rey S (eds.) Advances in spatial econometrics, Springer, Amsterdam, 2004. Pp. 145–167.
24. Седова А.К. Историко-эволюционные предпосылки исследования рационального и иррационального поведения экономических агентов // Инновации и инвестиции. – 2019. – №. 9. – С. 322–325.
25. Харстад Р., Зельтен Р. Модели ограниченной рациональности: пути достижения интеллектуальной конкурентоспособности // Вопросы экономики. – 2014. – №5. – С. 4–26.
26. Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias // The Journal of Economic Perspectives. – 1991. – № 5(1). – pp. 193–206.

Belikova Svetlana Vladimirovna

Don state technical university, Rostov-on-Don, Russia
E-mail: Lana_belikova@mail.ru

Conceptual approaches to the study of the economic choice of an economic entity

Abstract. The article deals with the problem of economic choice of an economic entity in the context of the evolution of theoretical and methodological approaches to its understanding. Economic choice is considered as the most important stage in the decision-making process within the framework of the active economic action of the subject. The author highlights the orthodox, institutional, cognitive-psychological and philosophical-economic approaches. At the same time, it was revealed that in economic science rationality is considered allopathically as a criterion for economic choice. However, despite the existing conceptual traditions in economic theory, the rational and the irrational are gradually converging through the inclusion of an increasing number of factors limiting the rationality of an economic entity into economic analysis. As the factors limiting the rationality of an economic entity, the author singles out target, institutional, resource and cognitive-psychological determinants, the combined influence of which determines the manifestation of an irrational form of rationality in the implementation of economic choice.

The prerequisites for the existence of an irrational form of rationality are: (1) the multicriteria of the objective function; (2) the presence of objective restrictions associated with the imperfection of the external environment for decision-making; (3) the presence of subjective limitations associated with the manifestation of cognitive-psychological determinants; (4) the dual nature of the objective function of economic choice, which implies the pursuit of economic efficiency and minimization of the impact of cognitive distortions at the same time. As recommendations for reducing the influence of irrational factors in the decision-making process, the author singled out the following directions: introduction of tools for smoothing information asymmetry; smoothing out contradictions of an institutional nature in the economic system of society as a whole; creation of conditions for accounting and minimization of cognitive and psychological limitations of decision making.

Keywords: economic choice; decision-making process; forms of rationality; limiting factors; cognitive-psychological determinants; behavior of an economic entity; preferences; cognitive distortions