

## О ВЗАИМОСВЯЗИ СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА АНАЛИЗА<sup>1</sup>

М.А. Шабанова, д.с.н., профессор ГУ-ВШЭ, ведущий научный сотрудник Интерцентра (МВШСЭН)

### 1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В условиях постоянного усложнения общественной и хозяйственной жизни, ускорения темпов изменений, увеличения значимости социальных источников экономического развития актуализируется осмысление характера *взаимосвязей* между социальными и экономическими аспектами функционирования и развития систем самых разных видов и уровней, будь то фирмы (предприятия), отдельные территории (города, села, регионы), сектора/сферы (высокотехнологичный комплекс, аграрный сектор, здравоохранение, образование, наука и др.) или общество в целом. Правильный и своевременный учет этих взаимосвязей становится важным преимуществом, а их недоучет, напротив, приводит к весьма ощутимым и порой труднопоправимым потерям. Примеров как того, так и другого практикой накоплено огромное множество. Однако, когда дело доходит до разработки каких-либо управленческих воздействий (стратегий, политик), сложное соотношение между социальными и экономическими аспектами в воспроизводстве тех или иных систем, как правило, не принимается во внимание (какие-то связи учитываются лишь в одностороннем порядке, какие-то — в отрыве от других значимых связей, а какие-то — не учитываются совсем). На уровне общественной системы экономическая политика разрабатывается и существует в отрыве от социальной, а в социальной политике слабо просчитывается роль экономических факторов и последствий.

В результате получается, что рождаемость населения можно «купить», раз уж сложились благоприятные цены на нефть, не принимая во внимание предупреждения специалистов ни о том, что материальные и запретительные стимулы повышения рождаемости работают только в доиндустриальных и тоталитарных обществах, ни о социальном составе женщин, которые в современных условиях активнее других откликнутся на предложенные экономические стимулы.<sup>2</sup> И положение в здравоохранении будто бы можно переломить простым вливанием в него определенной суммы денег. Ситуация же в Пенсионном фонде и вовсе выглядит благополучной, если давать ей сугубо экономическую оценку, не принимая во внимание социальные или этические аспекты, что недавно и сделал глава Минздравсоцразвития М. Зурабов. «Должен сказать вам абсолютно ответственно, — заявил он, — что средств (в Пенсионном фонде — Ред.) достаточно, *если мы предполагаем, что мужчина на нас будет доживать до 59 лет*» (курсив мой — М. Ш.). Возможно, для

<sup>1</sup> Работа выполнена в рамках «Инновационной образовательной программы ГУ-ВШЭ».

<sup>2</sup> Гонтмахер Е. Бэби-бум, или Ребенок на старость// Российская газета. 18 января 2005.

некоторых «ответственных» чиновников выгоден именно такой человек, который « всю жизнь вкалывает, платит положенные отчисления, а незадолго до достижения пенсионного возраста перестает обременять Пенсионный фонд своим присутствием». <sup>3</sup> Но вряд ли такое ограничение, закладываемое министром в экономические оценки, будет оправданным с социальной и этической точки зрения.

При такой «бессистемной» и сиюминутной постановке вопроса из круга акторов, допускаемых к обсуждению целей и приоритетов социальной политики, бизнес-сообщество вообще выпадает. Будто бы его дело — только платить налоги и послушно откликаться на «просьбы» властей, которые, когда захотят, могут совершенно произвольно указать бизнесу, сколько денег и на какие социальные цели должно выделить. Как будто не бизнес (а если бизнес, то не наш) уже в ближайшей перспективе столкнется с нездоровыми и плохо образованными работниками, а через 10–20 лет — с дефицитом кадров вообще. Перечень примеров легко продолжить.

Во всех этих случаях (при всех этих воздействиях) не учитывается (или учитывается не в полной мере) такое важнейшее свойство социально-экономической системы, как *целостность*, когда изменение какого-либо элемента системы влияет на другие элементы и в конечном счете приводит к изменению всей системы. Недоучет характера и силы внутренних связей системы при тех или иных внешних воздействиях на нее приводит к тому, что она в лучшем случае остается индифферентной, а в худшем — реагирует нежелательным (неожиданным) образом. Недоучитывая сложное переплетение экономических и социальных аспектов воспроизводства, авторы и инициаторы экономических реформ сначала сами «производят» социальные проблемы, потом «делают заказ» экспертам и аналитикам на разработку мер по ослаблению тех негативных последствий, которые они сами в данный момент признают актуальными, и, реализуя эти меры, в следующий момент времени порождают новые проблемы, слабо способствуя решению старых. В таких случаях политики с обезоруживающей откровенностью заявляют, что «хотели, как лучше, а получилось, как всегда». Короче, в настоящее время и экономическая, и социальная политика зачастую слабо учитывают реальное состояние объекта, на который направлены их воздействия (во всем многообразии его внешних и внутренних связей). Каждая из них сильно фрагментирована, и они слабо увязаны друг с другом. Нет необходимости говорить о том, сколь неэффективно при этом расходуются экономические и социальные ресурсы общества.

Такая ситуация в сфере управления в немалой степени обусловлена состоянием современного научного (а значит, и экспертного) знания, слабым диалогом между представителями разных общественных наук и, особенно, большой дистанцированностью экономической науки от них. Нередкие (что само по себе уже отрадно) заявления экономистов о необходимости инкорпорирования в экономический анализ достижений других наук в действительности так и остаются «благими намерениями», по существу уже обретшими ритуальный характер. Но если представители разных наук почти не слышат друг друга, нет особых оснований надеяться и на то, что эксперты, работающие в той или иной науке (или являющиеся выходцами из нее), будут открыты к междисциплинарному обсуждению и *системному* осмыслению объекта, на который впоследствии будут направлены управленческие воздействия.

<sup>3</sup> Репов С., Фуфырин А. Пистолет системы Зурабова // АиФ. 2007. № 13 С.2.

Тем не менее в последнее время ситуация в системе научного знания постепенно меняется, представители разных наук делают более активные шаги навстречу друг другу. Последнее десятилетие XX века ознаменовалось на Западе активным развитием *социоэкономики*. В 1989 г. в Гарвардской школе бизнеса сформировалось Международное общество развития социоэкономики (SASE),<sup>4</sup> которое, отвечая на новые вызовы практики, объединило под своим крылом ученых, работающих на стыке экономики и других общественных наук: социологии, психологии, политической науки, права, философии, истории и др. Казалось бы, это именно то, что нужно для решения широкого (и постоянно растущего) класса практических задач. Но там по-прежнему очень мало экономистов, от чего преимущества интеграции на сегодня не столь очевидны. Да и сама социоэкономика в версии SASE не полностью использует потенциал разных наук, и в первую очередь экономической.

Поскольку методология социоэкономики находится в стадии становления и активно обсуждается научным сообществом [см., напр.: Piore, Wrong, Streeck, Hollingsworth, Abell, 2003; Swedberg, 1997; Lutz, 1990, Zafirovski, 1990], попытаемся обозначить свою позицию по ряду вопросов. Чего, собственно, социоэкономике (в той версии, на которой сегодня базируется SASE) не хватает и для того, чтобы стать более привлекательной для экономистов, и для того, чтобы на основе более тесной интеграции с ними полнее отвечать на вызовы практики? Что может дать социоэкономика для взаимосвязанного рассмотрения экономической и социальной политики на разных уровнях? И к чему, в конце концов, на практике приводит недоучет *социальных* факторов (ограничений) в разработке и реализации *экономических* стратегий, равно как недоучет *экономических* факторов (ограничений) при осуществлении *социальной* политики?

## 2. О ДВУХ ВЕРСИЯХ СОЦИОЭКОНОМИКИ И ИХ ОТВЕТАХ НА ВЫЗОВЫ ПРАКТИКИ

*Версия 1. Социоэкономика как междисциплинарная парадигма (версия SASE).* Социоэкономика в версии SASE позиционируется как междисциплинарная парадигма. Ее основы обозначены в хорошо известной «платформе-минимуме» SASE (1991) и уточнены в недавней статье основоположника этого общества А. Этциони [Etzioni, 2003]. Поскольку подробному разбору этой версии социоэкономики посвящены несколько недавних статей [Шабанова, 2005а, 2006а, б], здесь мы лишь обозначим ее важнейшие черты в том минимальном объеме, который необходим для осмысления возможностей и ограничений этой версии социоэкономики, а также для объяснения слабой готовности экономистов к интеграции с SASE.

1) *Междисциплинарность как основа методологических позиций.* Термином «социо» в слове «социоэкономика» теоретики SASE именуют целый комплекс общественных дисциплин, изучающих взаимоотношения между обществом и экономикой [Etzioni, 2003. Р. 109]. Среди них: социология, психология, антропология, история, политическая наука, право и др. Однако более детальное знакомство с платформой-минимумом SASE свидетельствует о том, что в действительности речь идет не о *двусторонних* связях между обществом и экономикой, а об *одностороннем* влиянии на экономические переменные как экономических, так и неэкономических факторов. Иными словами, зависи-

<sup>4</sup> International Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE). Подробнее см.: <http://www.sase.org/aboutsase/aboutsase.html>

мая переменная всегда экономическая, *обратное* же воздействие экономики на социальные процессы оказывается без видимых на то оснований вне поля зрения социоэкономики в версии SASE. Кроме того, в последнее время требования к спектру *независимых* переменных заметно снизились: теперь они могут ограничиваться сугубо *социальными* переменными. «Являются ли иностранные рабочие менее производительными? Воздействует ли лоббирование на уровень цен, и если да, то в какой степени? Каковы социальные и политические условия ускорения экономического роста?» — вот типичные вопросы, интересующие социоэкономистов.

2) В содержательном смысле интерпретационный потенциал социоэкономики *предопределяется, по существу, двумя основными предпосылками*. На макроуровне она исходит из того, что экономика не является замкнутой на себя системой, а погружена в общество, его культуру, систему властных отношений и др. Так что многое из того, что происходит в хозяйственной системе, может быть лучше объяснено «внешними» по отношению к ней феноменами (напр., исследованная Вебером М. роль протестантской этики в развитии капитализма) [Etzioni, 2003. P. 110; What is Socio-Economics?]. На микроуровне предполагается, что *индивидуальный* выбор формируется *не только* под воздействием рационального личного интереса, но и под воздействием эмоций, моральных ограничений, социальных обязательств и ожиданий, веры, знания и др. Иными словами, отвергается априорная посылка о том, что люди исключительно или в значительной степени заняты преследованием эгоистических интересов или поиском удовольствий [Satin, 2000; Этциони, 2002. С. 66; Etzioni, 2003. P. 115].

3) Социоэкономика *позиционируется SASE одновременно как позитивная и нормативная наука*: «она не выдает себя за сугубо позитивную науку, а открыто говорит о своей причастности к политике и стремится осознавать нормативные последствия своей работы» [Этциони, 2002 С. 66].

Таковы, на мой взгляд, три базовые характеристики «платформы-минимум» социоэкономической парадигмы, развиваемой SASE<sup>5</sup>. Уже из них можно заключить, что эта версия социоэкономики была обречена на дистанцированность со стороны большей части экономистов — со всеми вытекающими отсюда неблагоприятными для развития парадигмы последствиями. Тот факт, что она не принимает во внимание *обратное* воздействие экономических переменных на неэкономические, сильно ограничивает ее возможности в познании *реальных* взаимосвязей и закономерностей функционирования и развития экономики и общества на разных уровнях социальной реальности — макро, мезо и микро. Постепенное сужение спектра *независимых* переменных за счет исключения (хотя, скорее, и вынужденного) из них экономических переменных также не выглядит убедительным. Кроме того, готовность к интеграции и глубина диалога экономистов с представителями других общественных наук в значительной степени определяются той степенью «социальности» «экономического человека», которую допускают представители разных направлений экономической теории. В социоэкономике же SASE она очень высока, т. к. ее теоретики почерпнули основные содержательные предпосылки из социологии и психологии, и именно к ним они чаще всего обращаются в поисках эмпирических обоснований своих ключевых принципов. Не случайно уже высказывается мнение о том, что

<sup>5</sup> Более детальное изложение ключевых принципов социоэкономической парадигмы см. [Etzioni, 2003. P. 115–117].

социоэкономика в версии SASE в том виде, в каком она развивается сегодня, мало отличается от экономической социологии (и практически не отличается от экономической социологии вкупе с экономической психологией). Хотя, добавим от себя, потенциал и этих «частных» наук социоэкономика SASE не использует в полной мере [Подробнее об этом см.: Шабанова, 2006].

Интеграция экономики и других общественных наук будет продуктивной только в том случае, если даст некоторое новое качество, то есть позволит решать класс задач, которые не по силам каждой отдельной науке, будь то институциональная экономика, экономическая социология, экономическая психология или что-то еще. В настоящее время социоэкономика в версии SASE далеко не исчерпывает возможного вклада в «междисциплинарный котел» целого ряда наук, и прежде всего — *экономической науки*, с которой теоретики SASE призывают интегрироваться другие общественные науки. Одно из важнейших направлений расширения интерпретационных возможностей социоэкономической парадигмы видится в формировании на ее основе (и наряду с ней) еще одной версии социоэкономики — социоэкономики как *экономической науки*. Ее развитие открывает новые перспективы для возможности ответа на ряд *практических* запросов и разработки более эффективной социально-экономической политики на всех уровнях социальной реальности.

**Версия 2. Социоэкономика как экономическая наука.** В предлагаемой нами версии [Подробнее см.: Шабанова, 2006-б] *социоэкономика* изучает *двусторонние* связи между экономическими и социальными аспектами воспроизводства систем разных видов (от фирм, территорий, отраслей/ сфер до общества в целом) и пытается дать *экономическую* оценку этим связям на основе сопоставления широко понимаемых затрат и результатов и с учетом определенных социальных ограничений. Стремясь соизмерять экономические и социальные *издержки* с экономическими и социальными *выгодами*, она постоянно переводит одни в другие: экономические издержки и выгоды в социальные издержки и обретения, и наоборот.

То, что широкий спектр социальных явлений, институтов, процессов оказывает большое влияние на экономику, — базовое положение социоэкономики и в версии SASE. Но в ее рамках это влияние не получает *экономической* (в идеале — стоимостной) оценки, то есть не рассматривается с точки зрения экономических выигрышей и проигрышей акторов и систем разных уровней. Экономическая же версия социоэкономики расширяет и углубляет представление SASE о влиянии социального контекста на экономику (вклад, в первую очередь, экономической социологии и экономической психологии) *экономическими* оценками этого влияния. Если экономическая социология ограничивается, к примеру, выявлением доминирующих стратегий сберегательного поведения, а также их факторов, ограничений, последствий распространения, то социоэкономика, основываясь на этом, должна идти дальше, пытаясь оценить *экономические* потери/выигрыши (банков, населения, хозяйственной системы в целом) от распространения тех или иных сберегательных стратегий. *Социологическое* изучение мотивов и факторов высокой текучести работников социоэкономика дополняет *экономическими* оценками потерь, которые при этом несут отдельные предприятия, фирмы и хозяйственная система в целом. Социоэкономика пытается оценить экономические потери, скажем, из-за наркотизации молодежи, широкого распространения пьянства в заброшенных селах и городах-«ловушках» и др.

Другое принципиальное отличие предлагаемой версии социэкономике от версии SASE состоит в том, что она помещает в центр своего внимания и *обратное* воздействие экономики на социум и также пытается дать ему экономическую оценку. Иными словами, экономическая версия социэкономике исходит из того, что социальная сфера (как совокупность социальных отношений и институтов), а также разного рода социальные процессы не только влияют на экономику, но и сами зависят от нее, и этой зависимости нужно дать *экономическую* оценку. Так, финансируя здравоохранение на уровне менее 3% ВВП, важно предвидеть тот *экономический* ущерб, который принесет такая «экономия» в более или менее отдаленной перспективе. По оценкам Счетной палаты, 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», то есть «мы не лечим те болезни, которые могли бы лечить» [Россия теряет..., 2006].

Обратное воздействие экономики на социум, даже в случае экономического роста и развития, может быть весьма противоречивым. Оно может включать не только повышение уровня и качества жизни, но и приводить к развитию 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, Харькова, 2004]. В условиях крайней изношенности основных фондов состояние рабочих мест на многих российских предприятиях таково, что начавшийся экономический рост с большой вероятностью приведет к росту смертности и заболеваемости работников. Такую гипотезу еще в 2000 г. высказали Иванов С. и Эченикэ В., и в настоящее время она, к сожалению, не опровергнута жизнью: в России действительно растут и профессиональная заболеваемость, и смертность взрослых мужчин.

Давая экономическую оценку воздействию социума на экономику или экономики на социум, так или иначе подспудно исходим или даже явно выходим на *двустороннюю* связь между ними, точнее, на воспроизводственный аспект их взаимосвязи. Экономика (хозяйственная система), развитая до определенного уровня, «поставляет» ресурсы для функционирования и развития социума и его членов, включая развитие образования, здравоохранения, права, уровень и качество жизни, возможности мобильности и др. В свою очередь, качество «воспроизведенных» при данных экономических ограничениях индивидов в следующий момент времени оказывает сильнейшее влияние на пределы экономического развития, приумножение национального богатства, меняет (сохраняет) правила игры, меняет самих людей и одновременно создает экономические ресурсы, которые воздействуют на параметры последующего социального воспроизводства. За термином «социум» здесь скрываются особенности качественного состава и поведения социальных групп (общностей) и акторов разных уровней (образование, квалификация, здоровье, мобильность, экономический, территориальный, должностной и прочие статусы (ресурсы), уровень правосознания, деловые качества, ценностные особенности и проч.). Под экономикой в данном случае имеются в виду в первую очередь «институционально оформленные» материально-вещественные характеристики и денежные потоки хозяйственных единиц самых разных уровней — это может быть хозяйственная система общества,

региона, города, села, определенной сферы (напр., экономика здравоохранения), вплоть до отдельного домохозяйства, то есть самые разнообразные проявления «институциональных взаимодействий человека с природным окружением по поводу добычи средств к существованию».<sup>6</sup>

Давая экономическую оценку связям между экономикой и социумом, считая экономические выигрыши и потери от реализации тех или иных социально-экономических стратегий, особенно важно учитывать *социальные ограничители* реализации конкретных социально-экономических программ и проектов. Например, с чисто экономической точки зрения может оказаться совсем не оправданным, скажем, повышение уровня и качества жизни пенсионеров или инвалидов. Вопросом социального согласия, а значит, и ограничителем при выборе той или иной экономической стратегии выступают и сложившиеся в обществе представления о социально справедливой дифференциации доходов, допустимой степени вмешательства государства в их перераспределение и др.

Итак, констатируем. Экономическая версия социэкономике, учитывая более широкий спектр социальных влияний на экономику, чем другие экономические науки, базируется на поиске приемов *экономических оценок двусторонних* связей между экономикой и социумом. Она стремится соизмерять производимые затраты 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 актерам самых разных уровней выбирать более эффективные экономические и социальные стратегии и придает как экономической, так и социальной политике совершенно иной статус. Что это за статус?

### 3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ЗЕРКАЛЕ СОЦИОЭКОНОМИКИ

Социэкономика в нашей версии, в силу своей природы, предполагает не раздельное существование экономической и социальной политики, а их органическое единство в рамках *социально-экономической* политики. Социально-экономическая политика:

- во-первых, исходит из наличия тесной *связи* между *социальными и экономическими аспектами воспроизводства* хозяйственных систем разных уровней и типов и базируется (там, где возможно) на *экономических* оценках этой взаимосвязи;
- во-вторых, отводит лидирующую роль *социальным* аспектам воспроизводства (как при разработке целей политики, так и при обосновании средств их достижения). При этом и на стадии выбора целей, и при их реализации особо акцентируется важность учета тех социальных особенностей, которые могут стать источниками или, напротив, ограничителями экономического роста и развития;
- и, в-третьих, принимает во внимание определенную *автономность* в каждый момент времени «социального» — от экономических воздействий и «экономического» — от социальных ограничений.

<sup>6</sup> По существу, в данной версии социэкономике присутствуют оба значения термина «экономический», как их выделял К. Полани (субстанциональное и формальное) [Полани 1988 (1953). С. 499]. Подробнее см.: [Шабанова 2006-6].

С точки зрения потенциала социоэкономики как основы в области социально-экономической политики, все экономические воздействия на социум важно подразделять на два вида: поддающиеся экономической оценке и не поддающиеся таковой. В частности, исследования показывают, что с ростом благосостояния возрастает спрос на *нематериальные* блага, то есть на блага, которые нельзя оценить в денежном выражении (право выбора места жительства, право на свободу информации и свободу слова, возможность участия в решении проблем страны или локального сообщества и др.). Так, массовое жилищное строительство в СССР во времена Хрущева привело к обретению значительной частью населения отдельной квартиры, а вместе с ней и «территории свободной мысли — кухни». Ослаблению контроля власти над личной жизнью советских граждан способствовало и радикальное изменение информационной ситуации в 1950—1980 гг. в связи с появлением радиоприемников с коротковолновым диапазоном. В 1950 г. такие радиоприемники были лишь у 2% советских граждан, а в 1980 г. к ним имела доступ почти половина населения. Крах авторитарного режима в Южной Корее последовал на фоне десятилетий экономического роста, темпы которого были высокими [Гайдар, 2006:131—132]. Хотя этим воздействиям экономических факторов на социальные нельзя дать экономическую оценку, они играют необычайно важную роль в трансформации общественной системы, а следовательно, должны приниматься во внимание при разработке стратегий государственной политики.

В то же время есть воздействия экономики на социум, которым можно дать (и необходимо давать) экономическую оценку. И чем раньше, тем лучше. В частности, важная экспертно-аналитическая область социоэкономики в современной России — комплексная оценка последствий введения *платных* услуг в ряде отраслей социальной сферы, равно как и оценка эффективности государственных расходов на *бесплатные* услуги. При выборе стратегии реформирования этих отраслей важно учитывать не только сиюминутные экономические выгоды в связи с расширением платных услуг, но и те потери, с которыми через какое-то время столкнется экономика из-за ухудшения состояния здоровья работников, снижения доступности качественного образования, разрушения сети профессионально-технических училищ, науки и др. Этим потерям необходимо дать экономическую оценку уже сегодня. Споры нет, значимость качественного образования не ограничивается его вкладом в формирование высококвалифицированных и инициативных работников, как и значимость высокоразвитой системы здравоохранения не исчерпывается обеспечением хозяйственной системы здоровыми работниками. Это ресурсы особого рода, определяющие параметры не только экономического, но и социального воспроизводства на долгие годы. Но наличие *социальных* функций образования или здравоохранения не умаляет роли их *экономических* функций. Более того, поскольку высокий уровень развития человеческого потенциала сегодня становится главным конкурентным преимуществом высокоразвитых стран, то эти сферы важно рассматривать и как потенциально мощные генераторы *экономического* развития.

Сегодня уже на правительственном уровне актуальной признается проблема *бюджетирования, ориентированного на результат*, разработка показателей, по которым можно было бы оценить эффективность деятельности в той или иной сфере, прежде всего эффективность использования бюджетных средств [Жуков, 2004]. Социоэкономика и базирующаяся на ней социально-экономическая политика как раз и отвечают на этот практический запрос. Они

акцентируют важность не только правильного выбора целей политики, но и учета при выборе тех или иных управленческих воздействий тесной взаимосвязи (и определенной автономности) экономических и социальных аспектов воспроизводства, а следовательно, динамического характера взаимосвязи между экономическими и социальными издержками и экономическими и социальными обретенными (выгодами).

Остановимся на каждом из трех базовых признаков социально-экономической политики более подробно.

#### **4. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ И УТРАТЫ ЗДОРОВЬЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: ПОТЕНЦИАЛ И ПРЕПОНЫ В РОССИИ**

Использование экономических оценок в осмыслении связи между социальными и экономическими аспектами воспроизводства систем самых разных уровней и типов, на котором базируется наша версия социэкономии, способно существенно повысить эффективность социально-экономической политики. Однако наряду со сферами, где использование этих оценок выглядит само собой разумеющимся (напр., расчет экономических потерь от чрезмерной текучести кадров или обретенных от ее снижения), существуют и такие, где обращение к экономическим оценкам встречает сопротивление как по морально-этическим, так и по далеким от них основаниям. Я имею в виду, прежде всего, экономические оценки человеческой жизни и частичной утраты здоровья.

В ряде развитых стран эти оценки выступают важным элементом *экономической* политики, обуславливающим серьезный *социальный* эффект. При адекватной оценке стоимости человеческой жизни компаниям становится *выгодно* инвестировать в безопасность людей, а при заниженной — у них ослабевают стимулы к подобного рода деятельности. Эта зависимость была обнаружена в США и Великобритании еще в 30-е годы прошлого века: в частности, было замечено, что на рост сумм возмещения вреда, связанного с гибелью людей в авиакатастрофах, рынок отвечает ростом вложений в повышение безопасности перелетов, самолетостроение, совершенствование системы эксплуатации воздушных судов. В настоящее время Министерство транспорта США руководствуется оценкой стоимости жизни «условного» американца в 3 млн долл. Это та сумма, которая признана достаточной для того, чтобы авиаперевозчиком выгоднее было обеспечивать перелеты людей на хороших самолетах, чем платить за их гибель [Трунов, 2006. С. 19]. В других регионах мира стоимость жизни оценивается ниже, хотя и по-разному: от 400 тыс. долл. в Португалии или Испании до 1 млн долл. — в высокоразвитых странах [Юров, 2007]. Конечно, эта сумма нигде в мире не выплачивается целиком только родственникам или потерпевшему (хотя и они получают весьма внушительные возмещения): большая часть компенсации направляется в соответствующую отрасль. По оценке специалистов, этот фактор влияет на все сферы народного хозяйства и выступает главным звеном в улучшении ситуации с безопасностью движения, с безопасностью на производстве и пр. В результате достигается определенный *социальный* выигрыш.

Российские эксперты из ГНИИ автомобильной промышленности предложили методику определения стоимости человеческой жизни, согласно которой она в настоящее время оценивается в 300 тыс. долл. Но и эта оценка, как и некоторые другие [Напр.: Быков, 2007], пока еще не заняла надлежащего

места в системе инструментов экономической политики. До сих пор в России институт возмещения вреда в случае гибели людей или частичной утраты ими здоровья крайне несовершенен, он не стимулирует компании вкладывать средства в модернизацию производства и обслуживания.

Сегодня в России ситуация такова, что обращение к *экономической* оценке человеческой жизни и установление величины этого показателя само по себе является проблемой и наталкивается на большие *социальные* барьеры и ограничители. Можно назвать, по крайней мере, три обстоятельства в пользу того, чтобы ослабление (преодоление) этих ограничений стало отдельным направлением социально-экономической политики.

*Первое* (и едва ли не первостепенное) из них связано с преодолением распространенного в обществе (и весьма выгодного ряду чиновников) заблуждения: поскольку жизнь человека бесценна, то любые попытки дать ей экономическую оценку аморальны. Разумеется, с точки зрения родных, никакие деньги не могут компенсировать смерть или страдания близкого человека, любые выплаты кажутся незначительными в сравнении с понесенной потерей. В этом смысле жизнь человека действительно бесценна и, с морально-этической точки зрения, ее утрата невосполнима. Но именно потому, что жизнь человека — самая большая ценность, общество заинтересовано в том, чтобы при имеющихся в его распоряжении ресурсах, во-первых, в максимальной степени предотвращать попадание своих членов в подобные ситуации, а значит, во-вторых, пытаться разными способами оценивать потенциальные и реальные экономические потери от прерывания (прекращения) экономических и социальных функций погибших и пострадавших людей.

При разработке той или иной политики у их авторов не должно быть возможности подменять бесценность человеческой жизни ее бесплатностью. Ведь если жизнь человека ничего не стоит, то незачем нести значительные затраты для обеспечения его безопасности. Оценка стоимости человеческой жизни должна быть значительной, 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, и пр. При этом важно, чтобы каждый отдельный гражданин мог предъявить счет виновным и наказать за проявленную халатность любого, вплоть до самых высокопоставленных чиновников. Таким образом, важно формировать в обществе понимание того, что, внедряя оценку стоимости жизни в инструменты социально-экономической политики, общество через систему стимулов-санкций по отношению к экономическим и политическим акторам обретает больше способов защиты жизни и здоровья людей.

*Второе* обстоятельство связано с тем, что сегодня по ряду причин (социокультурных, социально-экономических, политико-гражданских и др.) *жизнь (и здоровье) россиян низко ценит как государство, так и они сами*. Исследования, выполненные в США и Великобритании, показывают, что, с точки зрения самого человека, подвергаемого риску гибели, ценность его жизни, выраженная в деньгах, намного превышает дисконтированную зарплату, которую он может заработать в течение всей своей жизни (для среднестатистического участника *дорожного* движения — примерно в 6 раз). Поэтому уже в 60-е годы прошлого века власти этих стран осознали,

что работодатели и перевозчики пассажиров не должны руководствоваться компенсационными суммами на уровне дисконтированной заработной платы (то есть при оценке стоимости жизни рассматривать человека только с экономической точки зрения — как орудие труда). Потому что такой подход не будет обеспечивать безопасность людей на уровне, который требует развитие общества [Трунов, 2006. С. 22].

В развитых странах (прежде всего в США) в последние 20–30 лет проведены десятки исследований по оценке стоимости среднестатистической жизни. Они базируются на анализе *реальных экономических решений*, при принятии которых экономические агенты *сами* взвешивают стоимость своей жизни, будь то покупка более безопасных автомобилей, устройство на работу с вредными (опасными) условиями труда, покупка недвижимости с учетом экологической ситуации в районе и др. Стоимость человеческой жизни вычисляется, в частности, на основе знания о том, насколько выше заработная плата на более опасных рабочих местах, то есть во сколько человек сам оценивает тот или иной риск, добровольно соглашаясь на работу с неблагоприятными (опасными) условиями труда.<sup>7</sup> Результаты многочисленных исследований американского рынка труда показывают относительно небольшой разброс оценок: от 4 до 9 млн долл. (в ценах 2000 г.) за одну жизнь. Правительственные органы США активно используют эти оценки в практической деятельности: при принятии решений об инвестициях в безопасность на транспорте, в здравоохранение, охрану окружающей среды, безопасность жизнедеятельности и др [Гуриев, 2006. С. 19].

Российская практика оценки стоимости человеческой жизни или экономического ущерба здоровью граждан, которая сегодня исходит от государства, в лучшем случае базируется на оценке человека исключительно как *трудового ресурса* (да и то в весьма усеченном виде), совсем не учитывает социальных функций граждан, включая *субъективную* составляющую цены ущерба. В России все профессии делятся на такие, за которыми на государственном уровне закреплено так называемое «вмененное страхование» (компенсация выплачивается из средств госбюджета), и профессии, для которых не существует вмененного законом социального страхования.

В первую группу входят военнослужащие, работники органов внутренних дел и пр. Так, семьям шести погибших в результате наезда пьяного водителя на курсантов (трагедия произошла в Рязани) было выплачено, по данным Военно-страховой компании, примерно по 180 тысяч рублей [Комментарий руководителя..., 2007]. Расчет страховой суммы производился путем умножения на 25 размера оклада и с учетом числа выгодоприобретателей, то есть состава семьи. У офицеров размер оклада (денежного довольствия) выше,

<sup>7</sup> Этот способ определения стоимости утраченной жизни основан на выявлении приоритетов, то есть *субъективной* составляющей цены ущерба, а именно: добровольной готовности людей идти на дополнительный риск для здоровья и жизни во имя получения дополнительных выгод. Для получения таких оценок широко используются социологические исследования, а также активно привлекаются ретроспективные статистические данные, скажем, о производственном травматизме и смертности. Так, анализ такой статистики по шахтерам США показал, что они добровольно соглашались на работу, связанную с повышенным, по сравнению с «обычными» профессиями, риском, равным 0,001 (разность между вероятностью гибели при аварии в шахте и вероятностью смерти от естественных причин, в среднем в год), при получении дополнительной платы порядка 800 долл. США в год. Отсюда, в частности, делается вывод о том, что они сами таким неявным (косвенным) образом оценивали стоимость возможной утраты жизни примерно в 800 тыс. долл. США ( $800/0,001 = 800\,000$ ) (цены 2001 г.). Аналогичные расчеты по работникам химической промышленности дали уже величину, равную в современных ценах примерно 2,5 млн долл. США. См.: [Экономическая оценка..., 2004].

но и здесь страховая сумма невелика, в среднем может составлять 200 тысяч рублей. В случае же гибели при исполнении служебных обязанностей работников прокуратуры и следователей семьям выплачивается более существенная сумма: эквивалент зарплаты за 15 лет работы — в пределах 4 млн рублей. Семьям погибших работников Федеральной налоговой службы — примерно 1 млн рублей (так как у них оклады ниже). Во вторую группу входят пожарные, шахтеры, моряки, бюджетные служащие и др. В ведомственном (отраслевом) законе, регулирующем их деятельность, есть положение о том, что они должны быть застрахованы, хотя конкретный механизм этого страхования не утвержден. Поэтому министерства и ведомства, желающие застраховать своих работников, разными путями пытаются найти средства для оплаты страховых премий за своих работников, но чаще всего дело ограничивается символическим страхованием на минимальную сумму.

В принципе, все работодатели регулярно вносят обязательные взносы в Фонд социального страхования, поэтому в случае гибели работника на производстве первым делом именно этот фонд выплачивает единовременную страховую выплату семье погибшего (2007 г. — 46 900 руб., независимо от характера производства и зарплаты погибшего). Иждивенцам назначается ежемесячная выплата: несовершеннолетним детям — до 18 лет (в случае обучения в вузе — до окончания учебы, но не дольше 23 лет), а родителям (если через суд доказано их иждивенчество) — пожизненно.<sup>8</sup>

Что касается авиаперевозок, то в соответствии со статьей 131 Воздушного кодекса РФ перевозчик обязан страховать ответственность за вред, причиненный жизни и здоровью пассажира (а также за вред, причиненный багажу). Страховая сумма на каждого пассажира — не менее чем 1000 минимальных размеров оплаты труда на день продажи билета (так что сегодня минимальная страховая сумма — 1 млн 100 тыс. руб.). Родственники погибших могут обратиться еще и в суд. Монреальская конвенция (1999 г.) предполагает выплату жертвам аварии или их родственникам 135 тысяч долларов независимо от вины перевозчика; если же вина компании будет установлена, сумма компенсации не ограничивается. Однако Россия эту конвенцию пока не ратифицировала.

Но проблема не только в том, насколько дешево оценивает жизнь рядовых россиян государство. Не менее серьезная проблема, сильно отличающая Россию от высокоразвитых стран, состоит в том, что сами россияне весьма дешево ценят как свою жизнь, так и жизнь своих сограждан. В подтверждение можно назвать чрезмерное употребление алкоголя, курение, пренебрежение правилами дорожного движения и пешеходами, и водителями, нарушение правил техники безопасности на рабочем месте, игнорирование самосохранительного поведения в сфере поддержания своего здоровья (профилактики, диспансеризации, физической культуры), сдержанное отношение к добровольному страхованию жизни (где застрахованные риски учитывают все случаи, когда человек попадает в беду: смерть, инвалидность, тяжелая болезнь, лечение которой стоит больших денег, получение травмы и др.).

В конечном счете, «как и на любом другом рынке, бросовая цена жизни российского гражданина означает ее неудовлетворительное качество»

<sup>8</sup> «Сумма причитающейся иждивенцам ежемесячной выплаты рассчитывается так: средняя зарплата погибшего кормильца пропорционально делится на количество иждивенцев и его самого. Допустим, у кормильца было три иждивенца, а зарплата 10 тысяч рублей:  $10\,000 : 4 = 2\,500$  рублей. Столько каждый иждивенец потерял, утратив кормильца, и столько же он будет получать ежемесячной компенсации» См.: [Смольякова, Глудунов, Панина, 2007].

[Гуриев, 2006. С. 21]. В этом смысле все мероприятия традиционной социально-экономической политики, направленные на повышение уровня и качества жизни, увеличение продолжительности здоровой жизни россиян, одновременно могли бы содействовать постепенному росту экономических оценок ими стоимости собственной жизни, изменению моделей поведения в повседневной жизнедеятельности. Спору нет, важную роль в определении стоимости утраты жизни и здоровья играют не только социально-экономические факторы, но и *историко-культурные* особенности россиян (в восприятии и оценке угроз жизни, ценности самой жизни).<sup>9</sup> Однако коль скоро социальные цели выдвигаются в качестве приоритетных в государственной политике, а низкая продолжительность жизни россиян, ухудшение здоровья и пр. становятся *национальными* проблемами, то при разработке стратегий социально-экономической политики (стимулов к модернизации производства и обслуживания населения) целесообразно использовать оценки, учитывающие опыт развитых стран и определенным образом скорректированные. Важно, чтобы при этом учитывались не только достигнутый уровень социально-экономического развития и культурные особенности России, но и *долгосрочные* цели (стратегии) ее развития.

Поскольку оценка стоимости среднестатистической жизни невозможна без хороших микроэкономических данных, которых в России пока нет, то стоимость жизни россиянина оценивается на основе экстраполяции данных тех стран, где они есть. По расчетам Гуриева С., стоимость жизни россиянина примерно в 3 раза ниже, чем американца, то есть составляет от 1,3 до 3 млн долл.<sup>10</sup> Укладываемые в этот диапазон данные автор получает, экстраполируя данные и по Индии (как единственной из менее развитых стран, по которым имеются надежные оценки).<sup>11</sup>

Наконец, *третье* обстоятельство, которое, на мой взгляд, существенно затрудняет использование экономических оценок стоимости человеческой жизни в *реальной* социально-экономической политике в России, связано с отсутствием политической воли в условиях крайне слабого развития гражданских структур. Если в развитых странах оценки стоимости человеческой жизни и разных недугов рассчитываются исключительно для того, чтобы определить экономическую выгодность тех или иных управленческих воздействий, то для неподотчетных и не зависящих от гражданского общества российских чиновников, которые при принятии решений чаще всего руководствуются иными мотивами, эти оценки мало актуальны или не актуальны совсем. Что может заставить чиновников принять во внимание те методические разработки, которые уже сделаны российскими экспертами, но так и

<sup>9</sup> По некоторым данным, разрыв между оценками стоимости утраты жизни в России и США заметно (в 1,5–2 раза) превышает соответствующий разрыв в уровне получаемых доходов, что свидетельствует о том, что, в принципе, россияне сами субъективно склонны оценивать стоимость утраты жизни в целом существенно ниже, чем американцы. См.: [Экономическая оценка..., 2004].

<sup>10</sup> «Анализ стоимости среднестатистической жизни для различных выборок американцев показывает, что эластичность стоимости жизни по доходу составляет всего лишь 1/2, а не единицу (как можно было бы ожидать согласно теории «человеческого капитала»). Таким образом, стоимость жизни людей, зарабатывающих на 1% больше, выше только на 0,5%, и при увеличении дохода в 4 раза стоимость жизни лишь удваивается.... Воспользовавшись американскими данными, мы получим, что стоимость жизни россиянина примерно в 3 раза (3 — корень квадратный из соотношения ВВП на душу населения в России и США в 2004 г.) ниже аналогичного показателя для американца...» [Гуриев, 2006. С. 19–20].

<sup>11</sup> «... самая нижняя оценка стоимости жизни индийца составляет 1 млн долл. Если учесть, что Индия отстает от России по ВВП на душу населения в четыре раза, то экстраполяция индийских данных даст оценку жизни россиянина на уровне 2 млн долл. и выше...» [Гуриев, 2006. С. 20].

не востребованы власть имущими (ни на стадии выбора социально-экономических стратегий, ни в текущей административной деятельности)? А ведь эффективность использования оценок стоимости человеческой жизни при принятии управленческих решений зависит не только от точности (правильности) их расчетов, но и от *неотвратимости компенсации* виновными агентами той суммы ущерба, которая рассчитывается на основе этих оценок.

Так, вклад факторов окружающей среды в общее снижение ожидаемой продолжительности жизни в среднем оценивается в диапазоне от 10 до 15%. По некоторым оценкам, в городах России факторы окружающей среды обуславливают до 20–40% общей заболеваемости и даже выше.<sup>12</sup> В свое время российские ученые, базируясь на международных критериях оценки, подсчитали, что цена *недели* московского смога составляла от нескольких десятков до нескольких сотен миллионов долл.<sup>13</sup> Если бы городским службам вменялось в обязанность компенсировать этот ущерб, то у них было бы больше оснований потратить деньги на организацию более эффективных мер контроля и предупреждения подобных ситуаций.

Помимо трех обозначенных причин социального характера, в России получение надежных оценок стоимости человеческой жизни и частичной утраты здоровья сегодня затруднено из-за отсутствия хорошей микроэкономической базы. Здесь важны как ретроспективные статистические данные (напр., о производственном травматизме и смертности), так и широкое использование данных социологических исследований. Важно систематически выявлять: что конкретно принимают во внимание разные социальные группы россиян, когда дают экономическую оценку потерям своего здоровья или риска утраты жизни (своей или близких людей); какие размеры (и способы) компенсаций они сами считали бы адекватными (достойными) и какие они имеют сегодня на самом деле; какие затраты сегодня несут люди, потерявшие свое здоровье по не зависящим от них причинам (или семьи этих людей), на получение необходимой медицинской помощи в дополнение к той, которая предоставляется и оплачивается государством; как разные группы россиян сами себя ведут в реальной повседневной практике при принятии тех или иных социально-экономических решений, и насколько добровольно (вынужденно) они это делают (будь то работа с вредными (опасными) условиями труда, покупка более безопасных автомобилей, своевременное обращение за медицинской помощью и др.). Ведь работа, скажем, российских шахтеров в опасных условиях в большом числе случаев определяется не сопоставлением возможного риска с размером получаемых за этот риск компенсаций, а тем, что работать им в шахтерских городках больше негде, а денег на переезд в другие места и на овладение новой профессией у них попросту нет.

Таким образом, интегрированная социально-экономическая политика именно с помощью инструмента экономических оценок способна постепенно повернуть все отрасли народного хозяйства к более бережному отношению к человеку, к сохранению и развитию (раскрытию) человеческого потенциала. Она действительно содействует тому, чтобы социальные аспекты заняли ведущее место в социально-экономическом развитии. Те препоны при использовании аппарата экономических оценок, которые имеются в современном российском обществе, как мы видели, в значительной степени

<sup>12</sup> До 50–60%. О разбросе в оценках количественных взаимосвязей между состоянием здоровья и загрязнением окружающей среды см. [Быков, Ревич, 1999].

<sup>13</sup> Кто смог бы оценить смог? Автор подборки С. Петухов// Коммерсантъ-Деньги. 2002. 17 сентября.

предопределяются уровнем развития общества, особенностями его социальной организации и культуры. Но они также могут быть существенно ослаблены средствами последовательной и комплексной социально-экономической политики (СЭП). Вместе с тем потенциал СЭП не исчерпывается экономическими стимулами, в том числе связанными с оценками стоимости человеческой жизни и утраты здоровья. Он в немалой степени связан с грамотным использованием в управленческих воздействиях *социальных факторов* и *социальных ограничителей* экономического развития.

## 5. СОЦИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КАК ИСТОЧНИК И ОГРАНИЧИТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ведущая роль социальных аспектов в социально-экономической политике определяется прежде всего тем простым обстоятельством, что формирование рыночной экономики не самоцель, а средство достижения целей более высокого порядка — повышения уровня и качества жизни россиян, увеличения продолжительности их здоровой жизни и пр. Поэтому выбор экономических стратегий предполагает учет долговременных и социально ориентированных целей развития общества. Однако внимание к социальным аспектам воспроизводства хозяйственных систем самых разных уровней обуславливается еще одним немаловажным обстоятельством: учет и умелое использование *социальных факторов* при разработке и реализации *экономических стратегий* само по себе может стать важным источником экономического развития, а невнимание к ним, напротив, — существенным социальным ограничителем. Причем мировой опыт свидетельствует о том, что здесь нет однозначных решений (по принципу: «это — хорошо, а это — плохо»).

В самом деле, многие страны (Япония, Франция, США, Южная Корея, Тайвань и др.) превратили порой прямо *противоположные* особенности своей социальной организации и культуры в важные преимущества своей экономики. Так, *японский* рынок строится на устойчивых социальных сетях как внутри фирм, так и между ними и находится под сильным влиянием государства, в то время как рынок *США*, напротив, предполагает высокую степень автономности индивидуальных решений в сфере трудовых, кредитных, производственных и прочих отношений. Сильно стратифицированное *южнокорейское* общество преуспело в рыночной экономике благодаря способности аристократической элиты накопить капитал в рамках *крупных* вертикально интегрированных фирм и развить капиталоемкие производства в автомобиле- и кораблестроении, выплавке стали и др. А *тайваньское* общество, базирующееся на мелких и средних межсемейных сетях, не способных накопить достаточно крупный капитал из-за традиции дробления состояния для передачи в наследство сыновьям, напротив, воспользовалось гибкостью своих *малых* предприятий, быстро меняющих производство по мере изменения вкусов потребителей [Биггарт, 2001; Fukuyama, 1996]. Разные общества по-разному относятся к неравенству в доходах и использованию налоговой системы для его регулирования. Так, 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 так не делают.

Свои социальные особенности, разумеется, есть и у России. К ним в первую очередь можно отнести: 1) относительно низкий уровень жизни и относительно невысокие притязания массовых групп населения, сложившиеся

еще в советский период и в значительной степени воспроизводящиеся и по сей день; 2) долготерпение как национальную черту; низкий протестный потенциал и неразвитость структур гражданского общества; 3) доминирование трудовой ориентации над рыночной в массовых представлениях о социальной справедливости в распределении общественного богатства; 4) невысокий уровень правового сознания и поведения; 5) низкую ценность самостоятельности и независимости в актуальном жизненном пространстве россиян; 6) деление общества на два больших класса: правящий и народный; особое качество правящего класса, отдаляющее его от рациональной бюрократии стран с развитой демократией и рынком [Подробнее см.: Шабанова, 2005б. ], и пр. При проведении рыночных реформ, по существу, была учтена, пожалуй, только одна из этих особенностей — долготерпение и низкий протестный потенциал россиян. Очень ярко проявила себя оторванность власти от рядовых граждан. Однако и не принимавшиеся во внимание социальные особенности внесли и продолжают вносить существенный вклад как в вектор развития, так и в темпы и издержки экономических преобразований.

Социальные особенности находят отражение прежде всего в *механизмах* выбора приоритетных целей государственной политики, а также в тех усилиях, которые прилагают (или не прилагают) власти к достижению *общественного согласия* по поводу этих приоритетных целей и способов их достижения. Они проявляются в доминирующих представлениях о допустимых масштабах социальных неравенств (как и в том, какие из них воспринимаются справедливыми, а какие — нет), в массовых суждениях о надлежащей социальной роли государства и бизнеса и т. п. В конечном счете, все это оказывает сильное влияние на *степень легитимности* новых правил игры для широких социальных слоев.

Если социальные цели действительно становятся приоритетными, а социальных проблем за годы реформ накопилось великое множество, и все решить сразу невозможно, то возникает вопрос: *кто* тот субъект, который должен выбрать приоритеты? Кто должен решить, с чего начать, и сказать «да, будет так»? Правящая элита? Региональные элиты? Общественная палата? Другие гражданские структуры? Кто? А кому (и через какие механизмы) придется согласиться или не согласиться? Уже здесь ярко проявляются особенности социальной организации современного российского общества. Как и прежде, приоритеты в выборе социальных целей определяет правящий класс. Несмотря на либерализацию и демократизацию *формально-правовых* норм в ходе кардинальных реформ 90-х гг., *реальные* возможности влиять на приоритеты государственной политики *через систему выборов* в государственные органы своих представителей у рядовых граждан сегодня, мягко говоря, очень малы. Структуры *гражданского общества*, которые на макроуровне отстаивали бы интересы разных социальных групп (как слабых, так и сильных), также слабы. Партий (в подлинном смысле этого слова) нет. Местное самоуправление как важный элемент и механизм становления гражданского общества, формирования на локальном уровне столь дефицитной сегодня социальной солидарности не имеет реальной силы и базируется на постоянно сужающейся ресурсной базе.<sup>14</sup> Так что именно от правящего класса и только от него до сих пор зависит, будет ли он при разработке проектов тех или иных

<sup>14</sup> Сейчас соотношение в налоговых поступлениях федеральной и региональной власти, а также местного самоуправления составляет 60:30:10, а желательный баланс должен быть ближе к обратному [Гонтмахер, 2004].

программных документов консультироваться с представителями гражданских организаций, представляющих интересы как бизнеса, так и других групп. Именно от правящего класса зависит, будут или не будут учитываться в государственной политике данные мониторинга общественного мнения по актуальным вопросам общественной жизни, равно как и то, будет ли этот мониторинг вообще осуществляться.

Вместе с тем в изменившейся институциональной среде расширяется спектр возможных (формальных и неформальных) способов выражения несогласия рядовых граждан выбором «сверху». Если провозглашаемые властями цели политики не являются продуктом общественного согласия, то граждане воспринимают новый социальный порядок как *нелегитимный*, возникают разного рода протесты — как открытые (напр., недавние массовые выступления против монетизации льгот), так и (что не менее важно) скрытые (напр., массовые включения в разнообразные противоправные практики в ходе реформ 90-х гг., повсеместное ослабление горизонтального контроля за соблюдением формальных и неформальных норм). Иными словами, провозглашаемые социальные цели должны быть не только осуществимы (подкреплены экономическими ресурсами), но и быть результатом общественного согласия, социальной солидарности. Однако в *трансформирующихся* социально-экономических системах общество нередко оказывается расколотым в культурно-правовом отношении: так, по данным наших исследований, 55% трудоактивных горожан считают, что за годы реформ потеряли значимых прав больше, чем приобрели, а 43% — наоборот. Откуда же в таком «разрозненном», «культурно расколотом» обществе возьмется согласие или социальная солидарность? По-видимому, не остается ничего иного, как их постепенно формировать. И потенциал социально-экономической политики в этом отношении гораздо выше, чем только экономической или только социальной политики, реализуемых в отрыве друг от друга.

В самом деле, без органической увязки экономических и социальных аспектов нельзя решить многие актуальные проблемы трансформационного процесса: вопрос о легитимации крупной частной собственности, например, или об избыточных экономических неравенствах и воздействии экономического роста на сокращение бедности. Эти проблемы, по сути своей, являются *социальноэкономическими*, они не могут быть решены средствами только экономической или только социальной политики. Так, проблема *легитимации крупной частной собственности*, выступающая мощным препятствием модернизации экономики и развития рыночных отношений, для своего решения требует реализации комплекса мер по отношению ко всем основным акторам. Среди них: крупные собственники (которые устали от неопределенности и нуждаются в признании всех прошлых сделок не подлежащими пересмотру), политическая власть (жесткие антимонопольные и антикоррупционные меры, прозрачные ограничения на крупный бизнес, в т. ч. на тот, активы которого получены в результате залоговых аукционов), общество (ибо сегодня основная часть россиян не признает результатов приватизации и отрицательно относится к крупной частной собственности).

Так, по данным всероссийского опроса (август 2005) почти половина (49%) россиян полагают, что деятельность *крупного* бизнеса идет сейчас, «скорее, во вред» (32%) или «определенно во вред» (17%) России (против 39% — «скорее, на пользу» или «определенно на пользу»). Соотношение аналогичных позиций по *среднему* и *малому* бизнесу более благоприятное (25% против 62%). Только 12% россиян (ноябрь 2005) согласились принять резуль-

таты приватизации такими, какие они есть, в то время как 30% выступают за полный их пересмотр, а 29% — за пересмотр результатов приватизации в отношении крупнейших предприятий/важнейших отраслей экономики.<sup>15</sup> В этих условиях любые устрашающие крупный бизнес воздействия властей находят поддержку в широких слоях населения. Социально-экономический вариант решения этой проблемы предлагает проф. Г. А. Явлинский. Он работает над идеей введения так называемого *компенсационного налога* на крупных собственников (одноразового и немалого) с последующим общественным обсуждением, куда эти деньги целесообразнее потратить [Явлинский, 2006]. В данном случае проблема легитимации крупной частной собственности осмысливается на основе органического сочетания политических, экономических и социальных факторов и, становясь объектом интегрированной социально-экономической политики, обретает более благоприятные перспективы для решения.

Другая серьезная проблема — избыточные экономические неравенства. Децильный коэффициент неравенства, по данным Росстата, в последние годы колеблется между 14 и 15. По оценке же международных и ряда российских исследовательских организаций, подлинная степень неравенства в России в 2,5–3 раза выше.<sup>16</sup> Между тем, по данным разных исследований, приемлемые (справедливые) социальные неравенства в России колеблются в интервалах от 4–5 до 5–9 раз. Чрезмерные экономические неравенства существенно затрудняют легитимацию нового социального порядка и, кроме того, серьезно тормозят экономический рост и развитие. Исследования показывают, что положительно коррелирует с показателями экономического роста так называемое *нормальное* неравенство,<sup>17</sup> а бедность и избыточное неравенство, напротив, являются его тормозом [Шевяков, Кирута, 2002]. Экономическая политика, реализуемая правительством, связывает вопросы ликвидации бедности с экономическим ростом. Однако деформация распределительных механизмов в России сегодня такова, что экономический рост только углубляет неравенство и бедность. На 100 рублей прироста валового регионального продукта в расчете на душу населения бедные получают прирост на 5 рублей, а богатые — на 200 рублей, то есть разница между богатыми и бедными в 40 раз [Шевяков, 2005. С. 9,12]. Это еще один серьезный довод в пользу того, чтобы рассматривать вопросы, традиционно относившиеся только к экономической или только к социальной политике, в их органическом единстве.

В принципе, в условиях кардинальных трансформаций продвижение в сторону большего общественного согласия само по себе должно стать направлением (одной из задач) социально-экономической политики, способствующим превращению социальных ограничителей в социальные источники экономического развития. И здесь, наряду с традиционными направлениями дифференцированной для разных групп социальной политики, важное значение обретает *просветительско-разъяснительная* деятельность с апелляцией к выгоде и личному интересу разных слоев. Даже если случится так, что

<sup>15</sup> Еще 18% настаивают на пересмотре результатов приватизации в тех случаях, когда предприятия стали хуже работать, хуже платить налоги, задерживать зарплату [Общественное мнение..., 2005. С. 97–98].

<sup>16</sup> В развитых странах соотношение между доходами верхней и нижней децильных групп колеблется от 12–14 (США) до 6–7 (некоторые страны ЕС) [Шевяков, 2005. С. 12].

<sup>17</sup> «... нормальное неравенство как часть общего неравенства, которую составило бы неравенство в ситуации, если бы все доходы ниже величины прожиточного минимума были повышены до величины этого минимума, а все остальные доходы остались бы неизменными» [Шевяков, 2005. С. 8].

цели государственной политики действительно будут отвечать интересам большинства общественных групп, это еще не обеспечивает лояльности со стороны последних. Важно, чтобы эти цели были *понятны* широким слоям рядовых граждан.

Не случайно опытные реформаторы придают большое значение механизму убеждения-разъяснения при проведении экономических реформ. Так, по признанию Людвига Эрхарда, при реализации своей программы перехода от принудительно направляемого хозяйства к рыночному в послевоенной Германии он «посвящал многие месяцы тому, чтобы добиться правильного понимания населением экономического положения и целей экономической политики»; постоянно разъяснял населению на конкретных жизненных примерах внутренние законы рыночного хозяйства, будь то антикартельная политика или взаимосвязи между ростом цен и заработной платы или что-то еще («Я буквально извездил всю страну, чтобы разъяснить эти элементарные истины даже самым простодушным людям») [Эрхард, 1991. С. 254]. И, разумеется, он постоянно следил за реакцией населения на различные явления хозяйственной жизни, учитывая эту реакцию в своей политико-экономической деятельности. А «психологический поход», получивший в Германии название «душевного массажа», Эрхард рассматривал как необходимый метод *экономической* политики.

Иная стратегия реализации реформ, как известно, была выбрана в России. Реформаторы исходили из того, что главное — осуществить преобразования в экономической сфере, а уж люди как-нибудь к ним приспособятся. В результате большие группы людей, которые социализировались в иных условиях (когда востребовались другие личные качества, усваивались иные способы решения проблем) и которые никогда не бывали за рубежом, зная об обществе с «рынком и демократией» лишь понаслышке или не зная о нем вообще ничего, столкнулись с множеством ранее неведомых вопросов и необходимостью принимать «сильные» решения в незнакомом жизненном пространстве: что делать с ваучерами, акциями, паями; в какой валюте и в каких банках хранить сбережения; менять профессию или переждать трудные времена; как выбирать деловых партнеров, кому можно доверять, а кому нельзя, и т. д.

Конечно, при любых условиях все равно останется много людей, которые будут противиться новому. Да и наивно было бы думать, что убеждение или разъяснение — панацея от всех бед в условиях кардинальных преобразований. Но, во-первых, механизм убеждения-разъяснения обладает безусловным преимуществом перед механизмом принуждения, да еще и позволяет части населения снизить издержки адаптации к новым условиям. А во-вторых, этот механизм должен опираться и дополняться обращением к *личным интересам* граждан. «Мало смысла обращаться к людям с призывами, если они склонны думать, что от них требуются жертвы лишь в угоду данному министру или правительству... Нужно апеллировать к представлению о выгоде и к личному интересу хозяйствующего человека» [Эрхард, 1991. С. 224].

В этом смысле заслуживает серьезного внимания методология формирования экономической политики, предложенная Г. Клейнером и Д. Петросяном.<sup>18</sup> В частности, они предлагают представлять программный документ

<sup>18</sup> Впрочем, если судить по содержанию и структуре предложенного авторами документа, механизму его формирования и реализации, то с полным правом можно заключить, что речь идет о методологии формирования не просто экономической, а *социально-экономической* политики России.

в двух частях, одна из которых предназначена для широких слоев населения и обязательно публикуется в СМИ (это «лицо» экономической политики), а другая — для профессионалов, которые должны выполнять поставленные задачи. Для того чтобы программный документ был понятен не только профессионалам, но и широким слоям населения, в первой части он не должен формулироваться в виде стандартных обобщающих макроэкономических показателей, вроде удвоения ВВП. Ибо подавляющее большинство россиян не в состоянии описать ни пути, ни последствия такого удвоения для себя и своих семей. Документ должен быть «повернут лицом» к человеку. К примеру, мероприятия по снижению подоходного налога на физических лиц ученые предлагают представлять как средство усиления социальной справедливости при оплате труда и стимулировании его производительности, и только потом уже — как средство пополнения бюджета. Содержащиеся в первой части показатели должны быть специфицированы и дифференцированы для различных слоев населения так, чтобы каждый человек мог увидеть ожидающие его перемены в планируемом периоде. Только такой ясный и понятный программный документ способен мотивировать активную часть населения к эффективному экономическому поведению, а другим социальным слоям внушать уверенность в стабильной и достойной жизни [Клейнер, Петросян, 2005. С. 62, 64–65].

Таким образом, интегрированная социально-экономическая политика (СЭП), отводя лидирующую роль социальным аспектам воспроизводства и поворачивая с помощью своих инструментов хозяйственную систему к человеку, к сохранению и развитию человеческого потенциала, в то же время нацелена на более полное использование социальных источников экономического роста и развития. Способствуя повышению степени общественного согласия и социальной солидарности, росту социальной активности и удовлетворенности, она повышает уровень легитимности нового социального порядка, снижает издержки адаптации разных социальных групп к новым условиям.

## **6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА: ПОТЕНЦИАЛ АВТОНОМНОСТИ**

Наконец, третий базовый признак социально-экономической политики — относительная автономность «социального» и «экономического» друг от друга — имеет множество эмпирических подтверждений. Его игнорирование возможно лишь до определенных пределов и со временем способно привести к самым неблагоприятным или неожиданным последствиям. Печально известный пример — *государственная политика по отношению к аграрному сектору в советский период и в ходе рыночных реформ 90-х гг.* Как известно, многие крупные реформы в России проводились «за счет села», точнее, аграрного сектора. Политические решения правящей элиты игнорировали двустороннюю связь между экономическими и социальными аспектами его воспроизводства. Реструктуризация *экономических* потоков не в пользу села не раз приводила к самым неблагоприятным *социальным* последствиям, а те, в свою очередь, через механизм обратной связи столь же неблагоприятно сказывались на *экономической* эффективности аграрного сектора, степени реализации его экономических функций по отношению к более широкой системе. В результате еще в 30–50-е годы XX в. была сформирована специфическая социально-экономическая система села, которая в 80-е годы слабо откликалась

даже на благоприятные экономические воздействия спохватившейся (из-за нехватки продовольствия в стране) власти. Впервые социоэкономические аспекты этой проблемы были подняты Т. И. Заславской [Заславская, 1966], некоторые из них впоследствии активно изучались учеными-аграрниками и системно освещены в интересующем нас ключе в недавней книге Е. Т. Гайдара [Гайдар, 2006. С. 150–152].

Масштабы перераспределения средств из деревни в город в 30–50-е годы, являющиеся, по оценке специалистов, беспрецедентными в мировой истории, базировались на вполне конкретных воздействиях государства на социальную подсистему села. Коллективизация привела к уничтожению слоя крепких крестьян. Лишение крестьян свободы передвижения (закон 1932 г. запрещал покидать деревню без специального разрешения), а следовательно, и свободы выбора места работы «подкреплялось» принуждением к работе, которая оплачивалась, по существу, символически (в 30–50-е годы годовые денежные доходы колхозников были близки к *месячной* зарплате рабочего). Необходимое же в этих условиях ведение личного подсобного хозяйства (ЛПХ) для содержания семьи во второй половине 1940-х г. серьезно затруднялось наложением на ЛПХ высоких натуральных и денежных налогов, с тем чтобы заставить крестьян больше времени уделять работе в колхозах [Гайдар, 2006. С. 150]. Каким образом реагирует сельский социум на такие воздействия? И как это сказывается на степени реализации *экономической* функции аграрного сектора?

Уничтожение слоя крепких крестьян и принуждение к малооплачиваемому труду стали сильным ударом по слабой, зародившейся в России лишь после отмены крепостного права, этике крестьянского труда, привели к существенному ослаблению трудовой мотивации.<sup>19</sup> Более открытой формой протеста (в ответ на введение высоких налогов на ЛПХ) стало массовое избавление крестьян от молочного скота, вырубка фруктовых деревьев. Уже в 1950 г. 40% крестьянских семей не держали молочный скот. Постепенно начинается миграция (любыми способами) из села самых способных и энергичных крестьянских детей, которая с течением времени привела к деградации социальной структуры сельского населения (чего, кстати, избежали страны — лидеры экономического развития, где в селе оставались, как правило, старшие сыновья, а отъезд младших в город определялся главным образом обстоятельствами рождения, а не более высокими способностями) [Гайдар, 2006. С. 151–152]. В результате уже с первой половины 50-х годов наблюдаются серьезные сбои в реализации *экономической* функции аграрного сектора: в 1953–1960 гг. государственные запасы зерна постоянно сокращаются, а с середины 1960-х годов на большей части территории страны (за исключением столицы и привилегированных городов) исчезает из свободной продажи мясо и др.

В ответ на создавшийся дефицит продовольствия правящая элита пытается «поправить ситуацию», правда, теперь уже не административными, а экономическими методами, на основе учета двусторонних связей между экономическими и социальными аспектами воспроизводства аграрного сектора. По оценке российских и зарубежных экспертов, 1960–1980 гг. являются беспрецедентными по наращиванию инвестиций в сельское хозяйство,

<sup>19</sup> Отношение к работе как к повинности, которой при возможности стремятся избежать, в России отражено в таких пословицах как: «Работа не волк, в лес не убежит», «Дураков работа любит» и, наконец, в том, что «раб» и «работа» имеют один корень...» [Гайдар, 2006. С. 150] и имеет долгосрочные (в том числе и экономические) последствия.

однако «эффективно использовать направляемые на развитие села средства оказалось невозможно... Деградация социальной структуры села обуславливает низкую результативность направляемых туда капитальных вложений. Результаты решений, принятых на рубеже 1920—1930 гг., создали проблемы, которые будут ключевыми для СССР на десятилетия вперед...» [Гайдар, 2006. С. 157—158].

Таким образом, даже при сильной централизованной власти индивиды обладают определенной свободой в выборе места жительства, отношении к труду, скрытом сопротивлении нежелательным воздействиям извне. В рамках допускаемых официально экономических отношений большинство сельских районов центральной и восточной России оказались трудонедостаточными, осваивать выделяемые государством на развитие села средства оказалось некому. Стабилизация сельского населения в трудонедостаточном селе требовала его социального переустройства, а последнее, в свою очередь, стабилизации сельского населения, особенно трудоспособного. Круг замкнулся...

Справедливости ради отметим, что в то время выход из этого круга нашел сам социум. Именно в конце 60-х — начале 70-х годов началась последняя волна активного нарастания феномена, именованного в советский период «шабашничеством». Его участниками стало большое число работников с хорошей профессиональной (в частности, строительной) подготовкой, которые интенсивно трудились на благо социального переустройства российского села, но при этом довольствовались минимальным социально-бытовым комфортом. Основная часть этих работников была выходцами из южных и юго-западных районов СССР (77% — из Западной Украины, Армении, Грузии, Азербайджана, Дагестана, Чечено-Ингушетии и др.). Стихийно, по собственной инициативе, прибывали они в трудонедостаточные сельские районы центральной и восточной России, но не «насовсем», а на сезон. За 5—7 месяцев в разных областях отходники выполняли до 60% годовой строительной программы, а на отдельных сельскохозяйственных предприятиях и до 100%. По данным ВНИИ прокуратуры, в середине 80-х годов армия временных строителей, или «шабашников», составляла уже около 6 млн. человек.

Это был весьма любопытный феномен в советской экономике. Практика поиска объектов и заключения договоров, оплаты и режима труда (по 16 часов в день, часто без выходных), отсутствие каких бы то ни было социальных гарантий, практика решения трудовых споров и др. значительно отличались от общепринятых в СССР [Шабанова, 1985; 1992а, б]. Однако власти вынуждены были «закрывать глаза» на стихийное распространение сезонных строительных бригад, т. к. их деятельность значительно смягчала просчеты централизованной власти государства, когда она сама была уже не в состоянии сделать это. Все, что могли делать и делали власти, — активное использование СМИ для поддержания негативного отношения общества к этой группе работников, наклеивание на них разного рода ярлыков («рвачи», «стяжатели», «аморальные элементы» и пр.). Кроме того, руководители отдельных хозяйств (организаций) вступали с «шабашниками» в неформальные отношения (как сегодня сплошь и рядом поступают с таджиками), и этот феномен еще в советский период был в значительной степени сопряжен с погружением в теневую сферу. Тем не менее развитие сезонного строительства способствовало значительным сдвигам в социально-экономическом развитии села, и, наверное, сегодня многие сельские жители вспоминают вторую половину 70-х — сер. 80-х годов как самые благоприятные.

Что касается рыночных реформ 90-х годов, то они вновь привели к самым неблагоприятным последствиям в состоянии аграрного сектора и села. По оценке специалистов, деиндустриализация сельского хозяйства в России уже в основном завершена, и сегодня оно не в состоянии поддерживать даже ранее достигнутый (далекий от требований эффективной сбалансированности) уровень питания населения [Вальтух, 2001. С. 5]. Как констатировал министр сельского хозяйства А. Гордеев, «в минувшем десятилетии производство продукции сельского хозяйства в России сократилось более чем на треть, а продуктов питания — почти на половину. В силу этого среднестатистический гражданин стал питаться хуже, чем десять лет назад. В энергетическом исчислении ныне потребление продуктов уменьшилось примерно на треть» [Гордеев, 2002. С. 17]. Доля импортных продуктов питания сегодня достигает 40%, хотя предельно-критическое значение, по данным Международной федерации агропроизводителей, — 30%, а ученые-аграрники называют и более низкие цифры (20%). Следствие — низкий уровень продовольственной безопасности современной России. Произошла массовая архаизация жизнедеятельности сельского населения, продолжается дальнейшая деградация социальной структуры села, разрушение социальной и производственной инфраструктуры аграрного сектора. В такой ситуации успешность национального проекта по развитию сельского хозяйства требует больших усилий и времени и опять-таки (в который раз!) в значительной степени предопределяется степенью (и правильностью) учета двусторонней связи между экономическими и социальными аспектами в функционировании и развитии аграрного сектора.

\* \* \*

Итак, констатируем. Новые практические вызовы, с которыми сталкиваются общественные системы (как трансформирующиеся, так и стабильные), требуют для адекватного ответа все более тесной увязки социальной и экономической политики. Подходящей научной основой в выборе наиболее эффективных решений при этом вполне могла бы стать социоэкономика. Как мы видели, обе версии социоэкономики позиционируют себя не только позитивными, но и нормативными науками, которые, отвечая на вызовы практики, стремятся содействовать разработке эффективных управленческих стратегий на разных уровнях социально-экономической реальности. Однако по ряду обозначенных нами причин можно заключить, что возможности *экономической* версии социоэкономики в этом отношении гораздо выше, чем *междисциплинарной* версии в том ее виде, на котором сегодня базируется SASE.

*Экономическая* версия социоэкономики, изучая *двусторонние* связи между экономическими и социальными аспектами воспроизводства хозяйственных систем самых разных уровней и пытаясь дать (там, где это возможно и необходимо) *экономические* оценки этим связям, призвана создавать серьезную научную основу для обоснованного выбора социально-экономических стратегий в противовес импровизациям бюрократии по этим вопросам. Именно эти оценки способны активно содействовать действительному повороту всех отраслей народного хозяйства к сохранению и развитию человеческого потенциала. Экономические оценки позволяют выбирать не только более эффективные экономические стратегии, но *в перспективе способны придать социальной политике совершенно иной статус*. Они лишают чиновников оснований

рассматривать социальные проблемы как второстепенные и финансируемые по остаточному принципу, отодвигать их решение на неопределенные сроки и в то же время акцентируют внимание на *социальных* источниках *экономического* роста и развития.

То особое место, которое в перспективе могут занять оценки стоимости человеческой жизни и утраты здоровья в управленческих воздействиях, определяется прежде всего тем обстоятельством, что уже сами по себе они могут рассматриваться как важнейший критерий успеха и экономической, и социальной политики. Кроме того, обращение к этим оценкам содействует интеграции этих политик в рамках единой социально-экономической политики, их взаимосвязанной разработке и реализации, что способствует повышению эффективности управленческих воздействий на всех уровнях. При накопленных в обществе проблемах и имеющихся в его распоряжении ресурсах (инструментах) для их ослабления общество, бесспорно, только выигрывает. Однако, принимая во внимание особенности экономического, культурно-исторического и социального развития России, можно заключить, что превращение оценок стоимости человеческой жизни и утраты здоровья в инструмент социально-экономической политики для начала должно стать важнейшей *задачей* такой политики. И шансы на успешное решение этой задачи у СЭП выше, чем только у экономической или только у социальной политики, рассматриваемых в отрыве друг от друга.

Важный потенциал СЭП связан с одновременным учетом как тесной взаимосвязи, так и относительной автономности социальных и экономических аспектов воспроизводства друг от друга, что позволяет более эффективно использовать имеющиеся в распоряжении общества экономические и социальные ресурсы. В целом интегрированная социально-экономическая политика, отводя лидирующую роль социальным аспектам воспроизводства, вместе с тем нацелена на более полное использование *социальных* источников *экономического* роста и развития. Способствуя повышению степени общественного согласия и социальной солидарности, росту социальной активности и удовлетворенности, она вносит вклад в повышение уровня легитимности нового социального порядка и снижение издержек адаптации разных социальных групп к новым условиям.

## ЛИТЕРАТУРА

*Андреев, Е.* Возможно ли снижение смертности в России? / Е. Андреев, Е. Ква-ша, Т. Харьковца // Демоскоп-Weekly. 2004. № 145/146. <http://www.demoscope.ru/weekly/2004/0145/tema02.php>

*Биггарт, Н.* Социальная организация и экономическое развитие / Н. Биггарт. Пер. М. С. Добряковой // Экономическая социология. 2001. № 5. С. 49–58. [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru);

*Быков, А. А.* О методологии оценки стоимости среднестатистической жизни человека / А. А. Быков // Страхование дело. 2007. № 3. С. 10–25.

*Быков, А. А.* Оценка и сравнительный анализ риска для здоровья населения от загрязнения окружающей среды в городах России / А. А. Быков, Б. А. Ревич // Вопросы анализа риска. 1999. Т. 1. № 2–4. С. 48–79.

*Вальтух, К. К.* Необходима мобилизационная экономическая стратегия / К. К. Вальтух // ЭКО. 2001. № 11. С. 3–20.

*Гайдар, Е. Т.* Гибель империи. Уроки для современной России. / Е. Т. Гайдар — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН). 2006.

Гонтмахер, Е. Ш. Российская социальная политика как сфера взаимной ответственности государства, бизнеса и гражданского общества/ Е. Ш. Гонтмахер// SPERO. 2004. № 1. <http://spero.socpol.ru>

Гордеев, А. Предпродажная подготовка земли/ А. Гордеев// Итоги. 2002. № 12 (302).

Гуриев, С. Мифы экономики: Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики/ С. Гуриев — М.: Альпина Бизнес Букс. 2006.

Жуков, А. Опыт трансформации экономик стран СНГ в контексте российских проблем/ А. Жуков// Социально-экономическая трансформация в странах СНГ: достижения и проблемы (материалы международной конференции) — М.: Изд. Института экономики переходного периода, 2004. С. 30–39.

Заславская, Т. И. Распределение по труду в колхозах/ Т. И. Заславская — М.: Экономика. 1966.

Клейнер, Г. Взаимодействие государства и общества при формировании экономической политики/ Г. Клейнер, Д. Петросян// Общество и экономика. 2005. № 4. С. 48–69.

Комментарий руководителя информационно-аналитического отдела Всероссийского союза страховщиков Э. Гребенщикова к статье «Сколько стоит человеческая жизнь»// Российская газета. 2007. № 58.

Общественное мнение — 2005. — М.: Левада-Центр. 2005.

Полани, К. Два значения термина «экономический» (1953)// Неформальная экономика: Россия и мир/ К. Полани. Под ред. Т. Шанина — М.: Логос, 1999. С.498–504.

**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»// <http://www.zrpress.ru/zr/2006/23/33>

Смолякова, Т. Сколько стоит человеческая жизнь/ Т. Смолякова, О. Гладунов, Т. Панина// Российская газета. 2007. № 58

Трунов, И. Возмещение вреда жертвам авиакатастроф/ И. Трунов// Законность. 2006. № 12. С. 19–23.

Шабанова, М. А. Социоэкономика и экономическая социология: точки размежевания и интеграции/ М. А. Шабанова// Экономическая социология. 2005а. Т.6. № 5. С. 12–27.

Шабанова, М. А. Проблема встраивания рынка в «нерыночное» общество/ М. А. Шабанова// Социологические исследования. 2005б. № 12. С. 33–45.

Шабанова, М. А. Социоэкономика: от парадигмы к новой науке/ М. А. Шабанова// Общественные науки и современность. 2006а. № 1. С. 121–133.

Шабанова, М. А. Социоэкономика как наука и новая учебная дисциплина/ М. А. Шабанова// Мир России. 2006б. № 4. С. 94–115.

Шабанова, М. А. Современное отходничество как социокультурный феномен/ М. А. Шабанова// Социологические исследования. 1992а. № 4. С. 55–63.

Шабанова, М. А. Отходничество и рынок рабочей силы/ М. А. Шабанова// Изв. СО РАН. Регион: экономика и социология. 1992б. № 2. С. 29–39.

Шабанова, М. А. Сезонные сельские строители: кто они и каковы их проблемы?/ М. А. Шабанова — Новосибирск: ИЭиОПП СО АН.1985.

Шевяков, А. Социальное неравенство, бедность и экономический рост/ А. Шевяков// Общество и экономика. 2005. № 3. С. 5–18.

Шевяков, А. Ю. Измерение экономического неравенства/ А. Ю. Шевяков, А. Я. Кирута — М.: «Лето». 2002.

Экономическая оценка...2004 ущерба здоровью человека// Консультант директора. 2004. № 9. [Электронный ресурс] <http://afnet.integrum.ru/artefact3/ia/ia5.aspx?lv=6&si=YsOHvJ2R&qu=241&bi=5000&xi=&nd=1&tnd=0&srt=0&f=0>

Эрхард, Л. Благополучие для всех: Репринт. Воспроизведение/ Л. Эрхард// Пер. с нем. — М.: Начала-Пресс, 1991.

- Этциони, А.* Социоэкономика: 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)
- Юров, А. П.* Сколько стоит человеческая жизнь?/ А. П. Юров// Евразия Вести. 2007. № 2.
- Явлинский, Г.* Перспективы России/ Г. Явлинский — М.: ГАЛЛЕЯ-ПРИНТ, 2006.
- Abell, P.* On the prospects for a unified social science: economics and sociology/ P. Abell// Socio-Economic Review. 2003. N1. P. 1–26.
- Etzioni, A.* Toward a new socio-economic paradigm/ A. Etzioni// Socio-Economic Review. 2003. N1. P. 105–118.
- Fukuyama, F.* Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity/ F. Fukuyama — N. Y.: Free Press, 1996.
- Hollingsworth, J. R.* Advancing the Socio-economic paradigm with institutional Analysis/ J. R. Hollingsworth// Socio-Economic Review. 2003. N1. P. 130–134.
- Lutz, M. A.* Emphasizing the Social: Social Economics and Socio-Economics/ M. A. Lutz// Review of Social Economy. 1990. N3. P. 303–320.
- Piore, M.* Society as a precondition for individuality: critical comments/ M. Piore// Socio-Economic Review. 2003. N1. P. 119–122.
- Satin, M.* (ed.) Gathering of savvy «socio-economists» challenges traditional economics (January/ February 2000)/ M. Satin// <http://www.sase>.
- Streeck, W.* Social science and moral dialogue/ W. Streeck// Socio-Economic Review. 2003. № 1. P. 126–129.
- Swedberg, R.* New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What is Ahead?/ R. Swedberg// Acta Sociologica. 1997. V.40. P. 161–182.
- What is Socio-Economics?// <http://www.sase.org/aboutsase/aboutsase.html>
- Wrong, D. H.* Socio-economics and human nature/ D. H. Wrong// Socio-Economic Review. 2003. N1. P. 122–125.
- Zafirovski, M.* Profit-Making as Social Action: an Alternative Social-economic Perspective/ M. Zafirovski// Review of Social Economy. 1999. N1. P. 47–83.