

## НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ПРАКТИКИ И ПОТЕНЦИАЛ СОЦИОЭКОНОМИКИ

Шабанова М. А., д. с. н., профессор Государственного университета – Высшей школы экономики

*Социоэкономика — относительно молодое междисциплинарное научное направление, находящееся в стадии становления и поиска концептуального ядра. В статье обосновываются базовые принципы и возможности такой версии социоэкономики, которая пытается органически увязать потенциал экономического подхода с подходами других социальных наук и содействовать на этой основе повышению эффективности управленческих решений на самых разных уровнях (макро-, мезо- и микро-). Показывается, что эта версия социоэкономики адекватно отвечает на новые вызовы практики и направлена на решение широкого класса задач, актуальных как для стабильных высоко-развитых социально-экономических систем, так и для трансформирующихся экономик и обществ.*

Социоэкономика — относительно молодое междисциплинарное научное направление, находящееся в стадии становления и поиска концептуального ядра; она апробирует *разные версии* своего развития: от сдержанного отношения к возможностям экономического подхода до придания ему главенствующей роли. Цель данной статьи — обосновать базовые принципы и возможности такой версии социоэкономики, которая, отвечая на новые вызовы *практики*, направлена на решение широкого класса задач, актуальных как для *стабильных высокоразвитых* социально-экономических систем, так и для *трансформирующихся* экономик и обществ. Она пытается органически увязать потенциал экономического подхода с подходами других социальных наук и содействовать на этой основе повышению эффективности управленческих решений на самых разных уровнях (макро-, мезо- и микро-). Но прежде покажем, зачем вообще нужна социоэкономика. Почему без нее все труднее сохранять конкурентоспособность в современном мире хозяйственным системам самых разных уровней и типов, будь то фирмы, территории, сектора/сферы или экономики целых стран. Под влиянием каких *практических* вызовов она появилась и развивается.

### НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ПРАКТИКИ, ИЛИ ЗАЧЕМ НУЖНА СОЦИОЭКОНОМИКА

Прежде чем дать развернутое определение социоэкономики (к которому нас подведет разговор о главных практических вызовах), обратимся к самому поверхностному ее пониманию, которое следует из этимологии слова:

*социо + экономика*. Легко догадаться, что речь идет о связях между экономической и социумом, точнее между экономическими и социальными аспектами функционирования и развития разного рода систем или процессов (будь то фирма, территория, отрасль, сектор экономики или национальная хозяйственная система/общество в целом), а также об обязательном (хотя и не исключительном) осмыслении этих связей на основе *экономического* подхода. Почему это важно?

В наше время человеческий фактор (потенциал, ресурс) становится главным источником *экономического* роста и развития, решающим условием повышения конкурентоспособности отдельных фирм и целых государств. Не с машинами и не с полезными ископаемыми (будто то нефть, газ или даже вода), а с *людьми* — их знаниями и умениями, инициативностью и инновационностью, отношением к труду и к своему здоровью и пр. все чаще связываются шансы экономического преуспевания и модернизации. Все чаще осознается и то, что собственно экономическое развитие — не самоцель, в конечном счете оно должно подчиняться решению *социальных* проблем, раскрытию, сохранению и развитию человеческого потенциала. Все это актуализирует осмысление *двусторонней* связи между экономическими и социальными аспектами воспроизводства хозяйственных систем самых разных уровней и типов, будь то фирмы (предприятия) или домохозяйства, отдельные территории (города, села, регионы), сектора/сферы (высокотехнологичный комплекс, аграрный сектор, здравоохранение, образование, наука и др.) или национальная хозяйственная система в целом. Мировой опыт свидетельствует о том, что правильный и своевременный учет этих взаимосвязей при принятии управленческих решений становится важным преимуществом, а их недоучет, напротив, приводит к весьма ощутимым и порой трудно поправимым потерям. Особую актуальность этот вызов обретает в условиях постоянного усложнения хозяйственной жизни, ускорения темпов изменений, давая о себе знать не только в *стабильно* функционирующих и высокоразвитых экономиках и обществах, но, возможно даже в большей степени, в *трансформирующихся* социально-экономических системах.

**Макроуровень.** Возьмем для примера современную Россию. В ответ на вызовы нового времени ее долгосрочным приоритетом объявлены *инвестиции в человека* [Медведев, 2008. С. 6]. Реформирование таких отраслей, как образование или здравоохранение, рассматривается и как важный фактор развития человеческой личности, и как мощный генератор *экономического* роста [Жуков, 2006. С. 36; Российская экономика в 2005 году, 2006. С. 37]. В реализуемые ныне национальные проекты заложен *инвестиционный* принцип: в отличие от разного рода социальных программ они призваны не только «оказать помощь в конкретных случаях», но и «запустить новые процессы, призванные модернизировать соответствующие отрасли», превратить социальную сферу в «трамплин для модернизации» [Медведев, 2008. С. 10]. Иными словами, предполагается, что средства, вложенные в самые проблемные отрасли *социальной* сферы (образование, здравоохранение, жилье), которые традиционно финансировались по остаточному принципу, так скажутся на улучшении качества человеческого потенциала страны, что в перспективе не только окупятся, но и принесут доход, усилят национальную *экономику*.

На *количественный* рост человеческого потенциала России прямо направлены и недавние инициативы по повышению рождаемости в стране, выдвинутые обеспокоенной обострением проблемы депопуляции и сохранения обширной территории властью. В их основе — представление о том, что требуемой рождаемости населения можно добиться с помощью *экономических* мер (как бы «купить» ее введением материнского капитала, повышением пособий на детей до определенного уровня).

Казалось бы, позитивные перемены налицо: люди, принимающие управленческие решения на *макроуровне*, наконец-то осознали тесную связь между экономическими и социальными аспектами общественного воспроизводства, что нашло отражение в реализуемой ими государственной политике. Но так ли это? В какой мере предпринимаемые властями действия отвечают на вызовы практики? Действительно ли они учитывают всю сложность переплетения экономических и социальных факторов общественного развития? Не преувеличивается ли при этом сила экономических мер? Не преуменьшается ли экономическая отдача от социальных нововведений? Адекватно ли увязаны в государственной политике экономические и социальные воздействия, чтобы эффективно использовать экономические и социальные ресурсы общества, привести в действие имеющиеся резервы?

Спору нет, для реализации приоритетных национальных проектов выбраны наиболее проблемные отрасли социальной сферы, определяющие качество человеческого потенциала страны на многие годы. Но вряд ли удастся обнаружить научное обоснование того, почему выделенных средств должно быть именно столько и расходоваться они должны именно так, как расходуются, *дабы стать «трамплином для модернизации»*. А если национальных проектов для социально-экономической модернизации недостаточно, то каково тогда их место в общем реформировании соответствующих отраслей? Каковы, в конце концов, требуемые ресурсы и меры? Не случайно сегодня эксперты фиксируют многочисленные *системные* сбои в реализации приоритетных национальных проектов, идет ли речь о жилье (внедрение прогрессивного института ипотеки в условиях слабого развития стройиндустрии привело к еще большему росту цен на жилье и снижению его доступности), о здравоохранении (отток узких специалистов, неэффективное освоение денег, выделенных на приобретение медицинского оборудования и техники) и пр. [Гонтмахер, 2006, 2007; Зубакин, 2008].

Не вызывает сомнения и важность мер, направленных на улучшение положения семей с детьми. В современной России они не просто актуальны, а остро актуальны. Достаточно упомянуть о том, что рождение второго ребенка резко повышает риски семей пополнить ряды бедных<sup>1</sup>. Однако на чем основана убежденность официальных лиц в том, что *экономическими мерами* можно не просто улучшить положение семей с детьми, а *значимо повысить рождаемость в стране*, если у демографов имеются большие сомнения по этому поводу? Принимался ли во внимание *социальный* состав женщин, которые активнее других откликнутся на предложенные *экономические* сти-

<sup>1</sup> По данным исследований, бедность в России сегодня имеет детское лицо: к концу 2006 г. риск бедности для детей был почти в 2 раза выше, чем для населения в целом (21,5% против 12,8%) [Анализ положения детей..., 2007; Овчарова, Попова, 2005. С. 25–26].

мулы? Просчитывались ли *экономические* последствия их репродуктивного поведения в средне- и долгосрочной перспективе? Не является ли рост рождаемости простым сдвигом календаря рождений, который, кстати говоря, с экономической точки зрения вовсе не безобиден? Без ответа на эти вопросы нет оснований для заключений об успешности принятых мер.

Перечень таких примеров легко продолжить. Несмотря на их многообразие, все они указывают на одну печальную закономерность: недоучитывая сложное переплетение экономических и социальных аспектов общественного воспроизводства и развития, реформаторы сначала сами создают проблемы, потом «делают заказ» экспертам и аналитикам на разработку мер по ослаблению тех негативных последствий своих действий, которые они сами в данный момент признают актуальными, а в следующий момент времени, реализуя эти меры, порождают новые проблемы. Нет необходимости говорить о том, сколь неэффективно в этих случаях используются ограниченные экономические и социальные ресурсы, какие огромные резервы оказываются незадействованными.

Знание характера взаимосвязи (степени автономности) экономических и социальных факторов развития обретает особую (и долгосрочную) актуальность в связи с постепенным переходом органов управления к бюджетированию, ориентированному на *конечный* результат. Так, финансируя сегодня здравоохранение на уровне 3–3,5% ВВП (т. е. вдвое ниже, чем рекомендует ВОЗ), важно предвидеть *экономический* ущерб, который принесет такая «экономия» в более или менее отдаленной перспективе (как, впрочем, и то, что простым вливанием в здравоохранение определенной суммы денег ситуацию не переломить). С учетом будущего экономического ущерба (преждевременная смертность трудоспособного населения по устранимым причинам, пособия по инвалидности, больничные и пр.), у сегодняшней «экономии» велики шансы обернутся потерями, транжирством<sup>2</sup>. Важной экспертно-аналитической областью становится *комплексная* оценка последствий введения *платных* услуг в ряде отраслей социальной сферы (образовании, здравоохранении и пр.), равно как оценка эффективности государственных расходов на *бесплатные* услуги. В частности, при расширении спектра платных услуг важно учитывать те потери, с которыми через какое-то время столкнется экономика из-за ухудшения состояния здоровья ряда групп занятого населения, снижения доступности качественного образования, разрушения науки и др. Этим потерям необходимо дать количественную оценку уже сегодня. Поскольку узких мест в социальной сфере всегда множество, а экономические ресурсы в каждый момент времени ограничены, то актуализируется *экономическая* оценка разного рода *социальных процессов*: распространения СПИДа, беспризорничества детей, наркотизации молодежи, алкоголизации населения и пр.

В *трансформирующихся* социально-экономических системах особо важно учитывать и то, что качество человеческого потенциала общества в зна-

<sup>2</sup> Спору нет, значимость высокоразвитой системы здравоохранения не исчерпывается обеспечением хозяйственной системы здоровыми работниками, как и значимость качественного образования не ограничивается его вкладом в формирование высококвалифицированных и инициативных работников. Это — ресурсы особого рода, определяющие параметры не только экономического, но и социального воспроизводства на долгие годы. Но *социальные* функции здравоохранения или образования не умаляют их *экономических* функций (обретений или потерь).

чительной степени определяется *особенностями социума* — культурными, социоструктурными, институциональными. Они оказывают существенное влияние на значимые черты человеческого потенциала (ресурсный потенциал, уровень правового сознания, доверия, деловой активности, дисциплинированности, инициативности, протестный потенциал, уровень социальной самоорганизации, отношение людей к своему здоровью, их представления о легитимных и нелегитимных социальных неравенствах, роли государства в перераспределении доходов и пр.), а через них — и на параметры *экономического* развития и его социальные ограничители. Социальная специфика того или иного общества способна ослаблять или усиливать воздействие экономических факторов на человеческий потенциал (например, неодинаковая реакция представителей разных социальных групп на экономические стимулы повышения рождаемости), способствовать или препятствовать превращению последнего в генератор экономического развития (например, потери человеческого потенциала общества из-за снижения доступности высококачественного образования и здравоохранения для представителей определенных социальных групп — доходных, территориальных и пр.).

Как известно, многие страны (Япония, Франция, США, Южная Корея, Тайвань и др.) превратили порой прямо *противоположные* особенности своей социальной организации и культуры в важные преимущества своих экономик [см., напр.: Биггарт, 2001; Fukuyama, 1996]. Одни извлекают экономические преимущества из малых капиталов и мелких межсемейных сетей, другие — из крупных капиталов высокостратифицированных обществ и автономности индивидуальных решений. Различные общества по-разному относятся к неравенствам в доходах и использованию налоговой системы для их регулирования. Скандинавские страны возводят в ранг высших общественных интересов смягчение социальной дифференциации и активно используют налоговую политику для корректировки рыночного распределения доходов. А США или Бразилия так не считают и не делают. Своя социальная специфика, разумеется, есть и у России. Независимо от того, учитываются или нет социальные особенности в реализуемой политике, они вносят существенный вклад как в вектор развития, так и в темпы и издержки *экономических* преобразований.

**Бизнес-организации.** С необходимостью систематического осмысления характера и тесноты *двусторонней* связи между экономическими и социальными аспектами развития все активнее сталкиваются не только макро-, но и *мезо- и микроакторы* — руководители корпораций, средних и малых фирм. Их успех во все большей степени определяется тем, насколько полно и адекватно предприниматели и менеджеры учитывают *социальные* аспекты функционирования своих организаций — как внешние, так и внутренние.

Сегодня фирмы все чаще сталкиваются с тем, что для поддержания и повышения конкурентоспособности необходимы инвестиции в *нематериальные (неосязаемые) активы, интеллектуальный капитал*<sup>3</sup>: совершенствование

<sup>3</sup> Полезный разбор состояния современного знания об этом феномене и его структуре см.: [Swart, 2006]. См. также: [Козырев, 2002; Youndt, Subramaniam, Snell, 2004; Chen, Cheng, Hwang, 2005; Vandemaele, Vergauwen, Smits, 2005].

знаний и умений работников, удержание «ключевых» сотрудников, развитие корпоративной культуры, формирование и поддержание деловой репутации, бренда, связей с клиентами, неформальных деловых сетей и пр. Если в своих деловых стратегиях работодатели не учитывают, скажем, *культурных* особенностей своих работников, то они несут серьезные экономические потери, связанные с оппортунистическим поведением последних (брак, обман, воровство, работа с прохладцей и др.). Постепенно увеличивается *социальная роль бизнеса*, причем одни фирмы связывают ее с укреплением своих рыночных позиций, а другие — нет.

Перед руководителями российских бизнес-организаций, а также перед иностранными менеджерами, ведущими бизнес в России, возникает множество вопросов. Какие черты национальной культуры можно ослабить (усилить) на уровне фирмы, а какие нет? Оправданы ли издержки на построение той или иной корпоративной культуры? В каких случаях они оправданы, а в каких нет, какой бы привлекательной эта культура не представлялась? Когда (при каких условиях) фирмам выгоднее инвестировать в своих работников, а когда набирать новых? Оправдана ли с *экономической* точки зрения социальная активность бизнеса или она движется преимущественно неэкономическими мотивами? В каких случаях (в каком бизнесе) оправдана, а в каких (каком) нет?

Среди первостепенных вызовов нового времени вопрос, на который разные хозяйственные системы и общества отвечают неодинаково успешно, — это вопрос о том, *что же*, в конце концов, нужно сделать, чтобы многочисленные фирмы (а через них и вся национальная экономика) «повернулись к человеку», своевременно инвестировали в безопасность своей продукции и услуг, условий труда работников, не допуская разного рода несчастных случаев? В ряде западных стран широко применяется инструмент *экономических оценок человеческой жизни и утраты здоровья* [Viscusi, Aldy, 2003; Viscusi, 2004; Costa, Kahn, 2004; Davis, 2004; Andersson, 2007]. Все более популярными становятся *этичное потребление* (отказ потребителей от покупки товаров, при производстве которых использовался труд детей, имело место жестокое обращение с животными, нарушение экологии и пр.) и *этичные инвестиции* (отказ от инвестиций в разработку и производство вооружений, табачных изделий и т. д.) [Starr, 2009; Hartlieb, Jones, 2009; Michelson, Wailes, van der Laan et al., 2004; Hellsten, Mallin, 2006]. Конечно, компании могут оставлять без внимания все эти сигналы из *социальной* среды и продолжать руководствоваться сугубо соображениями максимизации прибыли. Однако в современных условиях за это игнорирование им приходится платить, и порой немало. Например, в Великобритании «цена» пренебрежения социальными императивами уже обходится компаниям в миллиарды фунтов.

**Индивиды и домохозяйства.** Экономические эффекты (обретения, потери) хозяйственных систем разных уровней от активизации социальных факторов в значительной степени определяются характером (стереотипами) *массового поведения* индивидов (домохозяйств), на которых и направлены те или иные управленческие воздействия. Даже самые слабобесресурсные микроакторы всегда обладают определенной свободой выбора, зависящей от разных обстоятельств (экономических, культурных, социоструктурных, социально-

психологических и пр.). Объемы и результативность материальных затрат на осуществление разного рода *национальных* и *региональных* программ, реализацию тех или иных *внутрифирменных* стратегий существенно зависят от того, насколько ответственно люди (отдельные группы людей) относятся к своему здоровью, профессиональным обязанностям, доминирующим или декларируемым социальным нормам и пр.

Одна из самых серьезных проблем, сильно отличающая Россию (как советскую, так и современную) от высокоразвитых стран, состоит в том, что *россияне весьма дешево ценят и свою жизнь, и жизнь своих сограждан*. В подтверждение можно назвать нарушение правил техники безопасности на рабочем месте, игнорирование самосохранительного поведения в сфере поддержания своего здоровья (профилактики, диспансеризации, физической культуры), курение; чрезмерное употребление алкоголя и чрезвычайно высокую смертность от причин, с ним связанных; пренебрежение правилами дорожного движения и пешеходами, и водителями<sup>4</sup> и пр. И хотя отдельные группы россиян, особенно занятые в частном секторе, уже начинают связывать уровень здоровья с экономическим преуспеванием (частые больничные оборачиваются экономическими и карьерными потерями), обществу в целом еще только предстоит осознать масштабы экономических потерь, как от сложившихся моделей образа жизни, так и от возникших в последние десятилетия новых социальных рисков (наркомания, СПИД, беспорядочность и пр.). И если ставится задача повышения конкурентоспособности экономики и общества, важно учитывать возможности сокращения этих потерь на основе органической увязки экономических и социальных мер в разного рода управленческих воздействиях, вплоть до выработки государственной стратегии в сфере формирования у населения стандартов (ценностей) здорового образа жизни («моды на здоровье») на основе социальной рекламы, изменения отношения к диспансеризации, пропаганды личным примером и пр. Государственная стратегия должна строиться на системной основе и разрабатываться так, чтобы экономические и социальные факторы развития усиливали, а не ослабляли друг друга.

Итак, под воздействием вызовов со стороны практики стремительно актуализируется потребность: а) в *системном* осмыслении характера и закономерностей связей между экономическими и социальными аспектами развития на самых разных уровнях (макро-, мезо-, микро); б) в *экономических* оценках этих связей (там, где это возможно и целесообразно); в) в обосновании на этой основе наиболее эффективных управленческих стратегий. Как же реагирует научное знание на этот практический запрос?

## ПРЕДМЕТНОЕ ПОЛЕ И ОБЪЕКТЫ СОЦИОЭКОНОМИКИ

В ответ на вызовы практики ситуация в системе научного знания постепенно меняется. Экономисты все чаще высказываются в пользу учета в исследованиях более широкого социального контекста [см., напр.: Некипелов,

<sup>4</sup> Так, по числу ДТП на каждые 10 тыс. автомобилей Россия в 5–8 раз превышает любую из развитых стран // Наша власть — дела и лица. 2008. № 5. Число погибших в ДТП на 100 тыс. жителей составляет 23,7 чел. — самый высокий показатель среди развитых стран // Статистика ДТП в России (2007 г.). [http://www.vashamashina.ru/statistics\\_traffic\\_accident.html](http://www.vashamashina.ru/statistics_traffic_accident.html)

2003; Козат, Толчетш, 2005; Петросян, 2007; Экономические субъекты..., 2001, 2003; Alesina, Angeletos, 2005]. Представители же других общественных наук (социологии, психологии и пр.), как бы в противовес наступлению экономического империализма, стремятся активнее изучать экономические проблемы [Etzioni, 2003; Discussion..., 2003; Zafirovski, 1999]. Яркое тому подтверждение — создание Международного общества развития социэкономике (SASE)<sup>5</sup>, объединившего под своим крылом ученых, работающих на стыке экономики и других общественных наук: социологии, психологии, политической науки, права, философии, истории и др. Казалось бы, сдвиги весьма благоприятны. Но в действительности диалог между представителями разных наук пока еще очень слаб. Участвовавшие заявления экономистов о необходимости инкорпорирования в экономический анализ достижений других наук, как правило, остаются благими намерениями, по существу обретающими ритуальный характер. А социэкономика в той версии, которую сегодня позиционируют теоретики SASE, явно недоучитывает возможностей *экономического* подхода, от чего преимущества *междисциплинарной* интеграции сильно недоиспользуются и нередко малоочевидны [Шабанова, 2006, 2007].

Ниже мы дадим определение и обрисует контуры такой версии социэкономике, которая призвана полнее отвечать на обозначенные выше *практические* вызовы. По своему содержанию эта версия *междисциплинарная*, но, в отличие от версии А. Этциони (основателя SASE и автора его платформы-минимума), системообразующую роль мы отводим *экономическому подходу*. Это ответ на потребность практики самых разных уровней (макро-, мезо-, микро-) в оценках двусторонних связей между экономическими и социальными аспектами развития *с точки зрения соотношения затрат и результатов* и принятия на этой основе более эффективных управленческих решений<sup>6</sup>.

Итак, определим предметное поле социэкономике в более строгом и полном смысле, чем мы это делали до сих пор. *Социэкономика* изучает характер и закономерности *двусторонних* связей между экономическими и социальными аспектами воспроизводства хозяйственных систем разных видов (от фирм и домохозяйств до общества в целом) и пытается дать (там, где это возможно и необходимо) *экономическую* оценку этим связям на основе, во-первых, сопоставления широко понимаемых затрат и результатов и, во-вторых, учета определенных *социальных ограничений*.

Как показано на *рис. 1*, социэкономика подходит к решению своих задач применительно к той или иной хозяйственной системе, сначала выделяя два разных *аспекта* ее функционирования и развития — *экономический (блок А)* и *социальный (блок Б)*, а затем интегрируя их (*блок В*). Каждый аспект отстаивает

<sup>5</sup> International Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE). Международное общество развития социэкономике. Сформировалось в Гарвардской школе бизнеса в 1989 г. Подробнее о SASE см.: <http://www.sase.org./aboutsase/aboutsase.html>

<sup>6</sup> Стремясь акцентировать эту черту нашей версии социэкономике, в более ранних работах мы прямо называли ее *экономической*, несмотря на то, что ее содержательные предпосылки имели *междисциплинарный* характер, а прикладные функции предполагали активизацию потенциала самых разных наук [Шабанова, 2005, 2006, 2007]. Предлагаемая версия социэкономике была и остается *экономической* лишь в том смысле, что *непрерывно* предполагает обращение к экономическому подходу (хотя необязательно ограничивается только им).



Рисунок 1. Социэкономический взгляд на хозяйственную систему (процесс): общая характеристика



свой угол зрения на функционирование и развитие хозяйственной системы, выдвигает на первый план специфический тип связей, пронизывающих всю систему, но при этом абстрагируется от всех других. Это *инструменты познания отдельных сторон* хозяйственной жизни, намеренно усиленные обращением к их «идеальным» типам, а потому весьма далекие от реальности. В целях приближения накопленных таким образом «частных» знаний к осмыслению характера и закономерностей *реальной* хозяйственной жизни социэкономика стремится интегрировать их друг с другом<sup>7</sup>.

Говоря об *экономических* аспектах воспроизводства тех или иных систем, процессов, состояний (блок А), мы прежде всего имеем в виду *логику их движения, основанную на сопоставлении затрат и результатов*, на оптимизации расходования *ограниченных* ресурсов в ходе производства, распределения, обмена и потребления разного рода благ и услуг (материальных и нематериальных). В этом случае результаты функционирования системы оцениваются в экономических показателях (объемы производства товаров и услуг, ВВП, цены, доходы, структура распределения бюджетов разных уровней, прибыли, доходов и пр.).

*Социальный* аспект (блок Б) гетерогенен: в его составе можно выделить культурный, социоструктурный, социально-психологический, политический и другие аспекты. Каждый из них базируется на своем идеальном типе связей, весьма далеком от экономического. Фокусирование, скажем, на *культурном* аспекте предполагает осмысление закономерностей функционирования и развития той же самой хозяйственной системы с точки зрения ценностей, норм, веры, знаний и пр. В этом случае поведение (взаимодействие) индивидов определяется не максимизацией полезности, не экономической рациональностью (если, конечно, последняя не есть элемент культуры), а разного рода

<sup>7</sup> В настоящее время поиск моделей интеграции продолжается, а позиции исследователей в этом вопросе — одно из самых серьезных различий между разными версиями социэкономического знания.

культурными компонентами с присущими им механизмами контроля. *Социоструктурный* аспект акцентирует иные «идеальные типы связей», влияющих на поведение и взаимодействия экономических акторов. Они проистекают из распределения ролей и статусов, особенностей институциональной среды, влияния высокоресурсных групп на слабонересурсные, вследствие чего последние могут выбирать модели поведения, существенно отклоняющиеся от системы их предпочтений. *Социально-психологический* аспект ставит в центр внимания специфику восприятия индивидами внешней среды и своего места в ней, их эмоции, интерпретации, оценки и пр.<sup>8</sup> На практике все эти социальные факторы (ограничения) серьезно вмешиваются в экономическую логику, сказываясь на соотношении издержек и обретений разных экономических акторов.

Социоэкономическое знание (*блок В*) — «двухэтажное». «Первый этаж» — осмысление характера и закономерностей связей между экономическими и социальными аспектами функционирования (развития) тех или иных систем, процессов (*связи 1, 2*), а «второй» — экономическая оценка этих связей (там, где это возможно и необходимо). Социоэкономика стремится дать *экономическую* оценку связям между экономическими и неэкономическими переменными, но, в отличие от традиционной экономической науки, не предполагает, что люди непременно стремятся оптимизировать свое поведение с точки зрения соотношения затрат и результатов, да и последние трактуются в более широком смысле. Она дает экономические оценки последствиям *реальных* экономических и социальных решений людей независимо от того, стремились ли они к экономической оптимизации или нет (и насколько они преуспели на этом пути). Но (!) делает это социоэкономика с тем, чтобы акторы самых разных уровней (и прежде всего лица, принимающие управленческие решения) могли, обнаружив неиспользуемые резервы, скорректировать свои стратегии и направить ограниченные ресурсы (экономические и социальные) в более эффективное русло. Социоэкономика исходит из того, что принятие решений на этой основе (*связь 4*) способствует более эффективному использованию ограниченных экономических и социальных ресурсов, их взаимному усилению и умножению (*связи 7, 8*).

Давая экономическую оценку связям между экономическими и неэкономическими переменными, социоэкономика делает упор на *воспроизводственный* аспект этой связи (учет экономических и социальных выигрышей/издержек в следующие моменты времени). Причем и затраты, и результаты трактуются в *широком* смысле, включая не только экономическую, но и социальную компоненту, которой также, по возможности, дается экономическая оценка.

**Объекты социоэкономики.** Реальными объектами социоэкономического анализа выступают прежде всего *хозяйственные системы* разных уровней и типов: домохозяйства, фирмы, отдельные территории (города, села, регионы), сектора/сферы (высокотехнологичный комплекс, аграрный сектор, здравоохранение, образование, наука и др.) вплоть до национальной хозяйственной системы в целом, рассматриваемые как в *статике*,

<sup>8</sup> Для осмысления подходов разных наук к человеку большой интерес представляет работа: [Автономов, 1998].

так и в динамике. Поскольку хозяйственные системы рассматриваются в широком социальном контексте, то объектами исследования выступают процессы, ситуации, состояния, характеризующиеся неразрывной связью экономических и социальных составляющих. Это могут быть процессы, протекающие собственно в хозяйственной жизни, но «выплескивающиеся» в социум, вроде болезней цивилизации, профессиональных заболеваний, производственного травматизма и инвалидности из-за неблагоприятных условий труда, изношенности оборудования и пр. Однако наряду с ними в центре внимания социэкономике оказываются процессы, протекающие в социуме, но способные оказывать (или оказывающие) значимое воздействие на экономику: изменение качества человеческого потенциала (состояния здоровья, уровня образования и пр.), миграция, беспризорничество, преступность, распространение СПИДа, динамика социальных неравенств, социальной активности и пр. В этом смысле объектами социэкономике могут выступать и «экономически обусловленные», и «экономически релевантные» социальные процессы<sup>9</sup>.

Таким образом, стремясь отвечать на определенный спектр практических вызовов, социэкономике, по природе своей, предполагает системный взгляд на предмет (объект) исследования и/или управленческого воздействия, уяснение характера связи между экономическими и социальными аспектами воспроизводства (развития) и осмысление на этой основе возможностей взаимного усиления последних с помощью управленческих воздействий. На каких же конкретных содержательных предпосылках базируется наша версия социэкономике?

## БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ СОЦИЭКОНОМИКИ

**1. Системный подход как основа методологических позиций.** Системное представление о предмете (объекте) исследования и/или управленческого воздействия — исходное методологическое основание социэкономике. Любой социально-экономический объект (будь то фирма, территориальное образование, сектор/сфера или национальное хозяйство) представляется как целостная открытая система, экономические и социальные аспекты функционирования (развития) которой тесно связаны друг с другом, но в то же время наделены собственной логикой изменения (развития) в пространстве и времени. Когда в практике управленческих воздействий характер и закономерности этих связей не учитываются или учитываются не в полной мере, это приводит к тому, что система в лучшем случае остается индифферентной к тем или иным управленческим воздействиям, а в худшем — реагирует на них нежелательным (неожиданным) образом. Нет необходимости говорить о том, сколь неэффективно в этих случаях расходуются экономические и социальные ресурсы общества и отдельных экономических акторов.

<sup>9</sup> Экономически релевантными М. Вебер называл явления, которые в определенных обстоятельствах обретают экономическое значение (хотя прежде могли и не быть таковыми), т.е. «оказывают воздействие, интересующее нас с экономической точки зрения». В той же мере, в какой поведение определяется экономическими мотивами, оно экономически обусловлено [Вебер, 1990. С. 360–361].

По существу, все практические вызовы и проблемы, обозначенные нами выше, требуют выработки стратегического курса на *системной* основе, идет ли речь об отдельных компаниях (неосязаемые активы фирмы как фактор повышения их конкурентоспособности) или обществе в целом (ухудшение здоровья населения, алкоголизация населения, наркотизация молодежи, беспризорничество детей, высокая смертность и травматизм в результате ДТП и пр.). Так, например, в результате недавнего исследования стран с самыми низкими уровнями смертности вследствие ДТП (Нидерланды, Швеция и Великобритания) было выяснено, что их прогресс объясняется непрерывными *системными* усовершенствованиями, ведущимися в течение последних десятилетий и касающимися одновременно самых разных аспектов: а) транспортных средств, б) дорог и в) участников дорожного движения. В двух странах — Швеции и Нидерландах — системный подход к дорожной безопасности принят официально [Всемирный доклад..., 2004. С. 16, 22, 123–175].

**2. Учет двустороннего характера связи между экономическими и социальными аспектами жизнедеятельности.** В центре внимания социоекономики — характер и закономерности *двусторонних* связей между экономическими и социальными аспектами жизнедеятельности, *воспроизводственный* аспект их взаимосвязи.

На *макроуровне* эта предпосылка отражает весьма очевидную связь между экономикой и социумом. Экономика, развитая до определенного уровня, «поставляет» ресурсы для функционирования (развития) социума и его членов. Объемы и характер (эффективность) распределения доступных экономических ресурсов влияют на развитие образования, здравоохранения, права, уровень и качество жизни разных социальных и профессиональных групп, возможности их мобильности и др. В свою очередь, качество «воспроизведенных» при данных экономических ограничениях людей, культура общества, его социальная структура в следующий момент времени в значительной степени определяют уровень (пределы) и параметры экономического развития. Аналогичные зависимости между экономическими и социальными аспектами производства характерны, как мы видели, и для систем более низких уровней: отдельных территорий, секторов, сфер или фирм.

Дополнительный довод в пользу систематического учета этих связей состоит в том, что воздействие экономики на социум (как и социума на экономику) может быть весьма противоречивым. Так, экономическое развитие способствует не только повышению уровня и качества жизни, но и появлению так называемых болезней цивилизации (из-за загрязнения окружающей среды, роста стрессовых нагрузок в связи с быстрыми изменениями в образе жизни и характере трудовой деятельности) [Андреев, Кваша, Харьковская, 2004]. Новые технологии вызывают и новые профессиональные заболевания, против некоторых из них медицина пока бессильна<sup>10</sup>.

**3. Обращение к инструменту экономических оценок изучаемых связей.** Социоекономика стремится (там, где это возможно и целесообразно) давать

<sup>10</sup> Так, по данным министерства труда США, там ежедневно регистрируется около десяти тысяч невыходов на работу в связи с RSI (repetitive strain injury, «травма от постоянного напряжения») и другими расстройствами, вызванными компьютерами и прочей техникой // Амосов Ю. Болезненное устройство ввода // Эксперт. 2006. № 24.

экономическую оценку двусторонним связям между экономическими и социальными аспектами воспроизводства систем разных видов и уровней (от фирм, территорий, отраслей/сфер до общества в целом) на основе (1) сопоставления широко понимаемых затрат и результатов и (2) учета определенных *социальных ограничений*.

Пытаясь соизмерять экономические и социальные *издержки* с экономическими и социальными *выгодами*, социэкономика постоянно переводит экономические издержки и выгоды в социальные издержки и обретения, и наоборот. Инструмент *экономических* оценок — идем ли мы от воздействия социума (определенного социального процесса) на экономику или, напротив, экономики на социум, — в любом случае, сам по себе, подводит к необходимости учета *двусторонней* связи между ними, точнее *воспроизводственного* аспекта их взаимосвязи. В результате первоначальные экономические обретения могут не только существенно снизиться, но и предстать целиком как потери, даже в не очень отдаленной перспективе.

Так, снижение расходов государства на здравоохранение как на некую «обременяющую экономику сферу» (*экономический* процесс) со временем приводит к ухудшению здоровья населения, сокращению продолжительности здоровой жизни, росту инвалидности (*социальный* результат). А этот социальный результат, в свою очередь, сказывается и на экономике (через потери из-за роста смертности населения трудоспособного возраста, инвалидности, увеличения числа и продолжительности больничных и др.). По оценкам Счетной палаты (2006 г.), которые базировались на таких показателях, как оплата больничных листов, выплата пенсий по инвалидности, стремительный рост числа инвалидов, высокая смертность населения трудоспособного возраста и др., экономический ущерб России из-за неудовлетворительного медицинского обслуживания может составить 300 млрд долл. до 2015 г. Сегодня в России в три раза выше, чем в ряде развитых стран, смертность по «устраняемым причинам», т. е. «мы не лечим те болезни, которые могли бы лечить» [Россия теряет..., 2006]. А ведь еще в середине 1960-х гг. показатель устранимой смертности в России был примерно таким же, как в Великобритании. Однако с тех пор в развитии медицины, организации здравоохранения, изменении структуры патологий в этих двух странах наблюдались абсолютно противоположные тенденции [Российское здравоохранение..., 2006].

Значимость экономической оценки связей между экономическими и социальными аспектами развития не стоит ни преувеличивать, ни преуменьшать. Не все связи, которые важно учитывать при выработке стратегии той или иной политики, поддаются экономической оценке. В то же время отказ от денежной оценки социальных ресурсов (потерь) по морально-этическим соображениям действительно может приводить к непоправимым *социальным* последствиям. Например, морально-этические соображения о *бесценности* человеческой жизни на практике нередко оборачиваются (подменяются) представлениями о *бесплатности* этой жизни, весьма выгодными ряду чиновников и прочих управленцев. Ведь если жизнь человека ничего не стоит, к чему тогда значительные затраты на обеспечение ее безопасности?! В ряде развитых стран оценки стоимости человеческой жизни уже давно выступают важным элемен-

том экономической политики, обуславливающим серьезный *социальный эффект* [Viscusi, Aldy, 2003; Viscusi, 2004; Costa, Kahn, 2004; Davis, 2004; Andersson, 2007; Гуриев, 2006]. Практика показывает, что эти оценки *должны не просто существовать, но и быть значительными*. Дабы побуждать проектировщиков рассчитывать свои конструкции так, чтобы избежать впоследствии строительных катастроф; дабы делать выгодной модернизацию угольных шахт, не дожидаясь гибели людей в ходе систематических аварий; дабы стимулировать авиаперевозчиков к модернизации самолетостроения и совершенствованию эксплуатации воздушных судов, и др. Это необходимо и для изменения отношения государства к здравоохранению, и для грамотной борьбы с терроризмом. Социэкономика рассматривает экономические оценки человеческой жизни и частичной утраты здоровья как важный инструмент социально-экономической политики.

В целом инструмент экономических оценок:

- помогает более глубоко осмыслить характер и закономерности двусторонних связей между экономическими и социальными аспектами воспроизводства (развития);
- позволяет лицам, заинтересованным в ослаблении тех или иных проблем, увидеть их масштабы и своевременно принять грамотные управленческие решения в соответствующих сферах;
- помогает повысить уровень *массового* осознания той или иной проблемы (отдельными социальными группами и обществом в целом);
- создает заслон импровизациям той части бюрократии, которая руководствуется частными интересами, повышает прозрачность управленческих решений.

Однако, давая экономическую оценку связям между экономикой и социумом, т.е. подсчитывая экономические выигрыши и потери от реализации тех или иных социально-экономических стратегий, необходимо учитывать определенные *социальные ограничения*. Например, с чисто экономической точки зрения может оказаться совсем не оправданным повышение уровня и качества жизни пенсионеров или инвалидов. Вопросом социального согласия, а значит и ограничением при выборе экономической стратегии призваны выступать и сложившиеся в обществе представления о социально справедливой дифференциации доходов, допустимой степени вмешательства государства в их перераспределение и др. [Alesina, Angeletos, 2005; Corneo, Fong, 2008]. Так, по модельным расчетам Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, россияне находят справедливыми (принимают) неравенства в 5–9 раз<sup>11</sup>. Между тем, по официальным данным, децильный коэффициент дифференциации доходов составляет 15 раз, а в действительности он в 2,5–3 раза больше.

**4. Предпосылка о социальном характере экономического действия.** Экономическое действие всегда имеет *социальное* содержание. Индивидуальный выбор формируется *не только* под воздействием рационального личного интереса, преследования эгоистических интересов или поиска удовольствий, важное значение имеют ценностные ориентации индивидов, разделяемые ими

<sup>11</sup> Доклад в Горбачев-фонде 19 декабря 2006 г.

культурные и моральные нормы, эмоции, знания, масштабы и структура доступных ресурсов и др.

Так, соблюдать (или не соблюдать) налоговое законодательство западных предпринимателей побуждает не только боязнь правовых санкций, но и угроза социального неодобрения, моральные обязательства. Напротив, у многих российских предпринимателей, как мы знаем, неуплата налогов превратилась в своеобразный кодекс чести («*государство сильнее, а бизнес — хитрее/умнее*»), неуплата налогов осуждается слабо или не осуждается совсем. Уровень текучести рабочей силы определяется не только экономическими факторами (перспективами роста заработной платы и др.), но и личной приверженностью фирме [Этциони, 2002. С. 67]. Многие компании ставят на первое место безопасность потребителей даже тогда, когда несут большие экономические потери, в то время как другие компании так не делают [де Джорж, 2001. С. 18–19]. Часто выбор в экономической сфере базируется на *эмоциях* [Ariely, 2009; Andrade, Ariely, 2009]. Эмоции могут прерывать разумные размышления и даже вообще отключать рассудок; они могут существенно ограничивать принимаемый во внимание спектр выбора и др. Конечно, выборы, которые делаются на основе эмоций, не обязательно неэффективны [Etzioni, 2003. Р. 115–116]. Тем не менее будем иметь в виду, что активно развивающееся в современной психологии направление — *психология влияния* — содержит огромное множество доказательств неэффективных выборов в экономической сфере, совершенных на основе эмоций.

Разные (в том числе и массовые, рядовые) экономические акторы различаются не только ценностными ориентациями, разделяемыми культурными и моральными нормами, но и *масштабами и структурой имеющихся у них и доступных им ресурсов*. Поскольку в хозяйственной сфере действует человек во всех его ипостасях, то на его экономическое поведение, наряду с экономическими и культурно-профессиональными ресурсами, которыми он располагает, оказывает воздействие наличие или отсутствие у него и многих других ресурсов: политических, административных, силовых, социальных (в том числе статусных) и др.<sup>12</sup> Статус (статусный набор) индивида в значительной степени определяет объем и структуру доступных ему ресурсов, требуемых экономических издержек и доступных благ. Значительно различается ресурсный потенциал, скажем, жителей малых сел и столиц, представителей трудоизбыточных и трудонедостаточных регионов, мужчин и женщин, молодых и пожилых, высоко- и малообразованных и пр. Статусные различия сказываются и на возможностях *безнаказанно* нарушать формально-правовые нормы в экономической сфере, как и на строгости санкций за отклонение от этих норм, а следовательно, и на соотношении затрат и результатов. Слаборесурсные группы наказываются чаще и строже высокоресурсных.

На стадии оценок собственно экономических последствий разного рода массовых действий социэкономике, в принципе, может оставаться индифферентной к тому, движут ли индивидами эгоистические или культурные стремления, находятся ли эти цели в конфликте друг с другом или нет, какое влияние на индивидуальный выбор оказывают представители высокоресурс-

<sup>12</sup> О классификации ресурсов социальных акторов см.: [Заславская, 2004. С. 389–390].

ных групп и пр. Это имеет значение лишь при оценке возможностей и выборе конкретных мер социально-экономического регулирования на макро-, мезо- и микроуровнях, т. е. на стадии осуществления *прикладной (проективной) функции* социэкономии (п. 6).

**5. Акцент на экономический подход на фоне междисциплинарности научных позиций.** Требование *междисциплинарности*, по существу, определяется вышеобозначенной предпосылкой о *системном* представлении предмета (объекта) исследования (и/или управленческого воздействия). Это предполагает тесную связь социэкономии как с семейством экономических наук, так и с социологией, демографией, культурологией, психологией, менеджментом и пр. Необходимость решения междисциплинарных вопросов диктуется также стремлением довести результаты теоретических построений до *практических* рекомендаций (п. 6), содействовать повышению эффективности использования ограниченных ресурсов (инвестиций, человеческого потенциала).

В самом деле, прежде чем просчитывать издержки-обретения, связанные с выбором разных альтернатив, нужно понять, какие альтернативы, в принципе, *возможны в данных условиях*, а какие хороши лишь на бумаге; ставка же на их *практическую* реализацию в лучшем случае не увенчается ожидаемым эффектом, а в худшем — будет сопряжена с пустой тратой дефицитных ресурсов или потребует еще больших (непредвиденных) затрат в ближайшей или отдаленной перспективе. Кроме того, необходимо понять, при каких *условиях* реализуется (становится более вероятной) та или иная альтернатива, можно ли воздействовать на эти условия мерами социально-экономической политики или нет, а если да, то *какими*. Иными словами, необходим анализ более *широкого* социального контекста, важнейших социальных и социально-экономических связей и зависимостей, что впоследствии станет фундаментом для разного рода экономических оценок, а также позволит органически увязать экономические и неэкономические способы управленческих воздействий.

Однако при всей важности междисциплинарного осмысления его непременным компонентом выступает *экономический* подход. В зависимости от класса решаемых задач в одних случаях его потребуются сочетать с социологическим подходом, в других — с социально-психологическим, в третьих — с достижениями демографической науки или нескольких социальных наук, вместе взятых. Иначе говоря, в социэкономическом предметном поле экономический подход, если не единственный, то обязательный.

Акцентирование экономического подхода определяется:

- 1) стремлением там, где это возможно и целесообразно, производить экономические оценки воздействия экономики на социум и социума на экономику (п. 3);
- 2) активным обращением к аппарату экономической науки в поисках *более эффективных* управленческих воздействий на макро-, мезо- и микроуровнях (пп. 2, 3, 6);
- 3) как следствие — использованием двух значений термина *экономический* — *субстанционального и формального* (К. Полани).

В первом — *субстанциональном (материальном, содержательном)* значении *экономический* означает не что иное, как «имеющий отношение к процессу



удовлетворения материальных потребностей», причем в данном случае материальны средства, а не цели. «Необходимы ли те или иные объекты для того, чтобы отвратить голод или они нужны для образовательных, военных или религиозных целей, в данном случае не важно. До тех пор, пока удовлетворение потребностей зависит от материальных объектов, речь всегда идет об экономике» [Там же. С. 499].

Второе — *формальное* — значение термина *экономический* «вытекает из логического характера отношения между целями и средствами их достижения, как, например, в словах *экономия* или *экономный*; оно дает начало определению *экономической* науки как науки об эффективности... Данное значение лежит в основе глагола *максимизировать*, более известного — *экономить* или менее техничного, хотя, вероятно, самого точного выражения «делать все возможное» [Полани, 1999 (1953). С. 498, 499].

Как видно, два значения термина *экономический* могут находиться в весьма отдаленном отношении друг от друга: «материальный» характер удовлетворения потребностей задан независимо от того, стремимся мы максимизировать или нет, а максимизация дана независимо от того, являются ли средства и цели материальными или нет. [Полани, 1999. С. 503]. Социэкономика стремится по возможности сочетать оба значения «*экономического*».

В самом деле, экономические факторы и ограничения играют важнейшую роль в функционировании, развитии и деградации обществ, отдельных социальных общностей и групп (*субстанциональное, или материальное, значение термина экономический*). Например, на уровне национальной системы можно выделить, по крайней мере, три канала, по которым достигнутый уровень *экономического* развития сказывается на характеристиках *социума*.

Во-первых, он находит отражение в характере *актуальных социальных задач (целей)*, которые общество ставит (имеет возможность поставить) в данный момент времени. Так, в странах с более низким уровнем экономического развития важнейшими социальными задачами являются борьба с неграмотностью, смертностью от простейших заболеваний (вроде диареи), борьба с голодом и пр. В странах с высокоразвитой экономикой актуально не только повышение доступа к высококачественному высшему образованию, но и развитие системы непрерывного образования и повышения квалификации (*профессиональной переподготовки*) в течение всей жизни, повышение доступности ипотечного кредита, возможностей приобретения других товаров *длительного* пользования<sup>13</sup>.

Во-вторых, достигнутый уровень экономического развития сказывается на *средствах и условиях* достижения ставящихся целей, или, говоря более широко, на уровне развития материально-вещественной среды жизнедеятельности. Например, возраст используемого оборудования в России существенно отстает от развитых стран: средний срок службы оборудования составляет 19 лет (в 1990-е гг. — 20–22 лет, в СССР — 12 лет) [Аганбегян, 2007. С. 12], что не может не сказываться на безопасности и условиях труда, а в конечном счете на состоянии здоровья работников (а значит, и качестве человеческого потенциала). Свою лепту вносит и износ основных фондов в здравоохране-

<sup>13</sup> О различиях в понимании бедности в разных странах см.: [Александрова, Овчарова, Шишкин, 2003].

нии (58,5%, в том числе медицинского оборудования — 64%) [Российское здравоохранение..., 2006].

Наконец, в-третьих, исследования показывают, что с ростом благосостояния возрастает спрос на *нематериальные* блага (право выбора места жительства, право на свободу информации и свободу слова, возможность участия в решении проблем страны или локального сообщества и др.). Через их посредство достигнутый уровень экономического развития отражается на *социальных принципах* (императивах, ограничителях), закладываемых в экономическую логику (что собственно понимать под затратами, а что под результатами, соотношение которых оптимизируется). А эти «социальные поправки», в свою очередь, сказываются на параметрах экономического развития в следующий момент времени (например, движения потребителей против загрязнения компаниями окружающей среды, против дискриминации женщин и использования детского труда, за здоровые продукты, безопасные условия труда и пр.).

В то же время при данном уровне национального богатства экономические ограничения социального воспроизводства могут быть разными (*формальное* значение термина *экономический*), причем лица, определяющие политику, не всегда осознают тесную взаимосвязь между экономическими и социальными аспектами жизнедеятельности и способны принимать решения, не продуманные ни по своим экономическим, ни по своим социальным последствиям. Это открывает разные возможности социально-экономического развития в следующий момент времени, актуализируя значимость *формальной* максимизации на основе сопоставления затрат и результатов и корректировки на этой основе движения денежных потоков.

**6. Установка на доведение результатов теоретических построений до практических рекомендаций.** Родившись в ответ на практические запросы, социэкономика стремится предлагать направления и инструменты решения (ослабления) конкретных актуальных практических проблем. Иными словами, она не ограничивается ответом на традиционный для прикладного научного знания вопрос «*что будет, если...*», а стремится обосновать, *что нужно делать* актерам разных уровней для того, чтобы достичь определенных параметров.

Правда, какими бы сильными ни были претензии социэкономии на переустройство практики, она остается все же *наукой*. Степень реализации ее нормативных (проективных) функций в конечном счете зависит от лиц, определяющих политику на самых разных уровнях (от фирмы до национальной хозяйственной системы или общества в целом). Какими бы обоснованными ни были добытые социэкономикой данные о масштабах проблемы, какой бы доказательной ни была даваемая ею оценка социального и экономического ущерба, наносимого теми или иными процессами (политикой) обществу (фирмам и пр.), какими бы аргументированными ни были предлагаемые для ослабления проблемы мероприятия, окончательное решение принимают все же управленцы разных уровней, а не ученые. Прикладная (проективная) функция социэкономии состоит в том, чтобы вооружить лиц, принимающих стратегические решения, *целостной* картиной состояния дел в соответствующей сфере и последствий сохранения статус-кво, показать потенциал разных акторов в решении (ослаблении) данной проблемы

на основе *системного* ее осмысления, пути активизации этого потенциала и повышения на этой основе эффективности использования ограниченных ресурсов (как экономических, так и социальных). Таким образом, социэкономика может лишь подталкивать управленцев к тому, чтобы *понимать* реальность во всем многообразии ее связей и *поступать наилучшим образом* в той *реальности, какая имеется*.

В заключение хотелось бы привести примечательное наблюдение А. Д. Сахарова, которое было сделано в ходе поездки в Ереван после землетрясения и которое, думается, помогает создавать «точки опоры» даже в самых неблагоприятных для адекватной реализации социэкономического знания обстоятельствах. Подойдя к вертолету, на котором он никогда не летал, и посмотрев на его тонкий пропеллер, А. Д. Сахаров сказал: «*Если закрепить трос за концы лопастей и попробовать поднять машину, они обломаются, и вертолет останется на земле. Но когда они вращаются, возникают различные напряженности, увеличивающие прочность, и это позволяет хрупкой конструкции оторвать от земли значительный вес*». Иными словами, каким бы хрупким ни казалось научное знание в сравнении с властно-административным ресурсом, его необходимо неустанно накапливать, расширять, углублять, популяризировать, даже тогда, когда для оптимизма не остается места. Словом, даже тогда, когда управленческие решения идут вразрез с социэкономическими обоснованиями, важно продолжать делать свое дело: «...пропеллер должен вращаться, и тогда уязвимая и тонкая, но точно рассчитанная и упорная конструкция поднимет над землей огромную тяжесть...»<sup>14</sup>

\*\*\*

Итак, социэкономика учитывает более широкий спектр социальных влияний на экономику, чем другие экономические науки. В то же время, акцентируя важность *экономических оценок двусторонних* связей между экономикой и социумом, она стремится привнести в измерение этих связей новое качество, обусловленное природой *экономического* подхода, — соизмерением производимых затрат с достигаемыми результатами (выигрышами и проигрышами, в том числе и в более или менее отдаленной перспективе) оптимизировать соотношение выгод и издержек на основе сравнения альтернативных способов использования ограниченных ресурсов, но при условии соблюдения определенных *социальных ограничений*. Это позволяет лицам, принимающим управленческие решения, выбирать более эффективную экономическую и социальную стратегию и в перспективе способно придать как экономической, так и социальной политике на макро-, мезо- и микроуровнях принципиально иной статус. В конечном счете социэкономика призвана вырабатывать научное знание (теоретико-методологические основания и методические инструменты), создающее реальные предпосылки для взаимного усиления экономических и социальных факторов развития, помогать по-новому взглянуть на пути решения старых проблем, обнаруживая незадействованные *социальные источники экономического* развития, с одной стороны, и недоиспользуемые *экономические ресурсы социального* развития — с другой.

<sup>14</sup> *Рост Ю.* Сахаров и вертолет. 14 декабря — день памяти Андрея Дмитриевича // Новая газета. 2005. № 95 (12–14 дек.).

## ЛИТЕРАТУРА

- Автономов В. С.* Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3 / Редкол.: Я. И. Кузьминов (гл. ред.) и др. — М.: ГУ-ВШЭ, 1998. Вып. 3. С. 24—71.
- Аганбегян А. Г.* Экономика России на перепутье // ЭКО. 2007. № 9. С. 3—28.
- Александрова А. Л., Овчарова Л. Н., Шишкин С. В.* Бедность и льготы: мифы и реальность. — М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2003.
- Андреев Е., Кваша Е., Харьковская Т.* Возможно ли снижение смертности в России? // Демоскоп-Weekly. 2004. № 145/146; <http://www.demoscope.ru/weekly/2004/0145/tema02.php>
- Биггарт Н.* Социальная организация и экономическое развитие / Пер. М. С. Добряковой // Экономическая социология. 2001. № 5. С. 49—58; [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)
- Вебер М.* «Объективность» социально-научного и социально-политического познания // М. Вебер. Избранные произведения / Пер. с нем.; сост., общ. ред. Ю. Н. Давыдов. — М.: Прогресс, 1990. С. 345—415.
- Гонтмахер Е. Ш.* В решении социальных проблем вся надежда на 2008 г. // РИА «Новости». 2007. 17 февраля.
- Гонтмахер Е. Ш.* Приоритетные национальные проекты (попытка политэкономического осмысления) // Неприкосновенный запас. 2006. № 6 (50); <http://magazines.russ.ru/nz/2006/50/>
- Гуриев С.* Мифы экономики: Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
- де Джордж Р. Т.* Деловая этика / Пер. с англ. Р. И. Столпера. — СПб.: Экономическая школа; М.: Изд. группа «Прогресс», 2001. Т. 1.
- Жуков А.* Опыт трансформации экономик стран СНГ в контексте российских проблем // Социально-экономическая трансформация в странах СНГ: достижения и проблемы. — М.: Изд-во Института экономики переходного периода, 2004. С. 30—39.
- Заславская Т. И.* Современное российское общество: Социальный механизм трансформации. — М.: Дело, 2004.
- Зубакин С.* Отдельные аспекты реализации приоритетных национальных проектов // Социально-экономическое развитие России: новые рубежи (материалы междунар. конф.). — М.: ИЭПП, 2008. С. 54—84.
- Козат Е. М., Толчети Ю. А.* О социологизации экономической науки // Журнал экономической теории. 2005. № 2. С. 86—102.
- Козырев А. Н.* Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов (2002); [http://www.cfin.ru/finanalysis/value/intangibles\\_and\\_intel\\_2.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/value/intangibles_and_intel_2.shtml)
- Медведев Д.* Реализация национальных проектов: новые задачи // Социально-экономическое развитие России: новые рубежи (материалы междунар. конф.). — М.: ИЭПП, 2008.
- Некипелов А.* Выбор экономической стратегии // Свободная мысль. 2003. № 9. С. 5—15.
- Овчарова Л. Н., Попова Д. О.* Детская бедность в России. Тревожные тенденции и выбор стратегических действий. — М.: ЮНИСЕФ, НИСП, 2005.
- Петросян Д. С.* Гуманистическая экономика и социальная справедливость // Ответственные науки и современность. 2007. № 5. С. 18—27.
- Полани К.* Два значения термина «экономический» (1953) // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. — М.: Логос, 1999. С. 498—504.
- Шабанова М. А.* Социоэкономика и экономическая социология: точки размежевания и интеграции // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 5. С. 12—27.
- Шабанова М. А.* Социоэкономика как наука и новая учебная дисциплина // Мир России. 2006. № 4. С. 94—115.

- Шабанова М. А. Социэкономика и социально-экономическая политика // Экономическая наука современной России. 2007. № 3. С. 34–48.
- Этциони А. Социэкономика: дальнейшие шаги (1991)/Пер. М. С. Добряковой // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 65–71; [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)
- Анализ положения детей в Российской Федерации. — М.: ЮНИСЕФ, 2007.
- Всемирный доклад о предупреждении дорожно-транспортного травматизма/Пер. с англ. — М.: Весь Мир, 2004.
- Российское здравоохранение: как выйти из кризиса/Е. Ясин, Л. Якобсон, С. Шишкин и др. // Отечественные записки. 2006. № 2.
- Россия теряет из-за своей медицины сотни миллиардов долларов: Интервью председателя Комиссии Совета Федерации по взаимодействию со Счетной палатой Сергея Иванова «ФК-Новости» по окончании работы российско-канадского семинара «Проблемы эффективности использования государственных ресурсов на оказание гражданам бесплатной медицинской помощи» (март 2006); <http://www.zrpress.ru/zr/2006/23/33>
- Российская экономика в 2005 г. Тенденции и перспективы. — М.: ИЭПП, 2006.
- Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)/Под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2001; 2-е изд. 2003.
- Alesina A., Angeletos G.-M. Fairness and Redistribution // American Economic Review. 2005. Vol. 95. № 4. P. 960–980.
- Andersson H. Willingness to pay for road safety and estimates of the risk of death: Evidence from a Swedish contingent valuation study // Accident Analysis and Prevention. 2007. Vol. 39. № 4. P. 853–865.
- Andrade E. B., Ariely D. The enduring impact of transient emotions on decision making // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 2009. Vol. 109. № 1. P. 1–8.
- Ariely D. The end of rational economics // Harvard Business Review. 2009. Vol. 87. № 7.
- Chen M.-C., Cheng S.-J., Hwang Y. An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firm's market value and financial performance // Journal of Intellectual Capital. 2005. Vol. 6. № 2. P. 159–176.
- Corneo G., Fong C. M. What's the monetary value of distributive justice? // Journal of Public Economics. 2008. Vol. 92. № 1–2. P. 289–308.
- Costa D.-L., Kahn M. E. Changes in the Value of Life, 1940–1980 // The Journal of Risk and Uncertainty. 2004. Vol. 29. № 2. P. 159–180.
- Davis L. W. The Effect of Health Risk on Housing Values: Evidence from a Cancer Cluster // The American Economic Review. 2004. Vol. 94. № 5. P. 1693–1704.
- Etzioni A. Toward a new socio-economic paradigm // Socio-Economic Review. 2003. № 1. P. 105–118.
- Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. — NY.: Free Press, 1996.
- Hartlieb S., Jones B. Humanising Business Through Ethical Labelling: Progress and Paradoxes in the UK // Journal of Business Ethics. 2009 [in press].
- Hellsten S., Mallin C. Are 'ethical' or 'socially responsible' investments socially responsible? // Journal of Business Ethics. 2006. Vol. 66. № 4. P. 393–406.
- Michelson G., Wailes N., van der Laan S. et al. Ethical investment processes and outcomes // Journal of Business Ethics. 2004. Vol. 52. № 1. P. 1–10.
- Starr M. A. The social economics of ethical consumption: Theoretical considerations and empirical evidence // Journal of Socio-Economics. 2009 [in press].
- Swart J. Intellectual capital: Disentangling an enigmatic concept // Journal of Intellectual Capital. 2006. Vol. 7. № 2. P. 136–159.
- Vandemaele S. N., Vergauwen P. G. M. C., Smits A. J. Intellectual capital disclosure in The Netherlands, Sweden and the UK: A longitudinal and comparative study // Journal of Intellectual Capital. 2005. Vol. 6. № 3. P. 417–426.

*Viscusi W. K., Aldy J. E.* The Value of a Statistical Life: A Critical Review of Market Estimates Throughout the World // *The Journal of Risk and Uncertainty*. — 2003. Vol. 27. № 1. P. 5–76.

*Viscusi W. K.* The value of life: Estimates with risks by occupation and industry // *Economic Inquiry*. — 2004. — Vol. 42. — № 1. — P. 29–48.

*Youndt M. A., Subramaniam M., Snell S. A.* Intellectual Capital Profiles: An Examination of Investments and Returns // *Journal of Management Studies*. — 2004. Vol. 41. № 2. P. 335–361.

*Zafirovski M.* Profit-Making as Social Action: an Alternative Social-economic Perspective // *Review of Social Economy*. — 1999. № 1. P. 47–83.

Discussion of 'Toward a new socio-economic paradigm' // *Socio-Economic Review*. — 2003. № 1. P. 119–134.