

“ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ” КАК НАУЧНАЯ КАТЕГОРИЯ

М.А. ШАБАНОВА

Социоэкономика и современность (О пользе и рисках экспансии экономического подхода)

Имперские амбиции vs практические вызовы?!

В ходе дискуссии вокруг феномена “экономического империализма”, в которой приняли участие представители самых разных наук, были обозначены как плодотворные, так и весьма сомнительные результаты вторжения экономического подхода на чужие территории; как преходящие трудности такой экспансии, так и более долговременные. Дискуссия активизировала обсуждение выгод и издержек рассматриваемого феномена, выявив разное отношение к нему российских ученых – заинтересованное и индифферентное; одобрительное и протестное; сдержанное и ироничное; сбалансированное и не очень. Несмотря на то, что эта полемика пока имеет слабое отношение к ситуации в *российских общественных науках* [Автономов, 2010, с. 169]¹, она, на мой взгляд, имеет важное значение для *российской практики*. Ее значимость видится в актуализации вопроса о характере и перспективах *междисциплинарных* взаимодействий, от успешности которых во многом зависит способность научного знания адекватно отвечать на широкий (и постоянно расширяющийся) спектр *практических вызовов*, с которыми сегодня сталкиваются как высокоразвитые, так и (возможно, даже в большей степени) *трансформирующиеся* экономики и общества.

В принципе, обмен мнениями между представителями разных общественных наук о достоинствах своих подходов имеет как теоретическое, так и прикладное значение. Однако в ходе этого “смотра сил” никакая наука не застрахована от впадения, хотя бы на время, в имперские амбиции. И разумеется, никакая наука не защищена от вторжений извне некими “священными границами”, к которым боялись бы даже приблизиться “захватчики”. Напомню, что первыми “империалистами” были отнюдь не экономисты, а социологи и психологи [Автономов, 2010, с. 170]. С точки зрения связи научного знания с практикой (а именно за ее слабость экономическая наука критикуется чаще сопредельных наук) последствия этих вторжений неоднозначны.

¹ «...неоклассическую экономическую теорию, лежащую в основе “экономического империализма”, практически использует незначительная часть российских экономистов, а людей, применяющих неоклассический инструментарий в области других общественных наук, почти нет» [Автономов, 2010, с. 169].

Обретения, в частности, связаны с постепенным обогащением *экономического* подхода более реалистичными предпосылками, что повышает качество самих экономических исследований [Гуриев, 2008, с. 141]. Достижения других общественных наук стимулируют экономистов к моделированию сложностей и нерациональностей в поведении экономических субъектов [Автономов, 2010, с. 172], содействуют плюрализации мейнстрима (теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски, экспериментальная экономика и пр.). Вторжение экономистов на сопредельные территории способствует обогащению научного знания, порождая новые научные дисциплины, например, экономический анализ права, социология рационального выбора (методы – экономические, предметные области – неэкономические) [Ананьин, 2009, с. 130]. В сопредельных дисциплинах повышается конкуренция между разными подходами, что ускоряет их развитие. Некоторые безусловные достижения “экономических империалистов” (например, концепция человеческого капитала) активно используются представителями других общественных наук [Автономов, 2010, с. 170]. В этом смысле даже тогда, когда имперские притязания экономистов-неоклассиков весьма сильны, проклевываются ростки для “взаимообогащения” общественных наук, уменьшается их автономность от актуальных социальных запросов.

В то же время *имперские амбиции той или иной науки существенно сдерживают развитие продуктивных междисциплинарных взаимодействий*. Когда какая-то наука объявляет свой подход “универсальным”, “единственно верным”, “необходимым и достаточным”, возникает мощный барьер для развития ее взаимодействий с другими науками даже там, где они были бы очень полезны. “Обмен мнениями” вырождается в “обмен нападками” в адрес друг друга. Каждая сторона стремится показать ограниченность подхода “противников”, умаляя вклад, вносимый ими в “общий котел”.

Так, в отношениях между экономистами и неэкономистами напряжения возникают в связи с тем, что приверженцы “экономического империализма” объявляют его “необходимым условием развития других общественных наук”, обеспечивающим их “методологией верификации и фальсификации теории” [Гуриев, 2008, с. 140–141], строгостью доказательств, количественными аргументами. Они ставят экономическую теорию выше других социальных наук, провозглашая ее “поистине универсальной грамматикой общественной науки” (Дж. Хиршлайфер). Представители других общественных наук, в свою очередь, обвиняют экономистов в содержательной малопродуктивности математического формализма, необоснованной увлеченности “интеллектуально привлекательными” теоремами и уравнениями, упрощенности исходных предпосылок, их отрыве от реальности, напоминают “империалистам” о том, что истоки методологии верификации и фальсификации теории следует искать в методологии науки как таковой, а не в “экономическом империализме” [Урнов, 2009, с. 128–129].

В результате диалог между экономистами и неэкономистами остается весьма слабым. Участвовавшие заявления экономистов о необходимости учета в исследованиях более широкого социального контекста, инкорпорирования в экономический анализ достижений других наук, как правило, остаются “благими намерениями”, по существу обретающими ритуальный характер. Представители же других общественных наук (социологии, психологии и др.), со своей стороны подходу к экономическим проблемам, явно недоучитывают возможностей *экономического* подхода. В связи с этим преимущества *междисциплинарной* интеграции – даже в тех случаях, когда они провозглашаются (например, платформе-минимум Международного общества развития социэкономике – SASE²), сильно недоиспользуются и нередко малоочевидны [Шабанова, 2006^a; 2006^b; 2007].

Тем временем число *практических* задач, требующих осмысления с позиций *разных* наук, но при непременно участии *экономического* подхода, постоянно растет.

² International Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE). Международное общество развития социэкономике. Сформировалось в Гарвардской школе бизнеса в 1989 г. (подробнее см.: <http://www.sase.org/aboutsase/aboutsase.html>).

Это актуализирует задачу поиска таких *оснований междисциплинарных взаимодействий*, которые позволяли бы преимуществам разных подходов (экономических и неэкономических) проявиться в наибольшей мере, увеличивали бы их вклад в “общий котел” – формирование научного знания, открывающего новые перспективы для своевременного и адекватного ответа на актуальные социальные запросы.

В центре данной статьи находится *социоэкономика* – относительно молодое *междисциплинарное* научное направление, находящееся в стадии становления и поиска концептуального ядра. Оно апробирует разные версии своего развития: от сдержанного отношения к возможностям экономического подхода до придания ему главенствующей роли [Etzioni, 2003; Keizer, 2005; Hollingsworth, Müller, 2008; Boyer, 2008; Шабанова, 2006^а; 2006^б]. Оставляя за скобками теоретические амбиции той или иной науки, попытаюсь обосновать базовые принципы и возможности такой версии *социоэкономики*, которая *в ответ на совершенно определенные социальные запросы* пытается *органически* увязать потенциал экономического подхода с подходами других социальных наук. На примере этой версии *социоэкономики* я постараюсь проследить путь от осмысления актуальных практических вызовов до конструирования базовых теоретических принципов, задающих конкретную платформу междисциплинарных взаимодействий. Собственно, о каких же *практических* вызовах идет речь?

О новых вызовах практики, актуализирующих кооперацию экономистов и неэкономистов

В наше время человеческий фактор (потенциал, ресурс) становится главным источником *экономического* роста и развития, решающим условием повышения конкурентоспособности отдельных фирм и государств. Именно 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 яснее 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, что правильный и своевременный учет этих взаимосвязей при принятии управленческих решений – важное преимущество, а их недоучет, напротив, чреват ощутимыми и порой невосполнимыми потерями. Особую актуальность этот вызов обретает в условиях постоянного усложнения хозяйственной жизни, ускорения темпов изменений, давая о себе знать на самых разных уровнях – макро-, мезо-, микро-.

Макроуровень. В ответ на вызовы нового времени долгосрочным приоритетом в современной России объявлены *инвестиции в человека* [Медведев, 2008, с. 6]. *Инвестиционный* принцип заложен в национальные проекты: предполагается, что средства, вложенные в самые болевые отрасли *социальной* сферы (образование, здравоохранение, жилье), традиционно финансировавшиеся по “остаточному принципу”, так скажутся на улучшении качества человеческого потенциала, что не только окупятся, но и принесут доход, усилят национальную *экономику*, превратят социальную сферу в “трамплин для модернизации” [Медведев, 2008, с. 10]. Споры нет, в целом курс верный. Но вряд ли удастся найти научное обоснование того, почему выделенных средств должно быть именно столько и расходоваться они должны именно так, а не иначе, *дабы стать “трамплином для модернизации”*. А если национальных проектов для социально-экономической модернизации недостаточно, то каково их место в общем реформировании соответствующих отраслей? Какова, в конце концов, совокупность

требуемых мер и ресурсов? Не случайно сегодня эксперты фиксируют многочисленные сбои в реализации приоритетных национальных проектов [Гонтмахер, 2006; Зубакин, 2008].

Не вызывает сомнения и важность мер, направленных на улучшение положения в России семей с детьми. Достаточно того, что рождение второго ребенка резко повышает риски семей пополнить ряды бедных (см., например, [Анализ... 2007; Овчарова, Попова, 2005]). Однако на чем основана убежденность официальных лиц в том, что *экономическими мерами* можно не просто улучшить положение семей с детьми, а *значимо повысить рождаемость*, если у демографов имеются большие сомнения по этому поводу? Принимался ли во внимание *социальный* состав женщин, которые активнее других откликнутся на предложенные *экономические* стимулы (введение материнского капитала, повышение пособий на детей до определенного уровня)? Просчитывались ли *экономические* последствия их репродуктивного поведения в средне- и долгосрочной перспективе? Не является ли рост рождаемости простым “сдвигом календаря рождений”, который с экономической точки зрения вовсе не безобиден? Без ответа на эти вопросы нет оснований для заключений об успешности предпринятых мер.

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 (то есть вдвое ниже, чем рекомендует ВОЗ), важно предвидеть тот *экономический* ущерб, который принесет такая “экономия” в более или менее отдаленной перспективе (как и то, что простым вливанием в здравоохранение средств тревожную ситуацию не переломить). С учетом будущего экономического ущерба (преждевременная смертность трудоспособного населения по устранимым причинам, пособия по инвалидности и болезни и пр.) у сегодняшней “экономии” велики шансы обернуться потерями, транжирством³.

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 огромное 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 человеческий потенциал общества в значительной 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 легитимности социальных неравенств, роли государства в перераспределении доходов и пр.),

³ 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).

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, неодинаковой реакции представителей разных социальных групп на экономические стимулы повышения рождаемости), способствовать или препятствовать его превращению в генератор экономического развития.

Как известно, многие страны научились превращать особенности собственных социальной организации и культуры в важные преимущества своих экономик (см., например, [Бигарт, 2001; Fukuyama, 1996]). Одни извлекают экономические преимущества из малых капиталов и мелких межсемейных сетей, другие – из крупных капиталов высоко стратифицированных обществ и автономности индивидуальных решений. Разные 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.

Таким образом, современная макрореальность такова, что умелый учет в государственной политике и управлении *социальных* факторов способствует более эффективному использованию ограниченных *экономических* ресурсов, позволяет обнаружить дополнительные источники экономического и социального развития, сделать национальные экономики и общества более конкурентоспособными. (Соответственно игнорирование социальных особенностей дает обратный экономический эффект.)

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. Успех тут во все большей степени определяется тем, насколько полно и адекватно они учитывают *социальные* аспекты функционирования своих организаций – как внешние, так и внутренние. Сегодня для поддержания и повышения конкурентоспособности все чаще необходимы инвестиции в *нематериальные (неосязаемые) активы, интеллектуальный капитал*: совершенствование 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.). 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 ни 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) она оправдана, а в каких (каком) нет?

Среди первостепенных вызовов нового времени, на который разные хозяйственные системы и общества отвечают неодинаково успешно, – 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... 2004; Hellsten, Mallin, 2006]. Конечно, компании могут оставлять без внимания все эти сигналы из *социальной* среды и продолжать руководствоваться соображениями исключительно 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. Эффективность разного рода программ и стратегий (*национальных, региональных, внутрифирменных*) в значительной степени определяется характером (стереотипами) *массового поведения* индивидов (домохозяйств) – объектов управленческих воздействий. Ведь даже самые слабoresурсные микроакторы всегда обладают определенной свободой выбора, зависящей от самых разных обстоятельств (экономических, культурных, социоструктурных, социально-психологических и пр.). Они по-разному 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 как свою жизнь, так и жизнь своих сограждан*. Вспомним о нарушении правил техники безопасности на рабочем месте, легкомыслии в отношении своего здоровья, чрезмерном употреблении алкоголя и чрезвычайно высокой смертности от с ним связанных причин; пренебрежении правилами дорожного движения как пешеходами, так и водителями, и пр. И хотя отдельные группы россиян, особенно занятые в частном секторе, уже начинают связывать уровень здоровья с экономическим преуспеванием (частые пропуски работы оборачиваются экономическими и карьерными потерями), обществу в целом еще только предстоит осознать масштабы экономических потерь и от сложившихся моделей образа жизни, и от возникших в последние десятилетия новых социальных рисков (наркомания, СПИД, беспризорничество и пр.). И если ставится задача повышения конкурентоспособности экономики и общества, то важно осознавать возможность сокращения этих потерь на основе органической уязвки экономических и социальных воздействий.

Итак, под влиянием вызовов со стороны *практики* стремительно актуализируется потребность в: а) *системном* осмыслении характера и закономерностей связей между экономическими и социальными аспектами развития на самых разных уровнях (макро-, мезо-, микро); б) *экономических* оценках этих связей (там, где это возможно и целесообразно); в) обосновании на этой основе наиболее эффективных управленческих стратегий. Ответ на эти вызовы не по силам никакой отдельной науке, будь то экономика, социология, социальная психология, политология или что-то еще. Он требует объединения экономического подхода с подходами других социальных наук.

Особенности социоэкономического взгляда: общая характеристика

Наиболее адекватным ответом на обозначенный спектр практических вызовов представляется следующее определение социоэкономики. *Социоэкономика* 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 сопоставления широко понимаемых затрат и результатов и учета определенных *социальных ограничений*.



Рис. Социоэкономический взгляд на хозяйственную систему (процесс):
общая характеристика.

Широкая трактовка затрат и результатов предполагает учет не только экономической, но и *социальной* компоненты, которой также, по возможности, дается экономическая оценка. Пытаясь соизмерять экономические и социальные *издержки* с экономическими и социальными *выгодами*, социэкономик постоянно переводит экономические издержки и выгоды в социальные издержки и обретенные, и наоборот. Давая экономическую оценку связям между экономическими и неэкономическими переменными, социэкономик делает упор на *воспроизводственном* аспекте этой связи (учет экономических и социальных выигрышей/издержек в следующие моменты времени). Поскольку хозяйственные системы рассматриваются в широком *социальном* контексте, то *объектами* исследования выступают *процессы, ситуации, состояния*, характеризующиеся неразрывной связью экономических и социальных составляющих, “экономически обусловленные” и “экономически релевантные” социальные процессы⁴.

Как показано на рисунке, социэкономик подходит к решению своих задач применительно к тем или иным хозяйственным системам (подсистемам), сначала выделяя два разных *аспекта* их функционирования и развития – *экономический* (блок А) и *социальный* (блок Б), – а затем интегрируя их (блок В). Каждый аспект “отстаивает” 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 социэкономик стремится интегрировать их друг с другом⁵.

Говоря об *экономических* аспектах воспроизводства тех или иных систем, процессов, состояний (блок А), я прежде всего имею в виду *логику их движения, основанную на сопоставлении затрат и результатов*, на оптимизации расходования *ограничен-*

⁴ Экономически релевантными М. Вебер называл явления, в определенных обстоятельствах обретающие экономическое значение (хотя прежде могли и не быть таковыми), то есть “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].

⁵ В настоящее время поиск моделей интеграции продолжается, а позиции исследователей в этом вопросе – одно из самых серьезных различий между разными версиями социэкономик.

ных 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) экономических акторов определяется не максимизацией индивидуальной полезности, не экономической рациональностью (если, конечно, последняя не есть элемент культуры), а разного рода культурными компонентами с присущими им механизмами контроля. *Социоструктурный* аспект акцентирует иные “идеальные типы связей”, влияющие 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. А *социально-психологический* аспект ставит в центр внимания специфику *восприятия* индивидами внешней среды и своего места в ней, их *эмоции*, интерпретации, оценки и пр.⁶. 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 (связь 3). 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 (!) делаются эти оценки 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 (связи 5, 6), их взаимному усилению и умножению (связи 7, 8). На каких же *конкретных* содержательных принципах базируется моя версия социоэкономики? И каково в ней место экономического подхода?

Экономический подход в базовых принципах социоэкономики: ведущая роль, но без “имперских притязаний”

1. *Системный подход как основа методологических позиций.* Системное представление о предмете (объекте) исследования и/или управленческого воздействия – исходное методологическое основание социоэкономики. Любой социально-экономический объект (будь то фирма, территориальное образование, сектор/сфера или национальное хозяйство) представляется как *целостная открытая система*, эконо-

⁶ В настоящее время поиск моделей интеграции продолжается, а позиции исследователей в этом вопросе – одно из самых серьезных различий между разными версиями социоэкономики.

мические 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. Понятно, сколь неэффективно в этих случаях расходуются экономические и социальные ресурсы общества и отдельных экономических акторов.

По существу, все практические вызовы и проблемы, обозначенные выше, требуют выработки стратегического курса на *системной* основе, идет ли речь об отдельных компаниях (неосызаемые активы фирмы как фактор повышения их конкурентоспособности) или обществе в целом (ухудшение здоровья населения, его алкоголизация, наркотизация, беспризорничество детей, высокая смертность и травматизм, и пр.). Так, 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 всех основных подсистем – транспортных средств, дорог, участников дорожного движения. В двух странах – Швеции и Нидерландах – системный подход к дорожной безопасности принят официально [Всемирный... 2004, с. 16, 22, 123–175].

2. Учет двустороннего характера связи между экономическими и социальными аспектами жизнедеятельности. На макроуровне эта предпосылка отражает очевидную связь между экономикой и социумом. Экономика, развитая до определенного уровня, “поставляет” ресурсы для функционирования (развития) социума. 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 будут определять уровень (пределы) и параметры экономического развития. Аналогичные зависимости между экономическими и социальными аспектами воспроизводства характерны, как мы видели, и для систем более *низких* уровней – отдельных территорий, секторов, сфер или фирм.

Воздействие развивающейся 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, Харькова, 2004]. Новые технологии вызывают и новые профессиональные заболевания, и против некоторых из них медицина пока бессильна.

3. Обращение к инструменту экономических оценок изучаемых связей. Инструмент экономических оценок – стартуем 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. Так, 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 населе-

ния трудоспособного возраста и др., *экономический* ущерб России из-за неудовлетворительного медицинского обслуживания до 2015 г. может составить 300 млрд долл. Сегодня в России смертность по “устранимым причинам” в три раза выше, чем в ряде развитых стран, то есть “мы не лечим те болезни, которые могли бы лечить” [Россия... 2006]. А ведь еще в середине 1960-х гг. показатель устранимой смертности в России был примерно таким же, как в Великобритании!

Значимость экономических оценок не стоит ни преувеличивать, ни преуменьшать. Они: 1) помогают более глубоко осмыслить характер и закономерности двусторонних связей между экономическими и социальными аспектами воспроизводства (развития); 2) позволяют лицам, заинтересованным в ослаблении тех или иных проблем, осознать их масштабы и своевременно принять грамотные управленческие решения в соответствующих сферах; 3) помогают повысить уровень *массового* осознания той или иной проблемы (отдельными социальными группами и обществом в целом); 4) создают за-слон импровизациям той части бюрократии, которая руководствуется частными интересами, повышают прозрачность управленческих решений.

Отказ от денежной оценки социальных ресурсов (потерь) по “морально-этическим соображениям” может приводить к непоправимым *социальным* последствиям. Например, рассуждения о *бесценности* человеческой жизни на практике нередко обора-чиваются представлениями о *бесплатности* этой жизни, весьма выгодными ряду управленцев. Ведь если жизнь человека ничего не стоит, к чему тогда делать значи-тельные затраты на обеспечение ее безопасности?! В ряде развитых стран оценки стоимости человеческой жизни уже давно выступают важным элементом *экономиче-ской* политики, обуславливающим серьезный *социальный* эффект. Практика показы-вает, что эти оценки *должны не просто существовать, но и быть значительными* [Viscusi, Aldy, 2003; Viscusi, 2004; Costa, Kahn, 2004; Davis, 2004; Andersson, 2007; Гуриев, 2006], дабы побуждать проектировщиков рассчитывать свои конструкции так, чтобы избежать впоследствии строительных катастроф; дабы делать выгодной модер-низацию угольных шахт, избегая систематических аварий; дабы стимулировать авиа-перевозчиков к модернизации авиапарка и совершенствованию его эксплуатации, и др. Это необходимо и для изменения отношения государства к здравоохранению, и для грамотной борьбы с терроризмом, и пр. Социоэкономика рассматривает экономиче-ские оценки человеческой жизни и частичной утраты здоровья как важный инстру-мент социально-экономической политики.

В то же время не все связи, которые важно учитывать при выработке той или иной политики, поддаются экономической оценке. Кроме того, подсчитывая экономические выигрыши и потери от реализации тех или иных социально-экономических стратегий, необходимо учитывать определенные *социальные ограничения*. Например, с чисто эко-номической точки зрения может оказаться не оправданным повышение уровня и ка-чества жизни пенсионеров или инвалидов. Вопросом социального согласия, а значит, и ограничением при выборе экономической стратегии, призваны выступать и сложив-шиеся в обществе представления о социально справедливой дифференциации доходов и допустимой степени вмешательства государства в их перераспределение [Alesina, Angeletos, 2005; Corneo, Fong, 2008]. Так, по модельным расчетам Института социаль-но-экономических проблем народонаселения РАН, россияне находят справедливыми (принимают) неравенства в 5–9 раз (Доклад в Горбачев-фонде 19 декабря 2006 г.). Между тем по официальным данным децильный коэффициент дифференциации дохо-дов составляет 15 раз, а в действительности он в 2,5–3 раза больше.

4. Предпосылка о социальном характере экономического действия. Экономиче-ское действие всегда имеет *социальное* содержание. Индивидуальный выбор форми-руется *не только* под воздействием рационального личного интереса, преследования эгоистических интересов или поиска удовольствий; важное значение имеют ценност-ные ориентации индивидов, разделяемые ими культурные и моральные нормы, эмо-ции, знания, масштабы и структура доступных ресурсов и др. Так, западных предпри-имателей соблюдать (или не соблюдать) налоговое законодательство побуждает не

только боязнь правовых санкций, но и угроза социального неодобрения, моральные обязательства. Напротив, у многих российских предпринимателей, как мы знаем, неплата налогов превратилась в своеобразную доблесть (*“государство сильнее, а бизнес – хитрее/умнее”*). Уровень текучести работников 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 многие другие компании так не делают [Де Джорж, 2001, с. 18–19]. Многие выборы в экономической сфере базируются на *эмоциях* [Ariely, 2009; Andrade, Ariely, 2009]. Эмоции могут прерывать разумные размышления или даже вообще отключать рассудок; они могут существенно ограничивать принимаемый во внимание спектр выбора и др. Конечно, выбор, который делается на основе эмоций, не всегда неэффективен [Etzioni, 2003, р. 115–116]. Тем не менее активно развивающееся направление – *психология влияния* – содержит огромное множество примеров неэффективных выборов в экономической сфере, совершенных на основе эмоций.

Экономические акторы (и массовые, и рядовые) различаются, кроме того, *масштабами и структурой доступных им ресурсов* (политических, административных, силовых, социальных и пр.)⁷. 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 труднедостаточных 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, равно 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 социэкономика, 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 высокоресурсных групп и пр. Это имеет значение лишь при оценке возможностей и выборе конкретных мер социально-экономического регулирования на макро-, мезо- и микроуровнях, то есть на стадии осуществления *прикладной (проективной)* функции социэкономии (п. 6).

5. Акцент на экономическом подходе на фоне междисциплинарности научных позиций. Требование *междисциплинарности*, по существу, определяется 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, социальной психологией 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 собственно альтернативы *возможны в данных условиях*, а какие – хороши лишь на бумаге. Ставка же на *практическую* реализацию последних в лучшем случае не увенчается ожидаемым эффектом, а в худшем – будет сопряжена с пустой тратой дефицитных ресурсов или потребует еще больших затрат в более или менее отдаленной перспективе. Кроме того, необходимо понять, при каких *условиях* может реализоваться та или иная альтернатива, можно ли воздействовать на них мерами социально-экономической политики, а если да, то *какими*. Иными словами, необходим анализ более *широкого* социального контекста, важнейших социальных и социально-экономических связей и зависимостей. Впоследствии это станет

⁷ О классификации ресурсов социальных акторов см. [Заславская, 2004, с. 389–390].

фундаментом для разного рода экономических оценок, а также позволит органически увязать экономические и неэкономические способы управленческих воздействий.

Однако при всей важности *междисциплинарного* осмысления его непрерывным компонентом выступает *экономический* подход. В зависимости от класса решаемых задач в одних случаях его следует сочетать с социологическим подходом, в других – с социально-психологическим, в третьих – с достижениями демографической науки или нескольких социальных наук. Иными словами, в социоэкономическом предметном поле экономический подход не единственный, но обязательный. Это определяется:

- стремлением там, где это возможно и целесообразно, производить экономические оценки воздействия экономики на социум и социума на экономику (п. 3);
- активным обращением к аппарату экономической науки в поисках *более эффективных* управленческих воздействий на макро-, мезо- и микроуровнях (п. 2, 3, 6);
- как следствие – использованием двух значений термина *экономический* – *субстанционального (материального) и формального* (К. Полањи)⁸.

6. Установка на доведение результатов теоретических построений до практических рекомендаций. Родившись в ответ на практические запросы, социоэкономика 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* акторам разных уровней для достижения определенных результатов. Правда, какими бы сильными ни были претензии социоэкономики на переустройство практики, она все равно остается *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). Прикладная функция социоэкономики состоит в том, чтобы вооружить лиц, принимающих стратегические решения, *целостной* картиной состояния дел в соответствующей сфере и последствий сохранения *status quo*, 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, социоэкономика может лишь подталкивать управленцев к тому, чтобы *понимать* реальность во всем многообразии ее связей и *поступать более эффективным образом*.

О пользе и рисках экспансии экономического подхода в зеркале социоэкономики

Как следует из базовых принципов социоэкономики, в ней присутствуют два типа междисциплинарности: “неэкономические методы изучения экономики” и “экономические методы изучения не-экономики” [Ананьин, 2009, с. 132–133]. Благодаря перво-

⁸ В 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. Формальное значение термина экономический лежит в основе глагола максимизировать, “делать все возможное”, оно вытекает из логического характера отношения между целями и средствами их достижения и дает начало определению экономической науки как науки об эффективности [Полањи, 1999, 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” [Полањи, 1999, с. 499]. Дополняя формальное значение термина *экономический* материальным, социоэкономика учитывает влияние достигнутого уровня экономического развития на характер актуальных социальных задач (целей), которые общество ставит (имеет возможность поставить) в данный момент времени; на средства и условия их достижения; на социальные принципы (ограничители), закладываемые в экономическую логику (что, собственно, понимать под затратами, а что – под результатами, соотношение которых оптимизируется), и пр. Учет обоих значений термина экономический позволяет глубже познать характер и закономерности связей между экономическими и социальными аспектами воспроизводства (развития), а также осмыслить на этой основе возможности их взаимного усиления с помощью управленческих воздействий.

му она учитывает более широкий спектр *социальных* влияний на экономику, чем другие экономические науки, а также обосновывает возможность и меры по снижению экономических потерь и увеличению экономических обретений. Второй тип междисциплинарности позволяет извлекать преимущества из *экономического* подхода вообще и инструмента экономических оценок социальных процессов в частности. В самом деле, акцентируя важность *экономических* оценок *двусторонних* связей между экономикой и социумом, социэкономика, как мы видели, стремится привнести в измерение этих связей новое качество, обусловленное природой именно *экономического* подхода, – соизмерением производимых затрат с достигаемыми результатами (выигрышами и проигрышами, в том числе и в более-менее отдаленной перспективе), оптимизировать соотношение выгод и издержек на основе сравнения альтернативных способов использования ограниченных ресурсов при условии соблюдения определенных *социальных ограничений*.

Сочетание двух типов междисциплинарности в социэкономике имеет не только теоретическое, но и важное прикладное значение. Оно позволяет вырабатывать такое научное знание (теоретико-методологические основания и методические инструменты), которое создает реальные предпосылки для взаимного усиления экономических и социальных факторов развития, помогает по-новому взглянуть на пути решения “старых” проблем, обнаруживая незадействованные *социальные* источники *экономического* развития, с одной стороны, и недоиспользуемые *экономические* ресурсы *социально-го* развития – с другой.

Осмысливая издержки-выгоды экспансии экономического подхода в зеркале социэкономии, можно констатировать, что применительно к широкому классу актуальных практических задач она, как я пыталась показать, открывает новые исследовательские возможности. Однако последние реализуются во всей полноте только в случае поддержки экономического подхода со стороны других общественных наук. Именно они вооружают экономический подход знанием *социальных ограничений и целей*, а также вносят вклад в формирование *целостного* знания о многообразных социально-экономических зависимостях, оказывающих значимое воздействие на те или иные процессы. Без системного учета этих зависимостей экономические оценки будут неполными и неточными, а реализуемые меры по взаимному усилению экономических и социальных факторов развития – недостаточно эффективными. Таким образом, экономический подход, как и любой другой (социологический, психологический и т.д.), есть лишь *инструмент познания* окружающей действительности, и в зависимости от “материала”, к которому прикладывается этот инструмент (его использования “по назначению” или нет), он может производить и новый очень полезный (неожиданный или долгожданный) продукт, и совершенно бесполезную вещь, и грубый брак.

У победоносного шествия экономического империализма по “чужим территориям” есть пределы – риски превращения неоклассической теории в тавтологию. Констатация максимизации индивидуальной полезности или стремления к достижению удовлетворительного результата как единственного локомотива любого человеческого поведения мало продвигает понимание сущности и закономерностей широкого класса социальных феноменов. *Если индивид поступил так, а не иначе, то это решение наилучшим образом соответствует его интересам; он сам сопоставил приобретения с издержками и сделал приемлемый для себя выбор* – таким образом можно объяснить и все, и ничего. Потребность в изучении изменений в пространстве доступных индивидам альтернатив отпадает как бы сама собой. Зависимость тех или иных элементов индивидуального выбора (целей, возможностей) от интересов других индивидов (социальных групп), а следовательно, и ограничения, накладываемые на одних другими, – вне поля зрения приверженцев неоклассической методологии. Как и то, что у представителей разных социальных групп – разные жизненные цели и возможности их достижения, разные *затраты* на достижение примерно одинаковых целей (включая обращение к формально равнодоступным *правам*), разное соотношение между затратами и результатами, и пр. Иными словами, неоклассическая теория

выбора “не позволяет заранее, то есть еще до того, как будет сделан конкретный выбор, определить, какое поведение будет оптимальным, а после того, как решение принято, с ее помощью невозможно доказать, что никакая другая линия поведения не послужила бы делу оптимизации лучше” [Хайлбронер, 1993, с. 46]. В этом смысле после перехода определенной черты экономического империализм становится *неконструктивным*.

Другой важный риск экономического империализма – сугубо внутренний: он связан со “стратификацией *собственно экономического знания*”, в немалой степени поддерживаемой “гегемонией формализма”. Стремление к математизации экономической теории любой ценой, насмешливое восприятие текстов без моделей как ненаучных [Schiffman, 2004, p. 1094] приводит к игнорированию идей, которые не могут быть описаны с помощью формальных моделей: “Мы не видим того, чего не можем формализовать (П. Кругман). Это затрудняет развитие экономической науки как таковой: постановку *новых* идей, которые не сразу могут быть формализованы, а быть может, для своего постижения и не слишком нуждаются в этом; степень привязанности теоретических поисков к осмыслению *реальных* проблем, и пр. Превознося преимущества конкуренции в экономической жизни, ортодоксальные экономисты отстаивают монополизм на рынке идей: математическое моделирование – искусный барьер для входа на этот рынок [George, 2007, p. 417, 419].

Социоэкономика, судя по характеру задач и инструментам анализа, не может обойтись без математических методов. Однако для нее математический формализм – не цель, а средство достижения вполне прагматических целей. Кроме того, социоэкономика – относительно молода, она особо нуждается в широком спектре концептуальных и методологических исследований, развитие которых не должно сдерживать слабое присутствие математических методов. У каждого подхода свои преимущества и ограничения. Социоэкономический способ мышления неразрывно связан с последовательной реализацией *системного* представления о предмете (объекте) исследования на всех этапах изысканий (проектирование, собственно исследование, разработка рекомендаций). Системная парадигма, базируясь на достижениях ряда частных дисциплин, помогает воспринимать реальность более полно, однако обратная сторона этого – более “мягкая” и менее точная методология по сравнению с “жесткой” методологией сугубо экономической парадигмы [Корнаи, 2002, с. 12]. Правда, совершенствование математического аппарата, происходящее в современной экономической науке, в перспективе позволит и социоэкономике более широко опираться на его потенциал. Во всяком случае, многие экономисты верят, что в будущем они будут учитывать в моделях столько поведенческих аспектов, сколько будут наблюдать в реальной жизни “хотя бы потому, что поступать по-другому будет просто нерационально” (Р. Тэйлор).

Таким образом, потенциал экономического подхода огромен. Вряд ли для подкрепления его могущества экономисты сегодня нуждаются в словечках типа “империализм”, “уникальность”, “грамматика общественной жизни”. Без имперских амбиций потенциал экономического подхода, думается, смог бы проявиться в еще большей степени. Перед спектром социальных вызовов современности важно, чтобы сторонники разных подходов не отрицали соображения друг друга “с порога” [Сабуров, 2008, с. 125], не возводили искусственных перегородок, словом, “держали двери открытыми”. От этого выиграли бы и наука, и практика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. М., 1998.

Автономов В.С. От “экономического империализма” к стремлению к взаимообогащению // Общественные науки и современность. 2010. № 3.

Анализ положения детей в Российской Федерации. М., 2007.

Ананьин О. И. За “экономический империализм” без имперских амбиций, или О формах междисциплинарных взаимодействий // Общественные науки и современность. 2009. № 6.

- Андреев Е., Кваша Е., Харьковская Т. Возможно ли снижение смертности в России? // Демо-скоп-Weekly. 2004. № 145 /146.
- Биггарт Н.. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. 2001. № 5.
- Вебер М. "Объективность" социально-научного и социально-политического познания // Вебер М. Избр. произв. М., 1990.
- Всемирный доклад о предупреждении дорожно-транспортного травматизма. М., 2004.
- Гонтмахер Е.Ш. Приоритетные национальные проекты (попытка политэкономического осмысления) // Неприкосновенный запас. 2006. № 6.
- Гуриев С. Мифы экономики. Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики. М., 2006.
- Гуриев С. М. Три источника – три составные части "экономического империализма" // Общественные науки и современность. 2008. № 3.
- Де Джордж Р.Т. Деловая этика. Т. 1. М., 2001.
- Заславская Т.И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М., 2004.
- Зубакин С. Отдельные аспекты реализации приоритетных национальных проектов // Социально-экономическое развитие России: новые рубежи. М., 2008.
- Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4.
- Медведев Д. Реализация национальных проектов: новые задачи // Социально-экономическое развитие России: новые рубежи (материалы международной конференции). М., 2008.
- Овчарова Л.Н., Попова Д.О. Детская бедность в России. Тревожные тенденции и выбор стратегических действий. М., 2005.
- Поланьи К. Два значения термина "экономический" (1953) // Неформальная экономика: Россия и мир. М., 1999.
- Россия теряет из-за своей медицины сотни миллиардов долларов. Интервью С. Иванова "ФК-Новости". Март 2006 (<http://www.zrpress.ru/zr/2006/23/33>)
- Сабуров Е.Ф. От дисциплинарного империализма к гедонистическому утилитаризму // Общественные науки и современность. 2008. № 6.
- Урнов М. Ю. "Экономический империализм" глазами политолога // Общественные науки и современность. 2009. № 4.
- Хайлбронер Р. Экономическая теория как универсальная наука // THESIS. 1993. Вып. 1.
- Шабанова М.А. Социэкономика как наука и новая учебная дисциплина // Мир России. 2006^а. № 4.
- Шабанова М.А. Социэкономика и социально-экономическая политика // Экономическая наука современной России. 2007. № 3.
- Шабанова М.А. Социэкономика: от парадигмы к новой науке // Общественные науки и современность. 2006^б. № 1.
- Этциони А. Социэкономика: дальнейшие шаги // Экономическая социология. Т. 3. 2002. № 1.
- Alesina A., Angeletos G.-M. Fairness and Redistribution // American Economic Review. 2005. Vol. 95. № 4.
- 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.
- Andrade E.B., Ariely D. The Enduring Impact of Transient Emotions on Decision Making // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 2009. Vol. 109. № 1.
- Ariely D. The End of Rational Economics // Harvard Business Review. 2009. Vol. 87. № 7.
- Boyer R. The Quest for Theoretical Foundations of Socio-economics: Epistemology, Methodology or Ontology? // Socio-Economic Review. 2008. № 6.
- Corneo G., Fong C.M. What's the Monetary Value of Distributive Justice? // Journal of Public Economics. 2008. Vol. 92. № 1–2.
- Costa D. L., Kahn M.E. Changes in the Value of Life, 1940–1980 // The Journal of Risk and Uncertainty. 2004. Vol. 29. № 2.
- Davis L.W. The Effect of Health Risk on Housing Values: Evidence from a Cancer Cluster // The American Economic Review. 2004. Vol. 94. № 5.
- Etzioni A. Toward a New Socio-economic Paradigm // Socio-Economic Review. 2003. № 1.
- Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York, 1996.
- George D. Consolations for the Economist: the Future of Economic Orthodoxy // Journal of Economic Surveys. 2007. Vol. 21. № 3.

- Hartlieb S., Jones B.* Humanising Business Through Ethical Labelling: Progress and Paradoxes in the UK // *Journal of Business Ethics*. 2009.
- Hellsten S., Mallin C.* Are 'Ethical' or 'Socially Responsible' Investments Socially Responsible? // *Journal of Business Ethics*. 2006. Vol. 66. № 4.
- Hollingsworth R., Müller K.* Transforming Socio-economics with a New Epistemology // *Socio-Economic Review*. 2008. № 6.
- Keizer P.* A Socio-economic Framework of Interpretation and Analysis // *International Journal of Social Economics*. 2005. Vol. 32. № 1/2.
- Michelson G., Wailes N., Van Der Laan S., Frost G.* Ethical Investment Processes and Outcomes // *Journal of Business Ethics*. 2004. Vol. 52. № 1.
- Schiffman D. A.* Mainstream Economics, Heterodoxy and Academic Exclusion: a Review Essay // *European Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 20. № 4.
- Starr M.A.* The Social Economics of Ethical Consumption: Theoretical Considerations and Empirical Evidence // *Journal of Socio-Economics*. 2009.
- Viscusi W.K.* The Value of Life: Estimates with Risks by Occupation and Industry // *Economic Inquiry*. 2004. Vol. 42. № 1.
- 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.

© М. Шабанова, 2010