

Перспективы "экономического империализма"

Автор: В. Л. ТАМБОВЦЕВ

Вторая половина XX в. в области социальных наук отмечена возрастающим влиянием тенденции, известной как "экономический империализм", то есть применением экономического подхода - экономических методов анализа и объяснения - к явлениям, ранее традиционно не относившихся к предмету экономической теории. Поскольку основные "факты биографии" этого подхода изложены в статье С. Гуриева [Гуриев, 2008], я сосредоточусь на методологических аспектах темы, а также на интерпретации приведенных фактов.

Экономический подход: рациональность и эгоизм экономических агентов

Прежде всего необходимо уточнить само понятие *экономического подхода*. По мнению Г. Беккера, которого принято считать основоположником современного экономического империализма, такой подход предполагает следование трем важнейшим принципам - максимизирующего поведения, рыночного равновесия и устойчивости вкусов и предпочтений: "Связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют ядро экономического подхода в моем понимании" [Беккер, 1993, с. 27]. С его точки зрения, этим фундаментальным принципам подчинены любые формы человеческого поведения: "В самом деле, я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению - к ценам денежным и "теневым", вмененным ценам, к решениям, повторяющимся и однократным, важным и малозначашим, к целям, эмоционально нагруженным и нейтральным, к богачам и беднякам, мужчинам и женщинам, взрослым и детям, умным и тупицам, пациентам и врачам, бизнесменам и политикам, учителям и учащимся" [Becker, 1976, p. 8] (цит. по [Капелюшников, 1993]).

Гуриев интерпретирует эти положения следующим образом: "Послевоенное развитие экономической науки увенчалось построением неоклассической парадигмы, которая в первую очередь заключалась в формализации известной идеи Смита о "невидимой руке" рынка: каждый экономический агент, *стремясь к собственной выгоде* (курсив мой. - В. Т.), благодаря рыночным стимулам максимизирует и общественное благосостояние. Экономисты смогли сформулировать достаточно общие условия, при которых утверждение о "невидимой руке" превратилось в математические теоремы о рыночном равновесии - ситуации, в которой каждый агент максимизирует свою выго-

Т а м б о в ц е в Виталий Леонидович - доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией экономического факультета Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова.

ду при заданных ценах, а цены балансируют спрос и предложение на всех рынках" [Гуриев, 2008, с. 136].

Выделенное в приведенной цитате положение о "собственной выгоде" экономического агента повторяется в этой статье и еще раз, причем в более жестко выраженной форме: "Экономисты считают, что в экономических взаимодействиях человек ведет себя как *homo economicus* - расчетливый и эгоистичный субъект, который заботится только о своей выгоде. Тот факт, что никто не хочет выглядеть таким неприятным типом и тем более воспитывать в этом духе своих детей, всегда смущал экономистов. Они старались разрешить это несоответствие следующим образом: в глубине души мы все хотя бы немного *homo economicus*, но стараемся вести себя прилично потому, что это в конце концов выгодно. Если не нарушаешь правила, не угодишь в тюрьму. Если вкладывать в образование и воспитание детей, дети помогут с деньгами в старости. Если не обижать и не обманывать друзей и партнеров по бизнесу, это принесет уважение и доверие, а в долгосрочной перспективе - и большие деньги. Эта традиция - основанная на так называемой теории повторяемых игр - получила широкое распространение в экономике социальных взаимодействий" [Гуриев, 2008, с. 138].

Нужно отметить, что автор приведенных строк не одинок в своей интерпретации максимизирующего, или *рационального*, поведения как поведения *эгоистического*. Например, А. Рубинштейн, обсуждая проблематику общественных благ, просто отождествляет рациональность и своекорыстие: "...совокупность индивидов, действия которых рациональны по определению (принцип эгоизма или своекорыстия)..." [Рубинштейн, 2007, с. 104].

Разумеется, если *так* трактовать рациональность экономических агентов, то не следует удивляться полному неприятию экономического подхода со стороны широких масс исследователей, изучающих различные стороны функционирования и развития общества и человеческого поведения и постоянно сталкивающихся с действиями индивидов, далеких от эгоизма. Именно для того, чтобы хоть как-то объяснить несоответствие "принципа эгоизма" и наблюдаемой реальности, экономистам, считающим, что рациональность и эгоизм - суть синонимы, приходится изобретать искусственные конструкции типа *бесконечно* повторяющейся серии игр, в рамках которой для эгоиста может оказаться выгодным не обманывать партнера.

Легко видеть, что такие попытки объяснения альтруизма не выдерживают критики: если игра повторяется не бесконечно, а просто очень долго, но *конечное* число раз, то обман в последней в серии игре явно выгоден. Применение же обратной индукции сразу приводит к выводу, что обман выгоден и в первой игре, так что никакого альтруизма не получается. Значит, чтобы с помощью названной теоретико-игровой конструкции действительно эмпирически объяснить данный и очевидно существующий феномен альтруизма, нужно ввести абсолютно нереалистичную предпосылку бесконечности человеческой жизни, либо ее продолжения где-то на небесах за пределами земного существования, то есть тотальной религиозности экономических агентов. Другими словами, рациональность получает объяснение через иррациональность! Между тем, если *не отождествлять* рациональность с эгоизмом, "загадка" альтруизма исчезает.

В чем в действительности заключается содержание принципа рациональности поведения индивидов (экономических агентов)? Его смысл состоит в том, что действия агента опосредуются *принятием решений*, то есть выбором из нескольких вариантов. Если в "школьной" неоклассической экономической теории соответствующая задача выбора моделировалась оптимизационной задачей, в которой все переменные и коэффициенты считались известными индивиду ("полная" рациональность, предполагавшая неограниченность и полноту знаний), то сегодня такой жесткой предпосылки нет. Место оптимизации может занимать "сатисфакция" (см. [Саймон, 1972; Simon, 1969]), то есть нахождение не наилучшего, а хотя бы удовлетворительного варианта; место бесконечного множества вариантов, описываемого совокупностью ограничений, - конечное число известных индивиду вариантов действий, среди которых вполне может

отсутствовать "объективно" наилучший (ограниченная рациональность, предполагающая ограниченность как информации, знаний индивида, так и возможностей ее переработки индивидом)¹.

Общим компонентом в любой модели принятия решения и, следовательно, в содержании любой модификации принципа (или предпосылки) рациональности является наличие у экономического агента функции полезности, или системы предпочтений. Как раз с ее содержанием и сопряжены, как представляется, те *домыслы*, которые приводят к отождествлению рациональности и эгоизма.

Основной из них заключается в том, что аргументы функции полезности (объекты предпочтения) - это предметы потребления и услуги, *предлагаемые рынком*, то есть экономические блага. Между тем в действительности множество объектов, относительно которых индивид может иметь (и реально имеет) предпочтения, гораздо шире. Оно включает как неэкономические блага, так и *состояния*, в которых пребывают *другие индивиды*, в том числе вовсе не обязательно как-то связанные с оценивающим (предпочитающим) индивидом (то есть *не* члены семьи, друзья, коллеги и т. п.).

Иными словами, действия окружающих людей, воспринимаемые и оцениваемые индивидом, могут как положительно, так и отрицательно влиять на уровень его благосостояния (удовлетворенности) и, соответственно, быть более или менее предпочитаемыми. По терминологии Э. Расмуссена, такие действия производят "ментальные экстерналии" (*mental externalities*) [Rasmussen, 1997]. Разумеется, все люди - разные, поэтому для одних экономических агентов состояния и действия других агентов важны, для других - нет, третьи имеют переменные "коэффициенты значимости" для действий или состояний других людей, и т. п. Соответственно, тех, у кого такие коэффициенты для переменных, отражающих состояние (например, уровень благосостояния) других людей, велики, называют альтруистами; тех, у кого такие коэффициенты равны нулю - эгоистами. Прочие агенты, обладающие неустойчивыми коэффициентами значимости, составляют большинство граждан, которые могут в зависимости от обстоятельств совершать и эгоистические, и альтруистические поступки.

Подобная трактовка функции полезности как функции, определенной не только на множестве товаров, но и на множестве состояний других индивидов, не нова. Впервые, вероятно, она была предложена Г. Марголисом в книге "Эгоизм, альтруизм и рациональность: теория социального выбора" [Margolis, 1982] и развита в целом ряде исследований, посвященных изучению предпочтений, относящихся к другим индивидам (*other-regarding preferences*) [Fehr, Schmidt, 1999; Bolton, Ockenfels, 2000; Lopomo, Ok, 2001; Charness, Rabin, 2002], а также в исследованиях самого Марголиса [Margolis, 2007].

Понимание функции полезности экономических агентов как функции, отражающей предпочтения относительно состояний других людей, во-первых, не противоречит фактическому поведению индивидов, наблюдаемому на, так сказать, бытовом уровне и фиксируемому в специально поставленных экспериментах (см., например, [Camerer, 2003; Sobel, 2001; Zizzo, 2003]), а во-вторых, - позволяет "развести" искусственно соединенные в представлениях ряда экономистов (и не только экономистов)

¹ Именно предпосылка *ограниченной рациональности* означает отход современной экономической теории от неоклассики. Поэтому не прав Гуриев, относя Р. Коуза к последователям неоклассической экономической теории, утверждая: "В неоклассической экономике возник и целый ряд менее общих, но близких по духу утверждений. Например, теорема Коуза говорит о том, что если транзакционных издержек нет, а права собственности четко определены, то свободный и добровольный обмен между экономическими агентами приводит к эффективному равновесию даже и при наличии экстерналий; при этом полученное равновесие не зависит от исходного распределения прав собственности" [Гуриев, 2008, с. 136]. Коуз, введший в 1937 г. в научный оборот представления о существовании транзакционных издержек, был одним из первых экономистов, чьи исследования привели к отказу от предпосылки "полной" рациональности экономических агентов. Другое дело, что "мейнстрим" экономической теории впитал в себя принцип ограниченной рациональности; но мейнстрим и неоклассика - *разные* явления в экономической науке.

рациональность и эгоизм. Точнее говоря, *формально* эгоизм сохраняется - ведь забота о других повышает уровень полезности заботящегося (если для него состояние других имеет высокий положительный вес), - но такой "эгоизм" не равнозначен своекорыстию в бытовом смысле, и для его объяснения нет нужды прибегать к искусственным объяснениям типа бесконечной серии игр.

Важно подчеркнуть, что "расширенная" трактовка состава аргументов функции полезности вполне поддается верификации. Например, путем проведения опросов или экспериментов, направленных на выяснение готовности индивидов платить за переход в то или иное состояние, характеризующееся не только объемами приобретаемых товаров, но и состояниями (уровнями благосостояния) других индивидов.

Методологический индивидуализм: реальное и мнимое содержание

Следующий момент, подлежащий обсуждению в связи с понятием экономического подхода, - принцип *методологического индивидуализма*. Он, хотя непосредственно отсутствует в "триаде экономического подхода" Беккера, в действительности представляет собой краеугольный камень в бастионе возражений против "экономического империализма", который выстраивают многие представители социальных наук (прежде всего, социологии [Сапир, 2001]).

Как свидетельствует Л. Уден, термин "*methodische Individualismus*" был впервые введен студентом М. Вебера Й. Шумпетером в его работе 1908 г. "Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie" ("Сущность и основное содержание теоретической национальной экономики") [Udehn, 2001, p. 214]. Первое использование англоязычного термина "*methodological individualism*" опять-таки принадлежит Шумпетеру [Schumpeter, 1909]. Тем не менее теоретическая разработка этого принципа составляет заслугу Вебера [Weber, 1968], и Шумпетер, вводя и используя этот термин, ссылается именно на воззрения Вебера.

Суть принципа методологического индивидуализма раскрывается Вебером следующим образом: обсуждая социальные феномены, мы часто говорим о различных "социальных общностях, таких как государства, ассоциации, корпорации и фонды, как если бы они были индивидуальными личностями", утверждая, что они строят планы, осуществляют действия, страдают от потерь и т. п. С точки зрения принципа методологического индивидуализма все подобные выражения - не более чем метафоры, и "в социологических исследованиях все такого рода общности должны трактоваться как результаты и способы организации частных действий индивидуальных личностей, поскольку только последние могут трактоваться как агенты в плане субъективно понимаемого действия" [Weber, 1968, p. 13].

Принцип методологического индивидуализма, подобно принципу рациональности, рассмотренному выше, является объектом многих произвольных трактовок и интерпретаций. Из-за их разнообразия, отнюдь не претендуя на полноту обзора, остановлюсь только на наиболее характерных направлениях его критики.

Редукционизм. В области исследования социально-экономических явлений редукционизмом принято обозначать такой подход, в рамках которого "все социальные феномены более высокого уровня сводимы к феноменам более низкого уровня, и объяснение микрофеноменов адекватно объяснению макрофеноменов" [Kjosavik, 2003, p. 207]. Массовое негативное отношение к редукционизму среди ученых самых разных специальностей обусловлено тем очевидным фактом, что в окружающем нас мире существуют *системы* - совокупности элементов, связанные теми или иными взаимодействиями так, что у этих совокупностей возникают свойства, отсутствующие у элементов, составляющих систему, или эмерджентные свойства. Как легко видеть, в рамках редукционистского подхода объяснение такого рода свойств становится невозможным, поэтому его сознательное и последовательное проведение в исследованиях изначально обедняет исследование, делает его не адекватным изучаемым феноменам.

Однако является ли принцип методологического индивидуализма по своей природе редукционистским, или же эта характеристика произвольно приписана ему его критиками? Иначе говоря, утверждает ли он, что индивид, - как единственное действующее лицо в обществе, как "конечная инстанция" в объяснении любых социальных явлений - вообще никак не отражает и не учитывает в своих действиях окружающий его мир? Для ответа на этот вопрос достаточно обратиться к тем формулировкам (и пониманию) этого принципа, которые дают его последовательные сторонники.

Вот что пишет, например, Л. фон Мизес: "Прежде всего, мы должны осознать, что все действия производятся индивидами. Коллективное всегда проявляется через одного или нескольких индивидов, чьи действия относятся к коллективному как ко вторичному источнику. Характер действия определяется смыслом, который придают ему действующие индивиды и все те, кого затрагивают их действия" [Мизес, 2005, с. 43]. По определению Д. Бьюкенена, методологический индивидуализм - это такой подход к анализу, при котором "люди рассматриваются... как единственные субъекты, принимающие окончательные решения по поводу как коллективных, так и индивидуальных действий" [Бьюкенен, 1997, с. 39].

Достаточно ясно формулирует ту же позицию и К. Поппер: "Институты не действуют; действуют только отдельные личности в институтах или через институты. Общая ситуационная логика этих действий будет теорией квазидействий институтов" [Поппер, 2000, с. 312 - 313]. С точки зрения Р. Будона, "принципы, разработанные школой немецкой классической социологии (Вебер, Зиммель), в целом обозначаются определением "методологический индивидуализм"... Они не исключают использования и не несут в себе никакой отдельной "микросоциологической модели"... В соответствии с этими принципами цель заключается в объяснении поведения субъекта в его собственной ситуации, в объяснении его действий или, говоря точнее, адаптивной ценности последних. С другой стороны, данные принципы ни в коей мере не предполагают атомизации, поскольку они никоим образом не исключают анализа таких феноменов, как влияние и авторитет, а также, поскольку они требуют объяснять поведение актора лишь в конкретной ситуации, которая частично определяется макросоциологическими переменными" [Будон, 1998, с. 71].

Примеры подобных высказываний сторонников методологического индивидуализма, *прямо отрицающих* редукционистские намерения его последователей, можно множить, однако и из приведенных положений совершенно ясно, что ни о каком пренебрежении эмерджентными свойствами в нем нет и речи. Ведь "пафос" этого принципа совсем в ином, - в стремлении исключить из научного рассуждения такие надьиндивидуальные феномены, как "коллектив", "класс", "организация", "общество" или "регион", не в качестве эмпирически фиксируемых объектов, а в виде самостоятельных акторов, действующих в том же смысле, в каком действуют конкретные индивиды. При этом, подчеркну еще раз, *существование* объектов, обозначаемых приведенными выше именами (взятыми в кавычки), *вовсе не подвергается сомнению*: они *не только* реально существуют, но и *вливают* на поведение индивидов, однако ни о каком самостоятельном, не зависимом от индивидов, *действии* этих объектов говорить, разумеется, нельзя: "все действия производятся индивидами" (Л. фон Мизес).

Такое подчеркивание необходимо, поскольку иногда принцип методологического индивидуализма "обвиняют" в том, что он не позволяет даже рассматривать и анализировать упомянутые надьиндивидуальные феномены: "Важный принцип неоллиберальной концепции глобализации - методологический индивидуализм (порождение Реформации и буржуазной революции). Это - представление человечества как конгломерата индивидов (атомов человечества), "человеческой пыли". Оно выражается в полном исключении из рассмотрения такого важного в реальности понятия, как народ - вообще этнических коллективных общностей как субъектов права" [Кара-Мурза].

Оставляя в стороне чисто политическую окраску приведенного высказывания ("человеческая пыль" как аллюзия "лагерной пыли"), нельзя не согласиться с автором в одном: методологический индивидуализм в данном контексте действительно *не позво-*

ляет трактовать народ как субъект действия. Это означает, что он предполагает замену простой фиксации абстрактного "субъекта права" эмпирическим исследованием тех социальных механизмов - как реально существующих, так и теоретически возможных, - которые интегрируют отдельные воли отдельных людей. В конституциях многих стран записано, что народ является единственным источником власти и права. Однако в одних странах существуют механизмы, позволяющие учитывать суждения граждан при принятии масштабных решений, а в других они отсутствуют, и правитель, ссылаясь на "волю народа" (хотя никто ее не исследовал и не выявлял), способен проводить в жизнь любое решение, в том числе и направленное против народа. Ведь если "не разлагаемый на мыслящие атомы" народ *всегда, автоматически* субъект, независимо от организации взаимодействий "атомов", то и как-то организовывать выявление суждений и учет мнений граждан нет никакой необходимости.

Эгоизм. Данное направление критики основано, как представляется, на неосознанном (или сознательном?) отождествлении слова "индивидуализм" в составе сложного термина "методологический индивидуализм" со вполне самостоятельным термином "индивидуализм". Вот что пишет в этой связи один из современных российских исследователей: "...методологический индивидуализм противоречит сути социальной рыночной экономики. Как уже отмечалось, абсолютизация эгоцентрических способов максимизации индивидуальной полезности соответствовала мелкотоварному и раннекапиталистическому производству, когда отдельный индивид производил блага и сам их реализовывал. Обособленный товаропроизводитель действовал индивидуально и автономно. Он не был вовлечен в сообщество крупных производителей, не был опутан сетью инфраструктурных связей и не зависел от политики правительства. Процессы глобализации не оказывали на него никакого влияния. В современных условиях парадигма методологического индивидуализма устарела, хотя необходимость максимизации индивидуальной полезности сохранилась. Но она наполнилась новыми способами реализации" [Хубиев, 2005].

Как бы отвечая на эти утверждения (а в действительности, - превосходя и их, и многие другие), Бьюкенен писал: "Термин "методологический индивидуализм" не следует смешивать с "индивидуализмом" как нормой организации общества. Анализ с позиций "методологического индивидуализма" представляет собой попытку свести все проблемы политической организации к проблеме выбора индивида между различными альтернативами. Его "логика выбора" становится предметом анализа, и нет необходимости рассматривать конечные цели индивида или критерии, которыми он руководствуется. Напротив, "индивидуализм" как норма организации предполагает явное принятие определенных ценностных критериев. Наша работа "индивидуалистична" только в первом, методологическом значении этого термина. Мы надеемся, что нам удалось сделать это достаточно *wertfrei*² во втором, нормативном его значении" [Бьюкенен, 1997, с. 35].

Методологический индивидуализм и методологический холизм (коллективизм). Дж. Уоткинс, обсуждая методологические вопросы объяснения в исторической науке, противопоставил методологическому индивидуализму альтернативный способ объяснения социальных феноменов, - методологический холизм, объясняющий поведение индивидов характером социальной системы, элементами которой они являются, и считающий динамику социальной системы независимой от поведения индивидов [Watkins, 1952].

Строго говоря, исследователей, в точности следующих такой доктрине, практически нет, однако она существует и реализуется в форме нескольких методологических подходов, таких как функционализм, многие разновидности социобиологии, эволюционно-культурное объяснение и др. Апеллируя к очевидным на первый взгляд положениям, заключающимся в том, что целое во многом определяет поведение и свойства

² *Wertfrei* (нем.) - нейтральный, свободный от оценок.

частей (см. выше относительно системности и эмерджентных свойств), последователи методологического холизма неизбежно сталкиваются с проблемой объяснения особенностей этого целого. Поскольку действия индивидов здесь существенно не свободны, канализированы структурными параметрами целого, объяснения индивидуальных действий становятся достаточно элементарными, однако объяснение изменений структуры приобретает детерминистский характер. Кроме того, неизбежными становятся поиски того "естественного состояния" (и его характерных черт), которое обусловило именно то направление эволюции, которое можно наблюдать на эмпирических данных. А поскольку объясняющие построения включают в себя конструкторы (зачастую высокого уровня абстракции), их эмпирическая проверка оказывается крайне затруднительной³.

Тем самым, на фоне убедительности *риторики* холистов различных оттенков, успешного построения ими интеллектуально привлекательных теоретических построений, *проверка* последних *фактами* такой убедительностью уже не обладает. Ведь одним *плохо* верифицируемым структурным характеристикам всегда можно противопоставить другие, столь же неудовлетворительно верифицируемые, и объяснить наблюдаемые действия совсем другими причинами.

Причины успешности экономического империализма

По мнению Гуриева, ""колонируя" другие общественные науки, экономисты стараются распространять принятый в естественных науках подход: формулировка предпосылок, формальное получение тестируемых гипотез, проверка гипотез при помощи эмпирических данных... Именно "экономический империализм" и приносит в общественные науки методологию верификации и фальсификации теорий. Поэтому он - это необходимое условие развития других общественных наук" [Гуриев, 2008, с. 140 - 141].

В действительности гипотетико-дедуктивный метод, очерченный в приведенной цитате, использовался в целом ряде наук об обществе (прежде всего, в социологии) задолго до возникновения феномена экономического империализма. Он широко применялся в сравнительном языкознании (см., например, [Гринберг, 1963]), фольклористике [Пропп, 1928] и т. п. Поэтому вряд ли можно рассматривать экономический империализм как способ *введения* гипотетико-дедуктивного метода в общественные науки.

С моей точки зрения, одна из основных причин широкого распространения экономического империализма в сфере социальных наук заключается в том, что он демонстрирует продуктивность принципа методологического индивидуализма. Другими словами, он "преодолеывает" проблему отсутствия "теорий среднего уровня", поскольку обращается не к поиску макроструктурных (и чаще всего ненаблюдаемых) черт социальных общностей, которые должны объяснить наблюдаемые факты, а к факторам, влияющим на *стимулы* индивидов. Конечно, среди таких факторов вполне могут быть и упомянутые макроструктурные характеристики (в том случае, если ограниченно рациональный индивид воспринимает их, интерпретирует и учитывает при принятии решений). Если же такой учет не происходит, но сами факторы объективно воздействуют на индивидов, то принимаемые решения не приведут к ожидавшимся последствиям и будут впоследствии изменены, что и докажет объективность их существования и влияния на человеческие действия.

Как уже отмечалось, принцип методологического индивидуализма был разработан в рамках социологии. Однако дальнейшее развитие этой науки долгое время шло так, что сферой бытования этого принципа стала экономическая теория (во всяком случае, ее основное течение, мейнстрим). Становление экономического империализма

³ Характерна в этой связи непреходящая мода на поиски теорий "среднего уровня" в социологии, которые связали бы высоко абстрактные функционалистские теории с эмпирическими данными.

как направления развития самой экономической теории означает тем самым своеобразное "возвращение блудного сына" в широкую область наук об обществе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Беккер Г.* Экономический анализ и человеческое поведение // Тезис. 1993. Т. 1. Вып. 1.
Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М., 1998.
Бьюкенен Д. Соч. М., 1997.
Гринберг Дж. Квантитативный подход к морфологической типологии языков // Новое в лингвистике. Вып. 3. М., 1963.
Гуриев С. М. Три источника - три составные части экономического империализма // Общественные науки и современность. 2008. N 3.
Капелюшников Р. И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. N 11.
Кара-Мурза С. Г. Россия в "глобализирующемся" мире (http://www.situation.ru/app/rs/books/articles/osip_glob.htm).
Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. Челябинск, 2005.
Поппер К. Р. Логика социальных наук // Эволюционная эпистемология и логика социальных наук. Карл Поппер и его критики. М., 2000.
Пропт В. Я. Морфология сказки // Вопросы поэтики. Л., 1928.
Рубинштейн А. Общественные интересы и теория публичных благ // Вопросы экономики. 2007. N 10.
Саймон Г. Науки об искусственном. М., 1972.
Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем. М., 2001.
Хубиев К. А. О количестве и качестве роли государства в трансформационной экономике (<http://www.alternativy.ru/old/articles/2005/04/khubiev.html>).
Becker G. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago, 1976.
Bolton G. E., Ockenfels A. ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition // American Economic Review. 2000. Vol. 90. N 1. March.
Camerer C. F. Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction. Princeton, 2003.
Chamess G., Rabin M. Understanding Social Preferences with Simple Tests // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117. August.
Fehr E., Schmidt M. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation // Quarterly Journal of Economics. 1999. August.
Kjosavik D. J. Methodological Individualism and Rational Choice in Neoclassical Economics: A Review of Institutional Critique // Forum for Development Studies. 2003. N 2.
Lopomo G., Ok E. Bargaining, Interdependence, and the Rationality of Fair Division // Rand Journal of Economics. 2001. Vol. 32. N 2. Summer.
Margolis H. Cognition and Extended Rational Choice. London, 2007.
Margolis H. Selfishness, Altruism, and Rationality: A Theory of Social Choice. Cambridge, 1982.
Rasmussen E. Of Sex and Drugs and Rock'n'Roll: Law and Economics and Social Regulation // Harvard Journal of Law and Public Policy. 1997. Vol. 21. Fall.
Schumeter J. On the Concept of Social Value // Quarterly Journal of Economics. 1909. Vol. 23.
Simon H. The Sciences of the Artificial. Cambridge (Mass.), 1969.
Sobel J. Interdependent Preferences and Reciprocity. San Diego, 2001.
Udehn L. Methodological Individualism. London, 2001.
Watkins J. W. N. Ideal Types and Historical Explanation // The British Journal for the Philosophy of Science. 1952. Vol. 3.
Weber M. Economy and Society. Berkeley, 1968.
Zizzo D. J. Empirical Evidence on Interdependent Preferences: Nature or Nurture? // Cambridge Journal of Economics. 2003. Vol. 27. N 6.