

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Классическая экономическая теория традиционно рассматривает экономическое поведение как рациональное, но единой интерпретации рациональности в экономике не существует. В статье рассматривается классическая концепция рациональности и анализируются ограничения ее применения к объяснению реального экономического поведения. Процесс принятия решений состоит в комбинации ресурсного и целевого аспектов, соответственно ограничения рациональности налагаются в области доступа к ресурсам, целеполагания и механизмов их комбинации, т. е. обоснования поведенческого акта. Эти три аспекта ограничивают область применения классической рациональности и соответственно опирающихся на нее рыночных подходов к построению социально-экономической системы, что позволяет сделать вывод о необходимости разграничения рационального и регулятивного подходов к функционированию общества.

N. Pokrovskaya

RATIONALITY OF ECONOMIC BEHAVIOUR

The classic economic theory traditionally considers the economic behaviour as rational, but there is no interpretation of rationality shared by everyone in economics. The classic conception of rationality is examined and the limits of its application for the explanation of real economic behaviour are analysed. The process of decision making consists of combining the resources with the goals, accordingly, the constraints of rationality are imposed on the access to the resources, goals and mechanisms of their combination, that is, on the substantiation of a behavioural act. These three grounds restrict the area of application of classic rationality and, therefore, of market approaches to the social-economic system formation. This allows to draw a conclusion that it is necessary to differentiate the rational and regulative approaches to the functioning of society.

Классическая экономическая теория традиционно рассматривает экономическое поведение как рациональное. Разработаны технические модели экономических процессов, как правило, сформулированные в точных математических тер-

минах (функции спроса и потребления, модель Вальраса и паутинообразные модели и др.). Но логическая строгость и компактность теоретической экономики оборачиваются чрезмерным упрощением, поскольку в реальной экономике взаимодействуют «не одномерные «экономические индивиды», а многомерные личности»¹. Экономические и социологические поведенческие теории признают индивида рациональным (в отличие от психологии, апеллирующей к бессознательному, иррациональному), но видят рациональность экономического поведения по-разному: если экономисты под рациональностью понимают эффективность (как правило, в денежном измерении), то социологи изучают сложную систему факторов, определяющих разнообразные типы рациональности поведенческих актов.

В статье рассматриваются существующие концепции рациональности и их использование для анализа экономического поведения.

Рациональность (от лат. *ratio* — разум) подразумевает осознанность и расчет действий, определение целей и границ. Это понятие трактуют как:

1) структурную (классическую, субстанциональную) рациональность — соответствие универсальным структурам разума, воспроизведение в индивидуальном уме мыслящего человека идеального проекта;

2) операциональную рациональность — соответствие универсальным принципам единой нормативной методологии, проверка знаний путем последовательного, строгого экспериментального исследования²;

3) функциональную рациональность — соответствие поведения целям, т. е. движение к достижению строго определенных результатов.

Последняя интерпретация рациональности в наибольшей степени применима

к объяснению социального поведения, в том числе экономического. Под экономическим поведением мы будем понимать оперирование ограниченными ресурсами в интересах субъекта поведения. То есть, если задействованные ресурсы имеют ограниченный характер, то мы будем называть такое социальное действие экономическим. Так, достижение неэкономических целей (например, уважения коллег или поддержки друзей) возможно с субъективно избыточными ресурсами своего времени, эмоционального тепла и пр., в таком случае мы будем говорить о социальном поведении. Если же необходимы редкие ресурсы (например, дефицитная книга или время референтного лица, известного человека), то социальное поведение приобретает характер экономического, независимо от характера поставленных целей.

Рациональность экономического поведения отражается в этих двух гранях: с одной стороны, в стремлении контролировать ресурсы и соответственно минимизировать их затраты, а с другой стороны, в осуществлении интересов индивида или группы, в стремлении достичь поставленных индивидом или группой целей (причем, контроль над ресурсами может выступать как самостоятельная ключевая цель). Ф. Кенэ сформулировал «экономический принцип»³ мотивации субъекта в экономической науке: наибольшее удовлетворение («радость»), достигнутое с наименьшими затратами труда или тяготами.

В таком случае, рациональность экономического поведения будет представлять собой функцию эффективности, в которой первый аспект выступает «знаменателем», а второй — «числителем»: цели/ресурсы.

Если «удалить» из формулы налагаемое на ресурсы ограничение, то рациональность отражает «прямое», линейное движение к цели: мы возвращаемся к ра-

циональности любого социального поведения.

Абстрактная модель экономического поведения применяет эту линейную логику: поведение рационально, если ведет к достижению цели с минимальным вовлечением ресурсов. Но, как пишет Ж.-Д. Рейно, «экономическая наука отнюдь не утверждает, что экономические субъекты в действительности рациональны. Она интересуется только тем, что они делали бы, если бы действовали рационально»⁴. Изучение практики показало, что для понимания реального экономического поведения следует учитывать ряд ограничений. Если неоклассическая экономическая теория признает, что ресурсный элемент эффективности подвержен природным и другим ограничениям (теория ограниченной информации и т. п.), то ограничения целевой функции представляют самостоятельный предмет социальных наук (социокультурный анализ, субъективная рациональность, рациональность а постериори и др.).

Ресурсные ограничения

Ресурсная составляющая рациональности («знаменатель» в расчете эффективности) подразумевает ряд разнородных ограничений, которые рассматриваются в самостоятельных теориях.

А. Ограниченная информация

Термин «ограниченная рациональность»⁵ первым предложил Г. Саймон, изучая процесс принятия решений в условиях оперирования ограниченной информацией. Например, принимая решение о покупке, покупатель не обладает абсолютно полной информацией, поскольку она не существует или ее стоимость (цена транзакций) слишком высока.

Б. Транзакционные издержки

Получение и обработка полной информации, отбор вариантов и осуществление оптимального выбора потребовали бы значительных временных и денежных

затрат. Поэтому ограниченная рациональность предполагает выбор не наилучшего, но одного из удовлетворительных, достаточно близких к наилучшему вариантов. Таким образом, индивид стремится к достижению некоторого удовлетворительного для него уровня полезности, а не к ее максимизации. Теория транзакционных издержек является ключевым возражением против «чистого рынка» и доминирования индивидуально рациональных поведенческих стратегий.

В. Ограниченные возможности обработки информации

Рациональный субъект вынужден удовлетворяться некоторым не бесконечным объемом информации, который он в состоянии проанализировать, учитывая пределы своих способностей — физические возможности по переработке информации (память, интеллект и т. п.).

Г. Когнитивные рамки

Субъект экономического поведения может оперировать лишь той информацией, к которой имеет доступ в рамках существующих в обществе знаний и посредством развитых в обществе технологий. Это ограничение можно было бы назвать цивилизационным, если понимать под цивилизацией уровень материальных достижений общества. Оно связано с когнитивными рамками, которые ограничивают экономическое поведение набором имеющихся знаний и технологий.

Д. Референтные рамки

Знания не существуют в «естественной» и «чистой» форме, они вырабатываются, записываются, трансформируются, используются и обновляются при помощи «референтных рамок» и внутри них, включая субъективную интерпретацию знаний. Р. Будон описывает эту ситуацию термином «субъективная рациональность»: «не только «дефицит информации» ограничивает рациональность субъекта, но также и влияние «принципов»: представлений, предрассудков, со-

циальных норм»⁶. «Референтные рамки» снабжают субъекта нормативными указаниями для конкретного действия. Эмпирический анализ А. Сикуреля подтвердил эту гипотезу в области медицинской диагностики⁷: он выявил, что статус (точнее, представление о статусе) субъектов, предоставляющих необходимую для диагностики информацию (эксперты, компетентные лица или новички, студенты), оказывает существенное влияние на решение, принимаемое отвечающим за диагностику специалистом.

Осуществление любого экономического поведения возможно лишь благодаря тому, что экономические субъекты опираются на некие социальные формы, которые позволяют им согласовывать заранее, априори свои действия, поскольку они располагают общей рамочной совокупностью разделяемых правил. Теория конвенциональной экономики, экономики соглашений, или экономики конвенций, определяет соглашения как «когнитивные регламенты», призванные «обрамлять и регулировать возможные интерпретации, управлять формированием конъюнктур, ориентировать построение уместных систем информации и ограничивать выбор объектов, которые могут служить ресурсами для согласования действий»⁸. Отметим, что ресурсные ограничения в ряде случаев могут сами выступать в качестве ресурсов.

Эти рамки можно было бы также называть институциональными, так как функционирование институтов денег, рынков, прав собственности и др. позволяет осуществлять индивидуальные поведенческие акты. Эти же рамки в определенной мере определяют и выбор целевой функции.

Ограничения целевой функции

Мы рассматриваем как экономические, так и неэкономические цели экономического поведения, причем рациональным мы полагаем такое поведение,

которое ведет к достижению поставленной цели. Одним из вариантов цели, как было сказано выше, может выступать сама по себе минимизация затрат или достижение контроля над наибольшим возможным объемом ресурсов. Хотя обладание ресурсом может выступать как инструментальная цель (например, накопление ради крупного инвестиционного проекта), иногда оно становится самоцелью и занимает устойчивую позицию в системе ценностных ориентаций.

А. Система ценностей как ограничение целевой функции

Социокультурный анализ показывает, что содержание целевой функции определяется шкалой ценностей, принятой в обществе. В частности, происхождение однолинейной ориентации на экстремумы (максимизация результата и минимизация затрат) объясняется, помимо других факторов, религиозными основаниями (протестантский дух как стремление к высшей цели — к Божьей благодати⁹). Выбор линейной шкалы ценностей в западной цивилизации обусловлен «встречей Афин и Иерусалима» — синтезом двух великих идей: иудейского монотеизма и греческой логики... в лоне иудео-христиано-исламской традиции¹⁰. Но однолинейная ориентация не универсальна¹¹: язычество, синтоизм, буддизм, даосизм сосредоточивают внимание на поливалентности факторов экономического поведения, например, на творческом процессе создания продукта, на его эстетическом восприятии и гордости за свой труд, на возникающих межличностных отношениях и др. Здесь целевая функция приобретает многофакторный характер. Но поскольку не все факторы одинаково поддаются денежному измерению (экономическая теория определяет деньги как *всеобщий* эквивалент), то классическая экономика не берет многофакторное целевое содержание в расчет при построении модели экономического

поведения. В результате теория оперирует одномерной тавтологической моделью: целевой функцией считается максимизация ресурсов, необходимых для достижения целей, достижимых с помощью этих (денежных) ресурсов.

Б. Социальная стабильность

Еще А. Смит, создавший классическую концепцию «экономического человека», уточнял, что «невидимая рука» уравнивает рынок лишь в рамках моральных ограничений, нравственности, религии и традиций. Но в дальнейшем классическая и неоклассическая экономические теории «забыли» об этих пределах, используя для определения целевой функции разнообразные концепции, от эпикурейства до аскетизма.

Если основоположник утилитаризма (от лат. *utilitas* — польза, выгода) И. Бентам видел основу целевой функции в пользе и частном интересе («наибольшее счастье наибольшего числа людей»), то Дж. С. Милль предложил две категории удовольствий: низшие чувственные и высшие духовные¹². В крайних течениях — гедонизме и эпикурейском эвдемонизме (от греч. *hedone* и *eudaimonia* — наслаждение и счастье) человек стремится к удовольствию и избегает страдания, но «протестантский дух капитализма» ориентировал поведение на долгосрочную целевую функцию (аскеза ради Божьей благодати).

Социологическую критику утилитарной целевой функции дает Т. Парсонс: «Утилитаристское общество в чистом виде носит хаотичный и нестабильный характер вследствие отсутствия границ в использовании средств, и особенно в том, что касается использования силы и обмана. Утилитаризм обречен на бесконечную борьбу за власть»¹³, порождая шаткость среды, в которой субъекты не могут выстраивать стабильных отношений и соответственно прогнозировать результаты поведения. Прагматизм же требует исхо-

дить из возможности выстраивать обоснованные ожидания и прогнозы: «Чтобы добиться полной ясности в наших мыслях о каком-нибудь предмете, мы должны рассмотреть, какие практические следствия заключены в этом предмете, т. е. каких мы можем ожидать от него ощущений и к какого рода реакциям со своей стороны мы должны подготовиться»¹⁴. В результате мы получаем концепцию социальной рациональности в дополнение к индивидуальной. Стабильность социума требует ограничить целевую функцию, придать ей предсказуемость и минимальную социальную обусловленность (социальную укорененность¹⁵), сдерживающую импульсы индивида. Этому служат социальные нормы и другие регуляторы.

В. Социетальные механизмы регуляции

Вопрос сочетания нормативной регуляции и рационального экономического поведения рассматривается в экономике соглашений: «Экономика соглашений не осуждает модель Вальраса, которая представляет собой чистую логико-абстрактную конструкцию вне связи с действительностью. Совсем напротив, она признает в ней специфическую модель согласованных действий, модель обоснованного действия, используемую в других формах суждения, общим между которыми является то, что они опираются на определение общего блага, превосходящего частные особенности индивидов и позволяющего им прийти к согласию»¹⁶. Но, помимо рынка, есть множество других «миров», или порядков целеполагания и обоснования ценности [orders of worth]¹⁷, приводящих к иному обоснованию и соответственно к формированию иного содержания экономического поведения. Сочетание этих порядков, противоречивая связь между рыночным (с краткосрочной ценовой регуляцией), организационным (с инвести-

ционным планированием), домашним (основанным на традиционных и личных взаимосвязях, родстве и локальности) и гражданским (построенным на коллективных интересах) мирами, конфликт между ними ставит проблему координации взаимодействий.

Социальная организация и противостояние множества локальных соглашений возможны только в рамках единого поля, совокупности разделяемых всеми референций, из которых следуют взаимные ожидания. Соглашения являются коллективными когнитивными положениями, выражением консенсуса и плодом разделяемой субъектами интерпретации конкретных ситуативных обстоятельств. Ф. Шазель проясняет эту мысль: «Культура, ценности... и когнитивные пределы представляют запас знаний и ориентаций, по отношению к которым субъекты определяют самих себя»¹⁸. Принимать сходные решения субъекты могут, лишь разделяя одни и те же системы ценностей. Даже заключая договоренность в форме торгового контракта, индивиды испытывают давление со стороны общественной системы¹⁹ и одновременно опираются на действие ее регуляторов.

Таким образом, соглашения, системы ценностей и нормативная регуляция представляют собой примеры инструментов, посредством которых общество решает социальные задачи самосохранения и развития, включая экономический рост. При этом рациональность сама может превратиться в компонент целевой функции.

Г. «Поздняя» (*a posteriori*) рациональность как самоцель

Анализируя принятие государственных политических решений в США, С. Линдблом²⁰ задался вопросом: рациональный выбор совершается после анализа и противопоставления различных мнений, или же решения уже существуют заранее, предшествуют тем показателям, которые

будут определяться референтными рамками субъектов. Он показывает, что классическая модель способна функционировать только при решении проблем небольшого значения либо требующих анализа малого числа переменных. При превышении определенных масштабов темы, интеллектуальные возможности индивидов и отсутствие достаточных источников информации делают невозможной предшествующую рациональность (*a priori*). Вместо этого, пишет С. Линдблом, формируется иной способ разрешения проблем, основанный на рациональности (*a posteriori*), которая слабо согласуется с парадигмой принятия решений на основе целеполагания. Ради упрощения некоторые факторы систематически исключаются из рассмотрения, субъекты совершают выбор между доступными показателями, произвольно используя лишь небольшое число из них.

С. Линдблом указывает на иллюзорность «высшей» рациональности, которая возможна лишь при том условии, что субъект располагает всей необходимой для принятия решения информацией и знает свои цели. В то время как классическая рациональность основывается на нахождении оптимальных средств для достижения целей, по С. Линдблomu, такие цели не могут быть определены. Субъектам политических действий не удастся прийти к соглашению по поводу общих ценностей, и они не в состоянии выработать единые цели. Значительно легче прийти к согласию по поводу практических средств, не касаясь обсуждения ценностей. В результате субъекты одновременно договариваются об установлении средств и целей, приходя к фиксации общих целей при выборе средств. В этой логике принятие решений есть не линейный хронологически упорядоченный процесс, но процесс последовательных приближений, в ходе которого предпочтения изменяются и

проявляются во время действия. В модели рациональности а posteriori решения принимаются посредством взаимной «притирки», приспособления субъектов, а не путем движения к зафиксированным показателям.

Этот подход отражает процесс согласования целей в результате выстраивания их субъектами, а не как очевидный мгновенный результат.

Д. Время и пространство как факторы целевой функции

Классическая рациональность ориентирована на ближайший результат, рациональный субъект не просчитывает дальнейших последствий своего поведения «вдаль» (по времени) и «вширь» (на другие сферы жизни и деятельности), если действие оптимально для достижения конкретной поставленной цели.

Но если рассматривать социум не «изнутри», а в конкуренции с другими обществами, в связи с территориальным контекстом и этапом развития (как экономического, так и социально-политического), то проблематика целеполагания существенно изменяется. Национальный экономический рост может быть обеспечен, по Ф. Листу, лишь с учетом долгосрочных и косвенных последствий сегодняшних решений (А. Маршалл назовет их *external economies* — внешними экономиями)²¹. Например, вступление в ВТО для государства имеет краткосрочный позитивный результат в виде насыщения рынка товарами и долгосрочный негативный результат в виде ослабления национальных производителей. Наличие множества переменных в реальной действительности усложняет прогнозирование вероятностей отдаленного будущего развития результатов совершаемого действия.

Краткосрочная рациональность, в отличие от долгосрочной, может быть описана термином «ситуационный вы-

бор», т. е. принятие решения с учетом одномерного рационального рассуждения, связывающего выбор средства с одной зафиксированной целью. Ошибочно видеть в краткосрочной рациональности (ситуационном выборе) усеченную или неполноценную логику. Можно назвать целый ряд ситуаций, когда принятие решений в соответствии с долгосрочной рациональностью невозможно или экономически нецелесообразно. В условиях быстро меняющихся институтов, например, в переходных обществах, при смене социальной политики и т. п. более разумной и целесообразной может быть краткосрочная, а не долгосрочная рациональность.

Нельзя также жестко связывать краткосрочную рациональность с классическим экономическим подходом, а долгосрочную — с институциональным или социологическим. Так, экономическая логика может ориентироваться на долгосрочные цели (например, завоевание фирмой 25%-ной доли рынка через 15 лет), а социологическая логика может служить принятию краткосрочных решений, например, сменить место работы и повысить социальный статус. Кроме того, некоторые социальные регуляторы не обеспечивают долгосрочной рациональности и даже дают негативный результат, например, социальная норма мести.

Примером негативного результата долгосрочной рациональности служит ориентация советского человека на построение далекого «светлого будущего», которая привела к коллапсу и к постепенному разочарованию в недостижимом будущем. По словам Дж. М. Кейнса, «в долгосрочной перспективе мы все будем мертвы», усталость от излишне отложенного достижения цели привела к отказу от самой цели, точнее, к отказу от официально провозглашенных норм и к формированию «подпольных», теневых систем целей, ценностей и норм. Это

означает, что «слишком долгосрочная» перспектива может быть лишена рациональности для индивида, хотя она правомочна для общества или группы. Кроме того, социальные регуляторы подвержены изменениям.

Таким образом, целесообразно рассматривать разные перспективы рациональности, не ограничиваясь краткосрочной моделью прогноза для соблюдения интересов группы, одновременно нельзя забывать об интересах индивида, рациональность которого может быть ограничена прогнозируемой продолжительностью жизни. Если до начала XX века индивидуальная рациональность простиралась во времени на жизнь человека и на жизнь его детей, иногда на несколько поколений его потомков, то массовые потрясения XX века (прежде всего, две мировые войны) сократили индивидуальную перспективу до размеров жизни человека, а в условиях быстро и непредсказуемо меняющегося мира (например, в российском переходном обществе) — до нескольких лет.

Достижение же рациональности на средне- и долгосрочном уровне возможно лишь с помощью регуляции экономического поведения, на основе формирования общих референтных рамок и соглашений.

Типы рациональности

Если рациональность «означает максимизацию целевой функции при существующих ограничениях»²², то в экономическом поведении следует рассматривать разнородные, ресурсные и целевые ограничения.

Кроме того, рациональность может иметь различные механизмы обоснования. Рассматривая причины поведения человека, Р. Будон²³ предлагает классификацию типов рациональности (см. табл.).

Анализ механизмов обоснования рациональности, ресурсных и целевых ограничений, различий в позиции социума (группы, общества) в конкурентной внешней среде заставляет признать, что эволюция теоретических представлений о рациональности усложняет модель экономического поведения. Общество ставит те или иные цели экономического поведения субъекта, определяет его статус и доступ к ресурсам, институты и формы достижения цели, наконец, сам принцип калькуляции результата.

Иллюзии, связанные с внедрением рыночных механизмов, уступают место более взвешенному подходу к анализу ситуаций, в которых рынок эффективен и позволяет спонтанно и стихийно достичь оптимального равновесия, и других

Типы рациональности в зависимости от ее обоснования

Тип рациональности	Способ обоснования действия («X имел право поступить так, поскольку...»)
Утилитарная	действие соответствует интересам и предпочтениям субъекта X
Телеологическая	это лучший способ для субъекта X достичь поставленной цели
Традиционная	субъект всегда так поступал, и нет никаких причин ставить эту практику под сомнение
Нормативная	так всегда поступают члены группы, к которой принадлежит субъект, и иной способ действия вызовет социальные санкции
Когнитивная	действие следует из теории T, которая соответствует верованиям субъекта, имеющего основания для таких верований
Аксиологическая	действие следует из принципа П, который соответствует верованиям субъекта, имеющего основания для таких верований

ситуаций, нуждающихся в механизмах регуляции. Неоклассическая экономическая теория рыночной регуляции применима там, где выбор носит повторяющийся, регулярный характер; влияние неопределенности незначительно или может быть сведено к набору заранее известных вероятностей будущих событий; структуру отрасли удовлетворительно описывает модель совершенной конкуренции. Но цели выживания и развития общества в других случаях не реализуются рынком «автоматически», они требуют самостоятельных механизмов регу-

ляции, основанных на социальной и долгосрочной рациональности. Так, введение в условия «игры» подлинной неопределенности²⁴, от которой нельзя застраховаться, повышение транзакционных издержек и стоимости обработки информации, превышение пределов человеческих возможностей интеллектуального анализа и синтеза (прежде всего, целеполагания) заставляют обращаться к многофакторным моделям рациональности экономического поведения и к сложной проблематике регуляции на социальном и групповом уровнях.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ Заславская Т. И., Рывкина Р. В. Социология экономической жизни. Новосибирск, 1991. С. 57.
- ² Липский Б. И. Рациональность, истина, коммуникация // Человек — Философия — Гуманизм: Тезисы докладов и выступлений Первого Российского философского конгресса (4–7 июня 1997 г.): В 7 т. Т. 3. Онтология, гносеология, логика и аналитическая философия. СПб., 1997. С. 85–87.
- ³ François Quesnay et la physiocratie. Paris: Institut National D'études Démographiques, 1958. См. также: Quesnay F. Tableau économique des physiocrates. Paris: Calmann-Lévy. 1969.
- ⁴ Reynaud J.-D. Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale. Paris: Armand Colin, 1993. P. III.
- ⁵ Simon H. Models of bounded rationality. Cambridge: the MIT Press, 1982; Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. № 3.
- ⁶ Boudon R. Traité de sociologie. Paris: PUF, 1992. P. 38.
- ⁷ Cicourel A. La connaissance distribuée dans le diagnostic médical // Sociologie du travail. 1994. № 4.
- ⁸ Quéré L. A-t-on vraiment besoin de la notion de convention ? // La théorie de l'action. Le sujet pratique en débat. Sous dir. de L. Quéré. Paris: CNRS Editions, 1993.
- ⁹ Вебер М. Протестантская этика или дух капитализма / Избр. произведения. М., 1990. С. 61–272.
- ¹⁰ Тульчинский Г. Л. Рациональность: насилие или жизненная компетентность? // Вестник СПбГУ. Сер. 6: Философия, политология, социология, право, международные отношения. 2006. № 2.
- ¹¹ Подробнее см. в статье: Покровская Н. Н. Монотеизм и политеизм и их влияние на экономическую культуру // Личность и Культура. 2002. № 5/6. С. 36–38.
- ¹² См.: Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. 1–2. М., 1980.
- ¹³ Parsons T. The structure of Social Action. N.-Y.: The Free Press, 1968. P. 93–94.
- ¹⁴ Джеймс У. Что такое прагматизм? // Вестник Московского университета: Сер. 7 «Философия». 1993. № 3.
- ¹⁵ Granovetter M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View the Sociology of Economic Life. Oxford: Westview Press, 1992.
- ¹⁶ Boltanski L., Thévenot L. De la justification. Paris: Gallimard, 1991.
- ¹⁷ Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. 3. № 3. С. 66–83.
- ¹⁸ Chazel F. L'analyse organisée et l'analyse sociologique contemporaine. — Symposium sur «le Pouvoir et la règle» // Sociologie du travail. 1994. № 1.
- ¹⁹ Crozier M., Friedberg E. L'acteur et le système. Paris, 1977.
- ²⁰ Lindblom C. The science of Muddling Through // Public Administration Review. 1959. Vol. 19.
- ²¹ Гильбо Е. Фридрих Лист, который опять современен // Мост. 1999, март. № 3 (23). С. 5–8. С. 6.
- ²² Тутов Л. А. Философия хозяйства и экономическая теория: точки пересечения и противоречия // Философия хозяйства: Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ. 2004. № 4 (34).

Классификация страхуемых предпринимательских рисков

²³ *Boudon R.* L'art de se persuader. Des idées douteuses, fragiles ou fausses. Paris: Fayard, 1990. P. 406.

²⁴ *Arrow K.* Rationality of self and others in an economic system // *Journal of Business*. 1986. № 4 (October). P. 382–399.