

УДК 330.16; 330.88

ISSN 1812-5220  
© Проблемы анализа риска, 2017

# Восприятие риска в рамках семейно-бытовых и общественно-профессиональных ролей: сходство и различия

**В. В. Каргинова,**  
Институт экономики  
Карельского научного центра  
Российской академии наук,  
г. Петрозаводск

## Аннотация

Наличие риска существенно влияет на действия экономических акторов. При этом склонность к риску часто оценивается лишь на основе семейно-бытового поведения. В рамках данной работы предпринята попытка проанализировать особенности восприятия риска при личном интересе и закреплённом должностью применительно к современной российской практике. Предложен подход к количественной оценке асимметрии восприятия риска и проведено исследование зависимости неприятия риска от индивидуальных характеристик актора. Показаны возможность и ограничения при переносе выводов о семейно-бытовом поведении акторов на общественно-профессиональное. Сделанные выводы необходимо учитывать при формировании институционального пространства региональных экономических систем.

**Ключевые слова:** неприятие риска, оценка асимметрии, выигрыш, компенсация потерь, издержки, вероятность, факторы восприятия риска.

## Содержание

Введение

1. Теоретические подходы к понятию риска и его влиянию на поведение индивидов
2. Методология проведенного исследования
3. Результаты, полученные в ходе исследования
4. Анализ полученных результатов

Заключение

Литература

## Введение

Любая экономическая деятельность неразрывно связана с риском. Так, склонность к риску — одно из необходимых личностных качеств при создании и становлении бизнеса [1]. При этом для нахождения и построения механизмов, обуславливающих совершение общественно желательных действий, необходимо понимание особенностей восприятия риска экономическими акторами.

Целью данной работы является сопоставление идентификации и оценок риска при выполнении семейно-бытовых и общественно-профессиональных ролей.

Для выполнения данной цели были проведены анализ имеющейся теоретической базы и собственное социологическое исследование.

## 1. Теоретические подходы к понятию риска и его влиянию на поведение индивидов

Под риском понимают «двумерную величину, характеризующую вероятность и объем потерь, вызванных неопределенностью, сопутствующей деятельностью» [2, с. 8].

Риск присущ принятию любого решения, а также отказу от него [3, с. 9—40]. С точки зрения Ульриха Бека, в современных условиях риски не ограничены ни в пространстве, ни во времени. В отличие от индустриального общества, характеризующегося производством и распределением благ, в постиндустриальном — обществе риска — происходят производство и распределение опасностей и рисков, к которым ведут блага [4].

В качестве причин существования риска называют:

- множественность условий и факторов, определяющих результат принятого решения (Михаил Григорьевич Лапуста, Любовь Григорьевна Шаршуква [5]);
- процессы глобализации, обуславливающие взаимосвязь и взаимозависимость различных экономических акторов друг от друга. При этом акторы обладают большим объемом знаний о рисках, но недостаточной экспертной оценкой (Энтони Гидденс [6, с. 109—143]).

Одна из первых классификаций рисков была предложена Джоном Мейнардом Кейнсом, который выделял предпринимательский риск, риск «заимодавца» и риск изменения ценности денежной единицы [7].

В настоящее время для систематизации рисков используется достаточно широкая вариативность признаков (табл. 1).

Расхождение оценочных величин инвестиционных рисков приводит к дивергенции пространственного развития регионов страны [10—11].

Как верно отмечал Ханс фон Мангольдт, под риском следует понимать не любое неблагоприятное событие, а лишь то, чья вероятность неизвестна. Так, если известна доля бутылок шампанского, которая лопается в ходе производственного процесса, данный фактор нельзя назвать риском или неопределенностью вне зависимости от того, на сколько увеличиваются издержки производства [12].

Фрэнк Хейнеман Найт одним из первых показал различие между понятиями «риск и неопределенность». С его точки зрения, под риском следует понимать количественную меру неопределенности. В отличие от неопределенности, от риска можно застраховаться [13].

Как отмечали, в частности, Джон Стюарт Милль [14—15] и Иоганн фон Тюнен [16], прибыль вклю-

Существующие классификации рисков

Таблица 1

Признак классификации	Классификация
Время возникновения	Ретроспективные, текущие и перспективные
Факторы возникновения	Политические, экономические, социальные и духовные
Место возникновения	Внешние и внутренние
Сфера возникновения (характер деятельности)	Производственные, коммерческие, финансовые, страхования, инвестиционные, транспортные и т. д.
Уровень возникновения	Макро-, мезо- и микроуровня
Этапы возникновения	Проектные, плановые и фактические
Вид возможных потерь	Материальные, финансовые, времени, социально-психологические и т. д.
Размер возможных потерь	Допустимые, критические и катастрофические
Масштаб последствий	Глобальные, региональные, местные и локальные

Источник: составлено автором на основании: [8, 9].

чает в себя плату за риск. Таким образом, экономический агент, согласившийся на больший уровень риска, может получить и большую прибыль. Однако, как показали Альфред Маршалл [17] и Артур Пигу [18], для экономического агента важна не только абсолютная величина возможной прибыли, но и вероятность ее получения. В связи с этим был сделан вывод о целесообразности действий, предполагающих гарантированную прибыль, по сравнению с теми, в результате которых можно получить большую прибыль, но с меньшей вероятностью.

На практике, безусловно, выбор между гарантированной меньшей и вероятностной, но большей величиной будет зависеть от абсолютного различия величин двух альтернативных вариантов прибыли, а также от вероятности получения большей из них. В частности, как отмечал Джон Мейнард Кейнс, экономические агенты склонны брать на себя большие риски, если ожидают большую прибыль [7]. При этом, с точки зрения Фрэнка Хейнемана Найта, уровни риска и доходности взаимосвязаны между собой [13].

*Индекс избегания  
неопределенности, по странам*

Таблица 2

Государство	Индекс избегания неопределенности
Бразилия	76
Великобритания	35
Германия	65
Индия	40
Италия	75
Канада	48
Китай	30
Российская Федерация	95
США	46
Франция	86
ЮАР	49
Япония	96

Источник: составлено автором по данным The hofstede centre [20].

Склонность к риску и толерантность к неопределенности зависят и от личностных характеристик акторов, в частности, их национального менталитета [19]. Так, например, Герт Хофстеде ввел такой показатель, как индекс избегания неопределенности, и установил его шкалу от 1 до 120 (табл. 2). Более высокое значение индекса свидетельствует о большем стремлении контролировать происходящие изменения.

Даниэл Канеман и Амос Тверски пришли к выводу, что выбор экономических акторов в условиях риска определяется рядом психологических различий в субъективной оценке получаемой и теряемой единицы блага [21]. Несмотря на большое число проведенных исследований и широкий охват секторов экономики, возникает необходимость:

- проверки наличия асимметрии восприятия риска в современной российской практике и количественной оценки асимметрии восприятия и степени неприятия риска;
- определения сходства и различия в восприятии риска в рамках семейно-бытовых ролей и общественно-профессиональных;
- определения возможности переноса выводов о поведении экономических акторов, сделанных в рамках семейно-бытовых реалий, на общественно-профессиональные.

## 2. Методология проведенного исследования

Для достижения обозначенных выше целей автором в 2016 г. было проведено специальное социологическое исследование. В качестве его метода было выбрано анкетирование, предполагающее выборочное направление анкет. Было направлено 474 электронных письма на личные адреса граждан, проживающих в Республике Карелия, и 948 электронных писем на рабочие адреса сотрудников различных юридических лиц, осуществляющих свою деятельность на территории республики (учитываются только письма, в отношении которых пришло подтверждение об их доставке). Каждому из адресатов предлагалось заполнить анкету, созданную в сети Интернет с помощью Google Формы. В письмах, направленных на личные адреса граждан, и в письмах, посланных на их рабочие адреса, были приведены ссылки на разные формы анкет. Можно сказать,

что вопросы в данных анкетах были идентичными, однако в той, что была направлена на личные адреса, предлагалось сделать выбор в рамках семейных и бытовых реалий, а в направленной на рабочие

адреса — выбор в рамках осуществляемой профессиональной деятельности.

Так, анкета, направленная на электронные адреса юридических лиц, выглядела следующим образом:

**Социологическое исследование «Принятие решений в условиях неопределенности»**

Пол:

- мужской
- женский

Возраст: \_\_\_\_

Основной род деятельности:

- специалист
- руководитель среднего звена
- руководитель высшего звена

В Вашей организации работает:

- до 15 работников
- от 16 до 100 работников
- от 101 до 250 работников
- свыше 250 работников

1. Ваша организация своевременно оплачивает потребляемую электроэнергию, и энергосбытовая компания предлагает на выбор два варианта денежного поощрения. Что Вы выберете:

- денежную сумму, равную трехдневному потреблению электроэнергии
- участие в розыгрыше на получение суммы, эквивалентной месячному потреблению, вероятность выигрыша — 10%

2. Похожая ситуация: Ваша организация своевременно оплачивает потребляемую электроэнергию, и энергосбытовая компания предлагает на выбор участие в одном из двух розыгрышей. Что Вы выберете:

- участие в розыгрыше на возвращение стоимости трех дней потребления электроэнергии, вероятность выигрыша — 90%
- участие в розыгрыше на возвращение месячного потребления электроэнергии, вероятность выигрыша — 10%

3. Еще один вариант этой ситуации: с января по ноябрь Ваша организация своевременно оплачивала потребляемую электроэнергию. Известно, что если в декабре Ваша организация заплатит в срок, она сможет принять участие в розыгрыше. Однако чтобы заплатить в срок, Вашей организации необходимо взять кредит. Что Вы выберете:

- взять кредит, своевременно заплатить за электроэнергию и принять участие в розыгрыше. С учетом срока, когда Ваша организация сможет погасить кредит, его стоимость составит 10% от возможного выигрыша. Вероятность выигрыша — 40%
- не брать кредит, оплатить электроэнергию позже и не иметь возможности принять участие в розыгрыше. Пени за просрочку в рамках проводимой акции в декабре не начисляются

4. Вашей организации был нанесен имущественный ущерб (например, сантехники провели замену труб, после чего одна из них лопнула и произошло затопление помещения). Фирма, с которой был заключен договор, готова компенсировать Вам лишь часть стоимости ущерба, но Вы можете обратиться в суд и попытаться взыскать полную стоимость. Однако адвокат, с которым Вы консультировались, предупреждает о существовании вероятности проиграть дело в суде. Причем если Вы обратитесь в суд, Ваш контрагент откажется платить что-либо добровольно. Что Вы выберете:

- получить 10% от стоимости ущерба и не обращаться в суд
- обратиться в суд и с вероятностью 90% получить полную стоимость ущерба, с вероятностью 10% проиграть дело и не получить ничего

5. Похожая ситуация: контрагент Вашей организации нанес Вам имущественный ущерб, Вы обратились в суд, однако контрагент обещает Вам заплатить 10% от суммы ущерба и просит отозвать исковое заявление. Отзыв необходимо сделать сегодня, а деньги у контрагента будут только завтра. Второй раз обратиться в суд Вы уже не сможете. Что Вы выберете:

- отзыв искового заявления и получение 10% от суммы ущерба на следующий день. Вероятность, что контрагент Вас не обманет, Вы оцениваете как 90%
- рассмотрение дела в суде и в случае выигрыша получение полной стоимости ущерба, в случае проигрыша — получение ничего. Вероятность, что Вы выиграете дело, составляет 10%

6. И еще один вариант подобной ситуации: контрагент Вашей организации нанес Вам имущественный ущерб, однако он не считает себя виновным и не собирается ничего добровольно компенсировать. Вы знаете, что, представляя свои интересы самостоятельно, Вы не сможете выиграть дело в суде. Что Вы выберете:

- обратиться к адвокату, оплата услуг которого составляет 10% от суммы иска и который оценивает вероятность выиграть дело в 40%
- не обращаться в суд и не взыскивать причиненный ущерб

В анкете, направленной на личные адреса граждан, вопрос о размере организации-работодателя отсутствовал, был предложен более широкий перечень вариантов основного рода деятельности, а вместо формулировки «Ваша организация» использовались формулировки «Вы», «Ваша семья» и т.д.

В качестве гипотезы исследования выступала гипотеза о наличии асимметрии в восприятии риска акторами: большей субъективной ценности потерь по сравнению с приобретениями, а также гипотеза о неприятии риска и о большем неприятии риска в рамках семейно-бытовых ролей по сравнению с общественно-профессиональными.

### 3. Результаты, полученные в ходе исследования

В ходе проведенного исследования было получено 124 ответа от респондентов (63 заполненные анкеты о восприятии риска в рамках семейно-бытовой роли и 61 анкета о восприятии риска в рамках общественно-профессиональной). Из них корректно заполненными были 60 анкет по изучению семейно-бытовых ролей и 60 анкет по общественно-профессиональным ролям. Именно данные анкеты анализировались в дальнейшем.

Результаты анкетирования приведены в табл. 3.

На основе ответов респондентов на 1-й и 4-й вопросы можно сделать вывод о том, что в современной российской практике в ситуации, предполагающей гарантированный и вероятностный исход, акторы при прочих равных условиях склонны выбирать гарантированный выигрыш, даже если его величина меньше вероятностного, и вероятностное избежание потерь при существовании гарантированного варианта компенсации их части. В данном случае можно оценить асимметрию восприятия риска в рамках семейно-бытовой роли в 70,0 процентного пункта, в рамках общественно-профес-

сиональной — в 78,4 процентного пункта. Асимметрия восприятия риска рассчитывалась как разница между двумя оценками неприятия риска. Отметим, что сама степень неприятия риска может меняться при абсолютном изменении величин выигрыша или потерь, а также при изменении их вероятностных характеристик.

В случае если оба исхода носят вероятностный характер (вопросы 2 и 5), актор склонен выбирать наиболее вероятностный из них даже при меньшей величине выигрыша и наибольшую величину компенсации потерь, хотя и при меньшей вероятности. Оценка асимметрии восприятия риска: в рамках семейно-бытовой роли — 0,0 процентного пункта, в рамках общественно-профессиональной — 50,0 процентного пункта.

При этом если вероятностные получения выигрыша или компенсации потерь сопровождаются гарантированной необходимостью понести определенные издержки, то можно говорить о большей готовности нести дополнительные издержки для потенциальной компенсации потерь, чем для получения выигрыша. В данном случае асимметрия восприятия риска: в рамках семейно-бытовой роли — 75,5 процентного пункта, в рамках общественно-профессиональной — 73,4 процентного пункта.

Таким образом, наименьшая асимметрия восприятия риска наблюдается в ситуациях, если все исходы определяются вероятностью. Причем именно в этом случае есть существенное расхождение асимметрии восприятия риска в рамках семейно-бытовой и общественно-профессиональной ролей.

Наибольшее неприятие риска (в данном исследовании в рамках предложенных величин и вероятностей — 98,3% в рамках семейно-бытовой роли и 93,3% в рамках общественно-профессиональной) наблюдается, когда необходимо понести определен-

**Результаты социологического исследования особенностей принятия решений в условиях неопределенности**

Таблица 3

	Семейно-бытовые роли	Общественно-профессиональные роли
Пол, %:		
мужской	41,7	45,8
женский	58,3	54,2
Средний возраст, лет	31,0	37,3
Основной род деятельности, %:		
учащийся	33,3	—
специалист	33,3	28,3
руководитель среднего звена	21,7	41,7
руководитель высшего звена	11,7	30,0
не учусь и не работаю	0,0	—
Размер организации, %:		
до 15 работников	—	31,7
от 16 до 100 работников	—	43,3
от 101 до 250 работников	—	15,0
свыше 250 работников	—	10,0
1. В ситуации, когда возможно получение гарантированного и вероятностного выигрыша, — выбор, %:		
гарантированного выигрыша	80,0	86,7
выигрыша, превышающего гарантированный в 10 раз, вероятность получения 10%	20,0	13,3
2. В ситуации, когда возможно получение вероятностного выигрыша, — выбор, %:		
выигрыша с вероятностью получения 90%	53,3	78,3
выигрыша, размер которого больше в 10 раз, вероятность получения 10%	46,7	21,7
3. В ситуации, в которой возможен как выигрыш, так и проигрыш, — выбор, %:		
издержек в размере 10% от потенциального выигрыша, вероятность выигрыша 40%	1,7	6,7
отказа от дополнительных издержек и попытки получения выигрыша	98,3	93,3
4. В ситуации, когда возможна гарантированная и вероятностная компенсация потерь, — выбор, %:		
гарантированной компенсации 10% потерь	10,0	8,3
полной суммы компенсации потерь с вероятностью 90%	90,0	91,7
5. В ситуации, когда существует вероятность компенсации потерь, — выбор, %:		
компенсации 10% потерь с вероятностью 90%	53,3	28,3
полной суммы компенсации потерь с вероятностью 10%	46,7	71,7
6. В ситуации, в которой возможен как выигрыш, так и проигрыш при компенсации потерь, — выбор, %:		
издержек в размере 10% от суммы потерь, вероятность их компенсации 40%	85,5	81,7
отказа от дополнительных издержек и попытки компенсации потерь	15,0	18,3

Источник: составлено автором на основании проведенного социологического исследования.

ные гарантированные издержки для вероятностного получения выигрыша. Наименьшее неприятие риска (в данном исследовании — 10,0% в рамках семейно-бытовой роли и 8,3% в рамках общественно-профессиональной) характерно для ситуаций, в которых возможно получение гарантированной или вероятностной суммы компенсации потерь.

#### 4. Анализ полученных результатов

Теснота и направление связи между двумя качественными признаками, каждый из которых принимает два значения, измеряется с помощью коэффициентов ассоциации (1) и контингенции (2). Коэффициент контингенции дает более осторожную оценку связи.

$$K_a = \frac{n_{11}n_{22} - n_{21}n_{12}}{n_{11}n_{22} + n_{21}n_{12}}, \quad (1)$$

$$K_k = \frac{n_{11}n_{22} - n_{21}n_{12}}{\sqrt{(n_{11} + n_{21})(n_{21} + n_{22})(n_{11} + n_{12})(n_{12} + n_{22})}}, \quad (2)$$

где  $n_{xy}$  — количество объектов, имеющих первый или второй признак  $x$  и соответственно первый или второй признак  $y$ .

Считается, что можно говорить о наличии связи, если модуль значения коэффициента ассоциации больше или равен 0,5, коэффициента контингенции — 0,3.

В случае если необходимо измерить тесноту и направление связи между качественными признаками, характеризующимися с помощью шкалы наименований и принимающими более чем два признака, используются коэффициенты взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова. Коэффициент взаимной сопряженности Пирсона рассчитывается по формуле:

$$k_{\Pi} = \sqrt{\frac{\varphi^2}{1 + \varphi^2}}, \quad (3)$$

где  $\varphi^2$  — показатель взаимной сопряженности, который, в свою очередь, вычисляется по следующей формуле:

$$\varphi^2 = \sum_{x=1}^{K_x} \frac{\sum_{y=1}^{K_y} \frac{n_{xy}^2}{n_y}}{n_x} - 1, \quad (4)$$

где  $K_x$  — число значений или групп признака  $x$ ;

$K_y$  — число значений или групп признака  $y$ ;

$n_x$  — общее количество объектов признака  $x$ ;

$n_y$  — общее количество объектов признака  $y$ ;

$n_{xy}$  — количество объектов, имеющих признаки  $x$  и  $y$ .

Коэффициент взаимной сопряженности Чупрова рассчитывается по формуле:

$$k_{\text{ч}} = \sqrt{\frac{\varphi^2}{\sqrt{(K_x - 1)(K_y - 1)}}}, \quad (5)$$

где  $\varphi^2$  — показатель взаимной сопряженности;

$K_x$  — число значений или групп первого признака;

$K_y$  — число значений или групп второго признака.

В соответствии со шкалой Чэддока, если коэффициент взаимной сопряженности:

- равен нулю — связь между признаками отсутствует;

- менее 0,3 — связь несущественная;

- от 0,3 до 0,5 — связь слабая;

- от 0,5 до 0,7 — связь умеренная;

- от 0,7 до 1 — связь сильная;

- равен единице — связь функциональная.

С помощью коэффициентов ассоциации и контингенции были определены теснота и направление связи между восприятием риска и полом, с помощью коэффициентов взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова — между восприятием риска и такими характеристиками респондентов, как основной род деятельности и, при изучении общественно-профессиональных ролей, размер организации.

Теснота связи между восприятием риска и возрастом респондентов определялась на основе точечно-бисериального коэффициента корреляции. Данный показатель используется, если одна из переменных имеет шкалу наименований дихотомического типа (два признака), а вторая — интервальную. В этом случае коэффициент корреляции вычисляется по следующей формуле:

$$k_{\text{ТБ}} = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_0}{S_x} \sqrt{\frac{n_1 \cdot n_0}{n \cdot (n - 1)}}, \quad (6)$$

где  $\bar{X}_1$  — среднее значение при втором значении второго признака ( $y$ );

$\bar{X}_0$  — среднее значение при первом значении второго признака;

$S_x$  — стандартное отклонение первого признака ( $x$ );

$n$  — общее количество объектов;

$n_1$  — общее количество объектов при втором значении второго признака;

$n_0$  — общее количество объектов при первом значении второго признака.

В отличие от прочих коэффициентов корреляции, для точечно-бисериального коэффициента имеет значение только величина по модулю.

На основании произведенных расчетов было определено, что присутствует несущественная связь между восприятием риска и такими характеристиками акторов, как пол, возраст, основной род деятельности и размер организации-работодателя. Более высокие коэффициенты корреляции и, соответственно, слабая связь характерны лишь для отдельных случаев. Так, в ситуации, когда возможна гарантированная и вероятностная компенсация потерь, меньшая склонность к риску (выбор гарантированной компенсации потерь) больше характерна для:

- женщин по сравнению с мужчинами;
- руководителей среднего звена по сравнению со специалистами и руководителями высшего звена (для учащихся характерна самая высокая склонность к риску);
- малых организаций по сравнению с более крупными.

При этом в более крупных организациях акторы более склонны нести издержки как для получения выигрыша, так и для компенсации потерь.

Далее на основании коэффициентов ассоциации и контингенции была произведена проверка наличия связи между восприятием риска в рамках семейно-бытовых и общественно-профессиональных ролей. Низкие значения коэффициентов корреляции также свидетельствуют об отсутствии связи. Исключением являются случаи, когда оба исхода определяются вероятностью: как в ситуации потенциального выигрыша, так и при возможности компенсации потерь коэффициент ассоциации превышает (равен) 0,5, коэффициент контингенции — 0,3, что свидетельствует о наличии связи. То есть в рамках семейно-бытовой роли для актора характерна одинаковая склонность к риску для получения выигрыша и компенсации потерь,

в рамках общественно-профессиональной — готовность рискнуть для компенсации потерь существенно превышает готовность к выигрышу. Выявленная зависимость должна быть проверена и изучена с помощью построения функций восприятия риска.

## Заключение

Таким образом, в рамках проведенного исследования было установлено, что:

1. В современной российской практике для всех экономических акторов, вне зависимости от пола, возраста, рода деятельности и типа организации, характерно неприятие риска, а именно выбор тех стратегий поведения, которые принесут гарантированный доход. Наибольшее неприятие риска наблюдается, когда требуется осуществить гарантированные издержки для вероятностного получения выигрыша, наименьшее — при выборе между гарантированной и вероятностной суммой компенсации потерь.

2. Также для всех экономических акторов характерна асимметрия восприятия риска, а именно большая субъективная ценность потерь, чем приобретений. То есть потеря единицы блага имеет для актора более сильную эмоциональную окраску, чем приобретение его аналогичного количества. При этом наименьшая асимметрия восприятия риска наблюдается в ситуациях, в которых все исходы определены вероятностью.

3. В большинстве случаев восприятие риска в рамках семейно-бытовой роли соответствует восприятию актора в рамках его общественно-профессиональной роли. Исключения составляют лишь ситуации, где все альтернативы выбора определяются вероятностью, что говорит о большем неприятии риска в рамках семейно-бытовой роли и меньшей асимметрии восприятия (для данного случая субъективная ценность потерь приближена к ценности приобретений). Таким образом, в рамках исследования гипотеза о большем неприятии риска в рамках семейно-бытовой роли по сравнению с общественно-профессиональной подтвердилась только частично.

На основании этого можно говорить об ограниченной возможности переноса выводов о поведении экономических акторов, сделанных в рамках

семейно-бытовых реалий, на общественно-профессиональные. Причем следует подчеркнуть, что речь идет исключительно о выводах, относящихся к восприятию риска. Прочие аспекты поведения индивидов могут отличаться более или менее существенно. Так, например, еще Гэри Беккер сформулировал так называемую теорему о дурном ребенке и показал, что индивиды более склонны к альтруизму при взаимодействии с родственниками, чем с прочими, чужими людьми [22].

Данные выводы необходимо учитывать при регулировании экономики для обеспечения устойчивого и расширенного воспроизводства систем.

## Литература

1. Лидеры среднего бизнеса: специальный проект // Эксперт. Северо-Запад. 2010. № 22. С. 39—45.
2. Романов В.С. Механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук: 08.00.05 — экономика, организация и управление народным хозяйством / В.С. Романов; науч. рук. А.В. Бутуханов. Ульяновск, 2002. 18 с.
3. Luhmann N. Soziologie des Risikos / N. Luhmann. — Berlin; New York: Walter de Gruyter, 1991. 236 s.
4. Beck U. Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne / U. Beck. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1986. 396 s.
5. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. М.: ИНФРА-М, 1998. 223 с.
6. Giddens A. Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age / A. Giddens. Cambridge: Polity Press, 1991. 264 p.
7. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money / J.M. Keynes. London: Macmillan, 1936. 403 p.
8. Батова И.Б. Классификация рисков и причины их возникновения / И.Б. Батова // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 1. С. 4.
9. Грядов С.И. Риск и выбор стратегии в предпринимательстве / С.И. Грядов. М.: Дело, 2003. 152 с.
10. Каргинова В.В. Оценка и учет риска недополучения дохода в регионах России / В.В. Каргинова // Моделирование и Анализ Безопасности и Риска в Сложных Системах: Труды Международной Научной Школы МА БР — 2016 (Санкт-Петербург, 25—28 октября 2016 г.). СПб.: ГУАП, 2016. С. 150—154.
11. Каргинова В.В. Методические подходы к комплексной оценке экономического потенциала региона и уровня его использования // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 8. С. 86—97.
12. Mangoldt H. von. Die Lehre vom Unternehmergewinn: Ein Beitrag zur Volkswirtschaftslehre / H. von Mangoldt. — Leipzig: B.G. Teubner, 1855. 174 s.
13. Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit / F.H. Knight. Boston: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co, 1921. 381 p.
14. Mill J.S. Principles of Political Economy with some of their applications to social philosophy. / J.S. Mill. London: John W. Parker, 1848. Vol. 1. 593 p.
15. Mill J.S. Principles of Political Economy with some of their applications to social philosophy. / J.S. Mill. London: John W. Parker, 1848. Vol. 2. 549 p.
16. Thünen J.H. von. Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluß, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben / J.H. von Thünen. Hamburg: Perthes, 1826. 290 s.
17. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. London: Macmillan, 1890. 754 p.
18. Pigou A.C. The Economics of Welfare / A.C. Pigou. London: Macmillan and co., ltd., 1920. 976 p.
19. Малясова М.М. Влияние национального менталитета на организационную культуру региона / М.М. Малясова // Регионология. 2013. № 1. С. 83—87.
20. The hofstede centre [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://geert-hofstede.com/>
21. Kahneman D. Thinking fast and slow / D. Kahneman. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011. 512 p.
22. Becker G.S. A treatise on the family / G.S. Becker. Cambridge: Harvard University Press, 1981. 288 pp.

## Сведения об авторе

**Каргинова Валентина Владимировна:** кандидат экономических наук, научный сотрудник Института экономики Карельского научного центра РАН

Количество публикаций: 36

Область научных интересов: экономическая теория, экономическая безопасность

*Контактная информация:*

Адрес: 185030, Республика Карелия, г. Петрозаводск, пр. А. Невского, д. 50

Тел.: +7 (8142) 57-07-27

E-mail: vkarginowa@yandex.ru