

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский Томский государственный университет»

На правах рукописи



Фролова Елена Александровна

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

08.00.01 – Экономическая теория

Диссертация
на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант
доктор экономических наук, профессор
Ушакова Эмма Тихоновна

Томск – 2016

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Природа института социальной ответственности.....	14
1.1. Социальная ответственность экономических субъектов в обеспечении благополучия человека и общества.....	17
1.2. Модель института социальной ответственности.....	40
Глава 2. Элементы модели института социальной ответственности.....	60
2.1. Объекты института социальной ответственности.....	60
2.2. Субъекты института социальной ответственности.....	93
2.3. Институциональный механизм социальной ответственности.....	126
Глава 3. Измерение и оценка института социальной ответственности	142
3.1. Национальный индекс социальной ответственности экономических субъектов.....	145
3.2. Особенности реализации института социальной ответственности в России	183
Глава 4. Направления совершенствования института социальной ответственности в России	214
4.1. Базовая схема институциональных изменений.....	214
4.2. Совершенствование макросреды реализации института социальной ответственности.....	223
4.3. Повышение качества микросреды реализации института социальной ответственности.....	261
Заключение.....	287
Список источников и литературы.....	295

Введение

Актуальность темы исследования. Социально – экономические проблемы современного общества создают необходимость коррекции предметного поля экономической науки. Стремление к максимизации материальной выгоды в краткосрочном периоде, которое руководит действиями отдельных индивидов и институциональных субъектов (бизнеса и государства), создает значительные отрицательные экстерналии, так как польза для одних субъектов часто оборачивается дополнительными расходами для других. Усиливается дифференциация общественных групп как в рамках отдельной страны, так и в глобальном экономическом пространстве. В итоге, растет социальная напряженность, которая в свою очередь, создает весомые предпосылки для усиления политической нестабильности, что мы наблюдаем на примере отдельных стран (Сирия, Египет, Турция, Украина) и мировой экономики в целом (финансово-экономический кризис 2008-2010 гг., современная рецессия в Европе). Вследствие этого все больше внимания уделяется вопросам развития социально ориентированных институтов, которые призваны сблизить представления разных социальных групп об общественном благе. Особое место в данном контексте занимает социальная ответственность экономических субъектов.

Проблемное поле, которое представлено в данной работе, дополняет существующие исследования, но, вместе с тем, значительно отличается от представленных в литературе подходов. Зарубежные авторы в большей мере делают акцент на микроэкономических основаниях социальной ответственности, а российские, традиционно, больше внимания уделяют социальной политике государства, отстаивая тезис о необходимости расширения государственных социальных функций либо напротив, отмечая наличие явно выраженного «эффекта вытеснения» от государственных инвестиций и проблемы неэффективного использования бюджетных средств (государственные закупки, коррупция, государственные корпорации,

мегапроекты и др.). В этой работе предпринята попытка создания общей теоретической платформы социальной ответственности, на основе методологических подходов современной институциональной теории. В данном контексте особый интерес представляют условия, которые необходимы для становления и развития института социальной ответственности в современной России.

Экономическая сущность социальной ответственности недостаточно исследована в современной науке. В публикациях анализ социальной ответственности представлен, преимущественно, характеристикой корпоративной социальной ответственности. Мы полагаем, что субъектный состав социальной ответственности необходимо существенно расширить, так как исключение из внимания социальных инициатив различных сообществ, населения и отдельных индивидов создает почву для роста патерналистских ожиданий и иждивенчества, что приводит к снижению уровня экономической эффективности хозяйственной системы и сокращает будущие возможности роста общественного благополучия.

Степень разработанности проблемы. Обоснование теоретических и методологических положений исследования предусматривает критическое осмысление и использование опыта современной экономической науки, в первую очередь институциональной теории, и смежных социальных дисциплин, в том числе экономической социологии, экономической психологии, экономической истории, социальной экономики, системного анализа, теории экономических механизмов, поведенческой экономики.

Теоретические основы анализа феномена социальной ответственности представлены в трудах зарубежных и российских ученых, в том числе в работах Аристотеля, Дж. М. Кларка, П. Козловски, К. Поланьи, А. Сена, А. Смита, Ф. А. фон Хайека, Дж. Ходжсона, О. М. Беловой, О. Т. Богомолова, С. Бурдавица, Н. Н. Гриценко, В. П. Гутника, С. В. Карпухина, Н. Кочетковой, В. Н. Лексина,

Д. С. Львова, Н. А. Минкиной, А. И. Ореховского, И. Б. Орлова, В. И. Сперанского, Л. Л. Тонышевой и других авторов.

Институциональные аспекты социальной ответственности экономических субъектов представлены в работах С. Боулза, Г. Бертиса, П. Вайзе, Б. Вайнгаста, Д. Норта, Э. Остром, Г. Таллока, Д. Уоллиса, А.А. Аузана, В. Вишневого, В. Дементьева, Р. Капелюшникова, С. Кирдиной, Н. Н. Лебедевой, А. Олейника, Л. Полищука В. М. Полтеровича, Т. Ю. Сидориной, М. Сторчевого, В. Н. Титова.

В рамках предметного поля исследования для выявления факторов и условий формирования института социальной ответственности были использованы работы зарубежных представителей социологии, психологии и философии - Р. Аксельрода, М. Вебера, М. Грановеттера, Р. Доу, В. Лиебранда, Э. Фера, У. Фишбахера, Н. Хомского.

Авторская модель института социальной ответственности экономических субъектов разработана на основе идей, представленных в работах Д. Асемоглу, Р. Венховена, С. Гатчера, А. Грейфа, Э. Диенера, П. Коллока, Э. Маскина, М. Олсона, Р. Нисбетта, Т. Палмера, Р. Путнама, Дж. Ходжсона, Б. Фрея, Ф. Фукуямы, В. Вишневого, В. Вольчика, Н. В. Зубаревич, Г. Б. Клейнера, М. В. Курбатовой, Н. Н. Лебедевой, С. Н. Левина, А. Рубинштейна, В. Л. Тамбовцева, В. Н. Тарасевича.

В процессе выявления особенностей реализации института социальной ответственности в России мы опирались на работы А. А. Аузана, В. Багдасаряна, Е. Балацкого, А. В. Бузгалина, Е. Гонтмахера, О. В. Иншакова, Е. А. Капогузова, И. Клямкина, Т. Малевой, Е. В. Неходы, Н. Плискевич, Н. Тихоновой, Э. Т. Ушаковой, А. Ципко, М. Шабановой, О. Шкаратана и других.

Область исследования. Содержание диссертационного исследования соответствует пункту 1.4. «Институциональная и эволюционная экономическая теория (эволюционная теория экономической динамики)»; 4.2. «Эволюция парадигмы экономической теории» и 4.3. «Междисциплинарные

взаимодействия в экономической науке» паспорта специальности ВАК 08.00.01 - «Экономическая теория».

Объект исследования. Объектом исследования являются социальные дилеммы и инструменты их разрешения.

Предмет исследования. Предметом исследования является институт социальной ответственности как инструмент разрешения социальных дилемм.

Цель и задачи исследования.

Цель диссертационной работы состоит в формировании теоретических основ анализа института социальной ответственности экономических субъектов как целостной системы, который дополняет современные исследования системы экономических отношений субъектов с позиций институциональной среды их взаимодействия.

Реализация данной цели предусматривает решение следующих **задач**:

1. Необходимо выявить природу, состав и структуру института социальной ответственности как инструмента разрешения социальных дилемм современного общества.

2. Разработать модель институциональной системы социальной ответственности для оценки и измерения степени и эффективности его реализации в современной хозяйственной практике.

3. Выявить особенности реализации института социальной ответственности в деятельности основных экономических субъектов: индивидов, социальных сообществ, представителей бизнеса и государства для оценки степени устойчивости и эффективности существующих национальных институтов социальной ответственности.

4. Разработать институциональный механизм реализации социальной ответственности экономических субъектов.

5. Выявить объективные социально-экономические условия, стимулирующие социально ответственное поведение экономических субъектов.

6. Разработать методические подходы к количественной оценке степени реализации института социальной ответственности на уровне национальной экономики для сравнительной характеристики степени реализации отдельных компонентов данного института.

7. Апробировать разработанный методический подход для оценки степени реализации института социальной ответственности экономических субъектов в России, других странах БРИКС, европейских странах в целях выявления национальных особенностей реализации институциональной системы социальной ответственности и разработки программы мероприятий, направленных на повышение эффективности реализации института социальной ответственности в России.

8. Выявить основные противоречия и дисфункции института социальной ответственности в России и разработать совокупность рекомендаций, направленных на его совершенствование.

Теоретико-методологическая база исследования представлена совокупностью оригинальных научных работ российских и зарубежных авторов в русле современной институциональной экономической теории, системного анализа, экономической социологии, экономической истории, экономической психологии и поведенческой экономики.

Инструментально-методологический аппарат. В процессе исследования использовались традиционные общенаучные методы: наблюдение, исторический и логический методы, причинно-следственный анализ, системный подход, метод научной абстракции, графические методы. Также были использованы специальные методы, применяемые в общественных науках: сбор и обработка статистических данных, социологические методы, количественный анализ.

Информационная и эмпирическая база исследования. Информационная база исследования основана на использовании первичных и вторичных источников информации. Первичные источники включают в себя

российские и зарубежные статистические и социологические базы данных (Росстат, ВЦИОМ, ФОМ, Евростат, Всемирное исследование ценностей, Европейский социальный обзор, Всемирный Банк, ОЭСР). Вторичные источники информации включают: научные публикации зарубежных и российских авторов, размещенные в библиографических базах данных Scopus, Web of Science, Springer, Willey, РИНЦ, монографии и публикации, размещенные в сети Интернет, доступные в каталогах научных библиотек.

Научная новизна диссертации состоит в разработке института социальной ответственности экономических субъектов как целостной системы на основе мультидисциплинарного научного подхода в целях проектирования инструментов для решения социальных дилемм, а также обеспечения благополучия человека и общества. Научная новизна работы представлена в следующих положениях:

1. Разработаны фундаментальные основы анализа элементов института социальной ответственности: субъекты, объекты и механизм реализации института социальной ответственности. *Доказана* интегральная природа института социальной ответственности, которая предусматривает взаимодействие экономических субъектов в процессе формирования правил и убеждений, а также реализации просоциального поведения, что обеспечивает устойчивость и эффективность института социальной ответственности. *Доказано*, что разрушение взаимосвязей между экономическими субъектами нарушает целостность института социальной ответственности, создает диспропорции в институциональном механизме социальной ответственности, снижает эффективность его функционирования.

2. Обоснована эффективность использования института социальной ответственности для решения социальных дилемм, отражающих конфликты между личными и общественными интересами. *Установлено*, что конфликт интересов экономических субъектов обусловлен различиями в оценках выгод и издержек в рамках некооперативного поведения для разных временных

периодов. Установлено, что социальная ответственность стимулирует кооперативное поведение, позволяя снижать риски и неопределенность хозяйственной деятельности в длительном периоде, повышая уровень деперсонифицированного доверия.

3. Институт социальной ответственности *рассмотрен* как системный феномен, в состав которого входят: правило социальной ответственности, убеждения экономических субъектов, сформированные в процессе интериоризации данного правила, социально ответственное (просоциальное) поведение, которое выступает формой реализации убеждений в конкретных экономических условиях. «Правило-убеждения-поведение» являются открытой самовоспроизводящейся циклической системой, реализующейся в повседневной хозяйственной деятельности. Данная система приобретает особые свойства в зависимости от специфики экономического субъекта. В результате, в субъектной структуре институциональной системы социальной ответственности формируются: социальное государство, социально ответственный бизнес, социально ответственный индивид.

4. *Установлено*, что институт социальной ответственности является открытой системой, которая постоянно взаимодействует с внешней средой. Наряду с институциональным механизмом, условия внешней среды также определяют степень эффективности реализации правила социальной ответственности в реальной хозяйственной практике. *Установлено*, что социальная ответственность относится к группе неформальных институтов. Таким образом, совокупность условий, которые поддерживают ее функционирование и обеспечивают ее эффективность, являются результатом, главным образом, спонтанной самоорганизации экономических субъектов в части регулирования повседневной хозяйственной практики и только в сфере создания хозяйственного порядка создаются при непосредственном участии государства. К числу данных условий относятся: высокий уровень деперсонифицированного доверия, альтруистические предпочтения, открытый

социальный капитал, высокий уровень экономического развития, высокий уровень социальной активности населения, долгосрочные горизонты планирования, оптимистические ожидания будущего, низкие ставки социального дисконтирования, неформальный механизм санкций.

5. *Разработана и апробирована* авторская методика оценки и измерения института социальной ответственности - Национальный индекс социальной ответственности. Для исчисления индекса использована широкая совокупность статистических и социологических индикаторов, которые позволили оценить степень реализации института социальной ответственности в деятельности ключевых экономических субъектов: бизнеса, государства, индивида, а также провести сравнительные кросс-культурные исследования. Результаты апробации методики показали ее высокий эмпирический потенциал и позволили выявить основные диспропорции в реализации института социальной ответственности в России.

6. *Выявлены* особенности реализации института социальной ответственности в России, обусловленные совокупностью факторов, связанных как с общими экономическими условиями, так и с дисфункциями институционального механизма социальной ответственности. *Установлено*, что специфика российской модели социальной ответственности обусловлена преобладанием государства в субъектной структуре в ущерб инициативам бизнеса и населения, приоритетами эгоистических мотивов над альтруистическими, низким уровнем деперсонифицированного доверия, слабостью механизмов формирования и поддержания репутации, коротким горизонтом планирования будущего, относительно низким уровнем экономического развития, ограниченным социальным капиталом, низким уровнем доверия к государственным институтам, в том числе к механизмам принуждения к исполнению правил. Таким образом, социальная ответственность в России - это локальная конвенция, действие которой

распространяется на представителей отдельных социальных групп, но не переносится на другие сообщества и население страны в целом.

7. *Установлено*, что повышение эффективности реализации института социальной ответственности можно обеспечить путем совершенствования общеэкономических условий (макросреды) развития хозяйства и совершенствования институционального механизма (качество микросреды) реализации социальной ответственности. *Предложены* рекомендации, направленные на совершенствование макросреды реализации института социальной ответственности: институциональное проектирование социальной ответственности, развитие системы общего и профессионального образования, формирование легитимного правового государства. *Предложены* рекомендации, направленные на повышение качества микросреды реализации института социальной ответственности: формирование культуры социальной ответственности, формирование адекватной мотивационной системы социальной ответственности, содействие спонтанной самоорганизации индивидов.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретические выводы, содержащиеся в исследовании, направлены на решение одной из фундаментальных проблем современной экономической науки – формирование механизмов и инструментов разрешения конфликта интересов экономических субъектов. Данное исследование развивает современную институциональную теорию в аспекте направлений институционального проектирования, необходимых для обеспечения общего блага за счет решения социальных дилемм. Исследование также способствует расширению предметного поля экономических исследований, что позволяет сформировать более адекватные реальной хозяйственной практике теоретические подходы и концепции. Перспективными направлениями продолжения исследований в данной области являются: детальное изучение просоциальных предпочтений и убеждений индивидов с использованием подходов поведенческой экономики и теории игр;

анализ национальных особенностей реализации института социальной ответственности на основе разработанной методики измерения Национального индекса социальной ответственности, детализация рекомендаций по совершенствованию микросреды и макросреды реализации института социальной ответственности.

Практическое применение результатов исследования позволит сформировать устойчивую институциональную среду реализации экономических отношений субъектов как в части формальных, так и, что более важно, неформальных норм и ценностей, направленных на обеспечение национального благополучия.

Положения диссертационной работы также могут быть использованы в образовательном процессе в курсах по экономической теории, экономике общественного сектора, социальной политике, корпоративной социальной ответственности, теории социального государства.

Отдельные разделы диссертации выполнены при поддержке Российского гуманитарного научного фонда: проект №14-12-70009 «Анализ влияния экономических решений на качество жизни и экономическую активность пожилых людей» (2014-2015 гг., Е. А. Фролова – руководитель проекта), Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках выполнения научно-исследовательских работ по договору № 14.Z50.31.0029 для выполнения научно-исследовательских работ по направлению «Оценка и улучшение социального, экономического и эмоционального благополучия пожилых людей» (2014-2016 гг., Е. А. Фролова – исполнитель проекта).

Положения, выносимые на защиту:

1. Социальная ответственность реализуется в деятельности всех экономических субъектов, а не только в практике крупного бизнеса, как это часто представлено в современных российских и зарубежных источниках. Именно взаимодействие разных экономических субъектов позволяет создавать эмерджентный эффект социальной ответственности, который поддерживает

устойчивость и адаптивность социально-экономической системы и обеспечивает национальное благополучие.

2. Социальная ответственность обладает признаками неформального института, поэтому не может опираться только на организованные силы принуждения государства. Институциональный механизм реализации института социальной ответственности основан, преимущественно, на инструментах самоорганизации экономических субъектов, эффективность которых, в существенной мере, определяется спецификой среды, в которой реализуются экономические отношения. Отдельные элементы института социальной ответственности могут быть формализованы и поддерживаться формальным механизмом санкций (социальная ответственность государства), однако эффективность таких элементов снижается в силу «моральной невовлеченности» субъектов в процессе его реализации.

3. Институт социальной ответственности как часть институциональной системы, в свою очередь, состоит из элементов более низкого порядка: правила социальной ответственности; убеждений экономических субъектов, которые являются результатом интериоризации данного правила; просоциального поведения, основанного на сформированных убеждениях и с учетом текущих социально-экономических условий. Слабая взаимосвязь этих компонентов, обусловленная низкой эффективностью институционального механизма реализации социальной ответственности, создает предпосылки для уклонения от реализации данного института в хозяйственной практике.

4. Реализация института социальной ответственности формирует особые, имманентные, свойства у традиционных экономических субъектов, качественно изменяя их природу и механизмы взаимодействия - появляются социальное государство, социально ответственный индивид, социально ответственный бизнес. Степень активности данных субъектов определяет специфику национальных моделей социальной ответственности.

5. Количественная оценка степени реализации социальной ответственности в деятельности экономических субъектов основана на совокупности индикаторов, которые отражают наличие правила социальной ответственности в институциональной системе, степени ее интериоризации и реализации в повседневном хозяйственном поведении и представлена в виде национального индекса социальной ответственности.

6. Низкая эффективность реализации института социальной ответственности в российской хозяйственной практике, в сравнении с развитыми и некоторыми развивающимися странами, обусловлена диспропорциями в развитии институционального механизма социальной ответственности, который не обеспечивает устойчивого взаимодействия между основными экономическими субъектами и девальвирует институт социальной ответственности. Преобладание активности государства в структуре субъектов институциональной системы социальной ответственности вкупе с низкой эффективностью деятельности органов власти провоцирует оппортунистическое поведение со стороны населения и бизнеса, а также со стороны самих представителей органов государственной власти.

7. В целях совершенствования институциональной системы социальной ответственности в России необходим комплекс мероприятий, направленных как на совершенствование макросреды взаимодействия экономических субъектов, так и на совершенствование микросреды социальной ответственности, в первую очередь, в части совершенствования институционального механизма социальной ответственности.

Степень достоверности и апробация результатов исследования. Основные положения и выводы по результатам исследования изложены в публикациях автора и представлены для обсуждения на всероссийских и международных научных мероприятиях, в том числе: на Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых «Энергия молодых – экономике России» (Томск, ТПУ, 2006, 2007), Всероссийской

научно-практической конференции «Теоретические проблемы экономической безопасности России в XXI веке» (Томск, ТПУ, 2007, 2009), VI Международной научно – практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Страны с переходной экономикой в условиях глобализации» (Москва, РУДН, 2007), Всероссийской научной конференции «Россия: путь к социальному государству» (Москва, 2008) Международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития» (Новосибирск, НГТУ, 2013), Всероссийской научно – практической конференции «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России» (Томск, ТПУ, 2012, 2014), XII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Актуальные проблемы гуманитарных наук» (Томск, ТПУ, 2013), Международной научной конференции «Наука будущего» (Санкт-Петербург, Министерство образования и науки РФ, 2014), Международном научном симпозиуме «Непрерывное благополучие в мире» (Томск, ТПУ, 2014, 2015). Международной научной конференции «Институты и политика модернизации экономики» (Ростов-на-Дону, 2015). Основы концепции исследования были также представлены на Российской летней школе институционального анализа - Russian Summer School on Institutional Analysis (Москва, НИУ ВШЭ, 2007 г.).

Публикации. Основные результаты исследования отражены в 37 научных публикациях общим объемом 42,11 п. л., авторский вклад – 36,87 п. л., в том числе 16 статей в журналах, включенных в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, 2 монографии, 2 статьи в научных журналах, 17 статей в сборниках материалов школы институционального анализа, научно-методического семинара, международных и всероссийских научных и научно-практических конференций (из них 1 статья в сборнике

материалов зарубежной конференции, 2 статьи в изданиях, индексируемых Web of Science)

Глава 1. Природа института социальной ответственности

1.1. Социальная ответственность экономических субъектов в обеспечении благополучия человека и общества

Экономические, политические и культурные изменения в современной мировой экономике и, в том числе, в России, позволяют выдвинуть гипотезу о высокой степени значимости проблемы определения не столько параметров экономической эффективности хозяйственной системы, сколько целей и ценностей хозяйственного развития, которые в меньшей степени имеют экономический характер, а в большей мере относятся к институциональным параметрам развития хозяйства.

Проблематика целей и ценностей хозяйственного развития неотделима от истории хозяйства и экономической мысли. Начиная с Аристотеля и вплоть до современных экономических течений, мы можем проследить эволюцию представлений об общем благе, росту которого призвана способствовать экономическая деятельность. Зачастую, этот вопрос имеет прикладное значение и решается в категориях материального благосостояния: доходов и имущества, производства и потребления. Однако, немаловажным является институциональный контекст, определяющий ценности, предпочтения и интересы экономических субъектов.

Институциональный контекст экономических исследований приобретает особую актуальность в последние несколько лет, что является следствием объективных изменений в реализации отношений между экономическими субъектами. Также существенное влияние оказывает критика традиционной экономической парадигмы, в рамках которой неоклассические модели, построенные на принципах саморегулирования, равновесия, рациональности и симметричности информации, все чаще представляются не более чем теоретической абстракцией, не имеющей отношения к реальности. Достаточно

распространённой становится и критика базовых оснований рыночного механизма, недостатки которого, вместе с тем, не могут быть компенсированы усилением государственного регулирования.

В результате, под сомнение ставятся успехи, которых достигли социально ориентированные экономики развитых стран, так как и в практике этих государств постепенно накапливаются противоречия, способные разрушить как существующие национальные экономические модели, так и целостность государств.

Противоречия интересов затрагивают практически все экономические отношения между субъектами, как на уровне отдельных индивидов, так и в рамках взаимодействия социальных групп в процессе воспроизводства: на стадии производства – это противоречия интересов и отношения работодателей и наемных работников, при участии государства как третьей стороны, заинтересованной либо в усилении позиций рабочей силы, либо, поддерживающей представителей бизнес-сообщества в силу действия эффекта «власти-собственности».

На стадии распределения возникают противоречия интересов собственников факторов производства в силу различий в оценках предельной производительности, которые в рамках основного течения современной экономической теории рассматриваются как необходимые компоненты оптимального распределения ресурсов. Однако, как показывает практика, распределение доходов в существенной мере зависит от переговорной силы субъектов, что часто приводит к значительному отклонению реального распределения от экономически эффективного, не говоря уже о принципах обеспечения социальной справедливости, которые, по определению, не способны реализовать факторное распределение.

На стадии обмена появляются противоречия интересов, обусловленные не только действием традиционных рыночных механизмов (минимальная цена поставщика и максимальная цена покупателя), но и асимметрией информации,

которая приводит к искажению рыночных сигналов и также ухудшает положение отдельных групп лиц (рынок «лимонов») и чем больше распространена такая практика, тем меньше уровень институционального и персонифицированного доверия между субъектами, тем больше транзакционные издержки функционирования рыночного механизма.

Стадия потребления также не свободна от диспропорций, обусловленных противоречиями интересов экономических субъектов. Стремление к дополнительной выгоде приводит к преобладанию в структуре потребления «одноразовых» товаров, потребительские свойства которых, как и прежде, сохраняются достаточно длительное время, однако социальные нормы общества массового потребления диктуют потребителям требования по регулярному обновлению запаса имущества. Демонстративное потребление, научный интерес к изучению которого возник еще в начале XX века и до сих пор не стихает, приобретает глобальные масштабы, приводя к истощению ресурсной базы и масштабному загрязнению окружающей среды, значительно ухудшая условия жизни как текущего, так и будущих поколений.

Таким образом, возникает противоречие коллективных и индивидуальных интересов - социальные дилеммы. Противоречия интересов экономических субъектов рассматривались теоретиками еще в начале XX века в контексте несоответствия частного и общественного благосостояния в силу наличия внешних эффектов хозяйственной деятельности. Инструменты решения этих противоречий в части корректирующих налогов и субсидий нашли широкое применение в хозяйственной практике в модели экономики всеобщего благосостояния, хотя и подвергались критике с позиций сторонников Р. Коуза.

Однако, если в рамках теории благосостояния противоречия индивидуальных и общественных интересов рассматриваются как «игра с нулевой суммой», поэтому возможно перераспределение дополнительных выгод и издержек через корректирующие налоги и субсидии, то в рамках

современной институциональной теории противоречия социальных и экономических интересов – социальные дилеммы – отражают всеобщее ухудшение положения экономических субъектов в длительном периоде, даже если один из них в результате своих действий приобрел дополнительные краткосрочные экономические преимущества.

Рассматривая сущность социальных дилемм, П. Коллок отмечает: «социальные дилеммы-это ситуации, когда индивидуальная рациональность приводит к коллективной иррациональности, поэтому поведение экономических субъектов, основанное на индивидуальных предпочтениях, приводит к ситуации, когда каждый субъект вместо выгоды получает ущерб» [417, С. 183].

Более детальную характеристику социальных дилемм находим в работе Р. Доу. Автор отмечает, что социальные дилеммы – это «ситуации, в которых каждый субъект, который принимает решения, следует доминирующей стратегии некооперативного поведения, так как это поведение позволяет ему получить дополнительную выгоду, и если все субъекты выберут эту доминирующую стратегию, все проиграют в сравнении с возможной альтернативой, когда все выбрали бы стратегию кооперации» [357, С.169-93].

Необходимо отметить, что последствия, полученные в результате реализации социальных дилемм, следует рассматривать в разных временных периодах. От некооперативного поведения в краткосрочном периоде выигрывает субъект, преследующий собственные интересы, в то время как проигрывают субъекты, отстаивающие коллективные интересы. В долгосрочном периоде некооперативное поведение, отражающее противоречия индивидуальных и социальных интересов, ухудшает положение всех субъектов, в том числе тех, кто получил краткосрочные индивидуальные преимущества.

Форм реализации социальных дилемм огромное множество. Фрэнк Р. в качестве примера социальной дилеммы рассматривает гонку вооружений: «одна страна получает преимущества над страной – соперницей, наращивая

дополнительные вооружения, что вынуждает другую страну также наращивать вооружения, чтобы восстановить равновесие. Тогда первая страна закупает еще больше оружия, провоцируя соперничающую страну на аналогичный ответ и т.д. После того как осядет пыль, выясняется, что ни одна из сторон не чувствует себя в большей безопасности, хотя обе истратили на оружие значительную долю национальных ресурсов» [287, С. 117].

Похожим образом в отношении социальных дилемм довольно жестко высказываются и российские ученые. В том числе в одной из своих работ О.Т. Богомолов указывает: «специфика современных рыночных механизмов, особенно финансовых, биржевых, такова, что позволяет, используя пробелы и несовершенство законов, присваивать чужое, уклоняться от налогов, обирать население как бы «на законных основаниях». Юридически подобные действия выглядят допустимыми, так как законы часто принимаются в корыстных интересах влиятельных лиц или групп, но они аморальны и заслуживают публичного осуждения... В результате ежедневно сталкиваясь с вопиющими фактами беззакония и произвола, люди утрачивают остроту реакции на них, постепенно проникаются безразличием к происходящему» [34, С.19]. Как пишет далее автор: «отсутствие элементарного чувства солидарности, неприкрытый эгоизм, стремление к выгоде любой ценой в ущерб окружающим, во вред всему обществу, сегодня типичны для поведения многих» [34, С.23].

Общая классификация социальных дилемм позволяет выделить две большие группы:

1. Дилеммы с ограниченным числом участников (обычно не более двух). Самой известной теоретической моделью данного типа является дилемма заключенного и ее вариации – дилемма неудачника и дилемма доверия. В рамках этих моделей описываются механизмы принятия решений, направленные на согласование противоречивых интересов между субъектами, которые непосредственно взаимодействуют между собой.

2. Дилеммы с неограниченным числом участников (n-участников), которые не взаимодействуют между собой непосредственно, но вместе с тем, некооперативное поведение одного из них приносит ущерб сообществам или населению в целом. Классическими примерами таких ситуаций являются дилемма общественных благ и трагедия общин.

Базовой методологической предпосылкой анализа социальных дилемм является принцип экономической рациональности, согласно которому наиболее эффективное решение из возможных альтернатив – это решение, которое приносит максимальную материальную выгоду в текущем периоде, что соответствует методологическим основам неоинституциональной теории игр, в рамках которой и рассматривается основная часть социальных дилемм.

Вместе с тем, в истории человеческой цивилизации и в рамках современной институциональной теории можно найти много примеров более широкой интерпретации предпосылок деятельности экономических субъектов. На наш взгляд, принцип рациональности следует рассматривать не только с точки зрения материальной выгоды, но и с позиций общего социального анализа как получение оптимального результата с учетом существующих альтернатив и ограничений, определяемых внутренними (ценности, предпочтения, мотивы) и внешними (стимулы и институты) социально-экономическими факторами - содержательной рациональности, которая «предполагает ориентацию на конечные ценности, она структурно, институционально и культурно обусловлена» [138, С.84]. Это так называемая особая рациональность, когда «институты формируют поведение, социально определенные и распространенные правила ограничивают область, которую люди понимают и внутри которой они действуют рационально» [64, С. 156-157].

В зависимости от сочетания этих факторов реальное поведение экономических субъектов может быть в большей мере просоциальным (кооперативным) или эгоистическим (некооперативным). В том числе те

субъекты, которые в своей деятельности преимущественно опираются на ценности альтруизма и реципрокности, в иных институциональных условиях могут принимать решения, ориентируясь на индивидуальные предпочтения. И, напротив, убежденные эгоисты оказываются способны к кооперативному поведению. Отсутствие устойчивости индивидуальных предпочтений не позволяет говорить о наличии четкой дихотомии эгоизма/альтруизма в поведении экономических субъектов. Как отмечают Э. Фер и У. Фишбахер: «в зависимости от окружающих условий меньшинство альтруистов могут заставить большинство эгоистов сотрудничать или напротив, несколько эгоистов могут убедить большое число альтруистов отказаться от своих идеалов» [379, С. 785].

Природа социальных дилемм связана с диалектикой взаимодействия индивидуальных и социальных начал в поведении субъектов. Рассматривая противоречивость и взаимозависимость индивидуальных и социальных интересов, их системные взаимодействия, Г.М. Гак отмечает: «Высшая коллективность и высшее благосостояние индивидуальности находится в диалектической связи, при которой они взаимно полагают друг друга и утверждают себя посредством другого, а не за счет другого... Таким образом, высшая коллективность становится источником высшего развития индивидуальности... Чем богаче личность, чем разнообразнее ее жизненный опыт и чем гармоничнее она будет развиваться, тем более полным будет процветание общества» [57, С. 267].

Данное состояние можно назвать идеальным, однако оно не может быть обеспечено автоматически. Социальные и индивидуальные интересы противостоят друг другу по ключевым признакам и формам реализации. В то время как индивидуальные интересы в большей мере могут быть охарактеризованы как субъективные, краткосрочные, волатильные, эндогенные, меркантильные и конкурентные, то социальные или коллективные интересы в сравнении с индивидуальными в большей мере характеризуются

свойствами объективности, устойчивости, долгосрочности, экзогенной природой, нематериальным и кооперативным характером.

Стремление к дополнительной экономической выгоде «для себя» в ситуации краткосрочного прогнозирования и планирования часто сводит взаимодействие субъектов к «войне всех против всех». В результате подобных «военных действий» экономические субъекты несут дополнительные затраты, которые обеспечивают их взаимодействие. Однако отказаться от взаимодействия субъекты часто не могут в силу социального характера хозяйственной системы большинства современных стран.

Следовательно, социальные дилеммы являются как необходимым, так и достаточным условием для актуализации аспектов разработки институциональных механизмов, которые способствуют согласованию индивидуальных и коллективных, долгосрочных и краткосрочных интересов, что способствует поддержанию неустойчивого равновесия социально-экономической системы.

Разрешение социальных дилемм построено на совокупности инструментов, которые построены на сочетании мотивационных, структурных и стратегических механизмов. Мотивационные механизмы призваны создавать внутреннюю среду принятия решений, в том числе они формируют социально значимые ценности, групповую идентичность и способы коммуникации. Стратегические механизмы направлены на адаптацию поведения экономических субъектов в условиях меняющейся внешней среды. Включают в себя строгую и нестрогую взаимность (реципрокность), социальное обучение, механизмы отбора партнеров. Структурные механизмы предусматривают изменение институциональных условий, связанных с социальными дилеммами, в том числе предполагают разработку структуры компенсаций, барьеров и санкций, определение основных параметров сообществ, разработку инструментов для учета влияния поведения отдельных субъектов на общий результат.

Один из главных инструментов решения социальных дилемм, по нашему мнению, – это институт социальной ответственности экономических субъектов.

Ответственность рассматривают, главным образом, сквозь призму философских, правовых, психолого-педагогических или морально-нравственных аспектов, упуская из внимания экономический контекст данной проблематики. Ответственность – неотъемлемая черта поведения любого хозяйственного субъекта, однако, также как сбережения не превращаются автоматически в инвестиции, экономическая свобода субъектов не формирует автоматически нормы ответственности. Необходимы механизмы, которые определяют параметры ответственности и закрепляют их в хозяйственной практике. Основная часть этих механизмов формируется в институциональной среде хозяйственной деятельности (формальных и неформальных институтах). И если формальные институты достаточно давно стали объектами научного исследования, то поддерживающие их фундаментальные неформальные институты (деловая и социальная этика), стали привлекать к себе повышенный интерес только в последнее время.

Однако, следует отметить, что экономические и этические проблемы рассматриваются в их взаимосвязи и взаимозависимости уже в трудах классиков экономической науки, в том числе у А. Смита. Рассматривая особенности интерпретации этических проблем применительно к экономическому поведению в «Богатстве народов» и «Теории нравственных чувств», представители немецкого неолиберализма отмечают: «У Смита речь определенно идет о выявлении материальных и институциональных предпосылок для повышения благосостояния, о социальном порядке, который способствует счастью, устраняя бедность. Центральным для него является вопрос об источниках, фондах, о тех категориях имущества, которые определяют потенциал благосостояния народа. Ответ классика гласит: решающее значение имеют создание и длительное существование производительных ресурсов–трудоспособного населения, заинтересованного в

общественном благе (человеческий капитал); способного к адаптации состава «накопленного» производительного капитала; таких институтов как симпатии, взаимопомощь, правила надлежащего поведения; наконец, государства, которое не стремится стать абсолютистским, поскольку оно несет ответственность за благополучие своих граждан» [11, С. 75.].

Этот тезис в своих исследованиях поддерживает и А. Сен. На основе анализа работ А. Смита, автор приходит к выводу, что знаменитая характеристика невидимой руки рынка и экономического человека на примере пивовара и мясника, отражает лишь часть его теоретической концепции. Экономический человек в Богатстве народов – это субъект расчетливый, но вовсе не эгоистичный. Расчетливость, в трактовке Смита, это «объединение двух качеств – продуманности и понимания с одной стороны и самообладания – с другой. Понятие «самообладание»... ни в коем случае не идентично эгоизму или тому, что Смит называл "себялюбием"» [227, С. 42.].

Подтверждение данного вывода мы находим в одной из работ А. Смита: «Человек, если следовать стоикам, должен рассматривать себя не как нечто отдельное и отделимое, но как гражданин мира, член обширного природного сообщества и ради интересов этого большого сообщества он должен быть всегда готов принести в жертву свои собственные мелкие интересы» [227, С. 42.].

Таким образом, расчетливость полезна для индивида, однако обязательными ее компонентами также являются гуманность, справедливость и великодушие.

Опираясь на мнение Н. А. Минкиной, необходимо отметить, что исходным пунктом для формирования и реализации ответственности является социальная природа индивида [160, С.16]. Каждый человек, будучи с одной стороны представителем живой природы, а с другой, полноправным членом сообщества вынужден принимать во внимание не только собственные

интересы, связанные, главным образом, с материальным благосостоянием, но и социальные нормы, которые действуют в данном конкретном обществе.

Как мы уже отмечали в одной из своих работ, данные нормы – «первоначально внешние по отношению к индивиду, впоследствии интериоризируются и выступают внутренними мотивами человеческого поведения. Таким образом, индивид фактически проходит социализацию в процессе воспитания, и институционализация социальных норм формирует особые качества индивида, без которых в дальнейшем он существовать не может – качества индивидуальной ответственности перед собой и социальной ответственности перед обществом» [278, С. 60].

Особый акцент в данном контексте, опираясь на выводы Н. А. Минкиной нужно сделать на взаимообусловленности экономических и социальных отношений между субъектами: «именно общественные условия жизни возлагают на каждого индивида обязанности, за выполнение которых он отвечает... непосредственным отражением этих объективных отношений ответственной зависимости и их стихийным закреплением является нравственность, которая появляется вместе с возникновением человеческого общества» [160, С.16].

Одна из самых важных сфер реализации этих отношений – это трудовая деятельность, которая, по определению, является не только сугубо экономической, но и социальной, так как основана на законах специализации и кооперации труда. Трудовая деятельность – основной вид деятельности индивида, которая позволяет, с одной стороны, получить необходимые ресурсы, а с другой – создавать необходимые для жизни человека и общества частные и общественные блага. Помимо этого эволюция хозяйственной системы приводит к повышению степени насыщенности товарных рынков, что формирует потребность в ответственном поведении не только в производственном процессе, но и потребность в оценке социальной значимости новой продукции и технологий.

В результате, опираясь на мнение Н. А. Минкиной, можно сказать, что «возникающая на основе общественного производства многообразная и все усложняющаяся система общественных связей формирует столь же богатую и многообразную систему отношений ответственной зависимости» [160, С.22]. Данные отношения находят свою реализацию в институциональной системе, которая формирует и закрепляет правила ответственного социально-экономического взаимодействия субъектов.

Таким образом, в науке и хозяйственной практике постепенно меняется представление о свойствах индивида как экономического субъекта. Если ранее преобладающей точкой зрения относительно сущности и особенностей поведения субъектов было представление об экономическом человеке (*homo economicus*), то в последнее время все чаще речь идет о человеке институциональном (*homo institutions*), деятельность которого обусловлена не только стремлением получить максимальную материальную выгоду, но и социально ориентированными нормами и предпочтениями.

В этом ключе высказываются многие российские ученые, в частности некоторые авторы отмечают: «человек институциональный подчинен общественным институтам, формируемым не столько индивидом, сколько властью и обществом. Он включен в систему принуждения к приемлемому для общества поведению. Человек – социальное существо, вследствие чего добровольно или вынужденно он проявляет себя как альтруист. Диалектика эгоизма и альтруизма определяет развитие человека, и противоречия между ними решаются при помощи общественных норм – правовых и нравственных» [310, С. 68]. В том числе авторы указывают: «институциональный человек транслирует свою принадлежность к институту и институции открыто или скрыто в зависимости от его общественной ценности или степени признания. Внутри них он обретает свой внутренний и внешний статус, когда человек присваивает или отчуждает определенный комплекс норм и правил общественной жизни, осуществляет его воспроизводство» [5, С. 74.].

Опираясь на философский фундамент сущности данного феномена, следует отметить, что «ответственность – это категория, которая отражает объективно необходимые взаимоотношения между личностью, коллективом и обществом, выражающая исторически конкретный характер их взаимных обязанностей, реализующихся в сознательном и волевом поведении и деятельности» [160, С. 23.].

Несколько иначе ответственность рассматривает Л. И. Султанова: «категория «ответственность» закрепляет, в наиболее общей форме, исторически накапливаемый опыт включения индивида в систему социальных отношений и коммуникаций, дает общее представление об основных сторонах жизнедеятельности человека, социальных отношениях, нормах и ценностях человеческого сообщества. Она выступает в качестве базовой программы деятельности, социальной жизни, обуславливает сочетание, воспроизводство и изменение всех видов деятельности» [250, С. 246.].

Проблематика сущности и признаков ответственности также широко представлена в современной институциональной теории. Например, А. И. Ореховский указывает: «ответственность - есть форма упорядочивающей связи в различных структурах социальных отношений» [184, С. 4–5.]. Таким образом, ответственность становится одним из важных компонентов хозяйственного порядка, а он, в свою очередь, не что иное, как совокупность норм и правил хозяйственной деятельности экономических субъектов, а также механизмов их реализации.

Научный интерес к проблемам социальной ориентации экономики обусловлен изменениями в реальной хозяйственной практике, связанными с усилением роли социальных аспектов в экономической деятельности и возрастанием противоречий между разными общественными группами и экономическими агентами.

Тенденции социализации экономической деятельности последних десятилетий реализуются как в макроэкономических процессах, так и

затрагивают интересы и стимулы отдельных экономических субъектов. В том числе постепенно сокращается степень их «укорененности» в хозяйственной системе и институциональной среде. Открытость границ, которая является следствием глобализации, предполагает не просто отсутствие таможенных постов и прочих препятствий по перемещению ресурсов и индивидов, но и, что более важно, особую свободу действий экономических субъектов.

Если в ранние исторические эпохи каждый индивид был членом четко определенного сообщества (кровно-родственной или соседской общины, ремесленного цеха, средневекового города) и не имел практически никакой возможности существовать вне сообщества, вне пределов сформированной институциональной структуры, то в современной экономике по мере развития рыночных безличных отношений каждый субъект становится самоценностью, но одновременно теряет «якорь» – в течение активной профессиональной жизни часто вынужден менять как трудовой коллектив, так и специальность, высокая территориальная мобильность способствует разрыву соседских отношений, повсеместное распространение иностранного языка позволяет индивидам успешно адаптироваться в других сообществах. Причем в современных условиях даже политические ограничения (гражданство) не являются существенным препятствием.

В результате появившиеся в последние 30–40 лет факторы широкомасштабного «всемирного переселения народов» создают как дополнительные возможности для развития и повышения благополучия индивидов, так и новые угрозы национальной и международной безопасности, так как многие живут, пользуясь словами классика, «под собою не чужа страны...». Формируется так называемое «новое кочевое общество», однако если ранее кочевниками были целые племена и народы, то современное кочевничество – это сугубо индивидуальный процесс. Следует отметить важную особенность современного кочевничества: если ранее кочевые народы характеризовались относительно низким уровнем жизни и экономического

развития, то современные кочевники, напротив, более предприимчивая, образованная и инициативная часть населения, главным богатством которой является именно квалификация и человеческий капитал, а не запас материальных благ. В результате даже арабские страны, будучи долгое время бастионом стабильности и национальной идентичности, постепенно втягиваются в орбиту глобализации.

Особенности реализации ответственности в современных условиях, рассматривают многие ученые. Например, А. И. Коломак в своих исследованиях отмечает, что современная цивилизация характеризуется глобальностью и планетарностью жизнедеятельности человека и эти обстоятельства создают важные предпосылки для новой этики ответственности, которая реализуется не только в ответственности личности, но и в форме коллективной ответственности. Коллективная ответственность, в свою очередь, выступает основанием для взаимоотношений человека и природы в условиях увеличения техногенного потенциала общества [115, С. 10.]. В итоге, по мнению ученого, доктрина ответственности должна быть пересмотрена в сторону смещения акцентов с традиционной ответственности виновного к предупредительной ответственности, которая предполагает наличие свободы выбора и является основанием для эффективной реализации принципа рациональности субъектов, при этом, как отмечает автор, «по мере развития цивилизации взаимосвязь свободы, рациональности и ответственности все больше возрастает» [115, С. 18, 20].

Сочетание свободы и ответственности - вопрос, который не имеет однозначного решения. Фактически они представляют собой две стороны одной медали – два обязательных элемента эффективного и социально ориентированного хозяйственного порядка. Свобода без ответственности – это анархия, ответственность без свободы - диктатура. И первый и второй феномены в российской истории уже были реализованы. И полученный опыт, к сожалению, не дает поводов для оптимизма.

Однако, если в теории принцип оптимального сочетания свободы и ответственности достаточно прост – «больше свободы = больше ответственность», то в реальной хозяйственной практике появляется довольно много ограничений, которые снижают эффективность реализации данного принципа, в том числе эти ограничения связаны с субъектами, которым делегировано право принимать решения относительно наложения санкций и особенностями современной социальной структуры общества.

Ряд авторов также отмечают, что у современного человека присутствует тяга ко вседозволенности, как к крайнему проявлению свободы, причем эта тяга возрастает как на индивидуальном, так и на социальном или цивилизационном уровнях [115, С.14], что является весомым основанием для актуализации проблематики социальной ответственности в гуманитарных и, в том числе, экономических науках. Также следует обратить внимание на различия в представлении сущности и особенностей ответственности в разных культурах. Например В. Л. Аннинский в одной из своих работ пишет: «В русском сознании свобода как объект рефлексии сильно раздваивается: в отдельных случаях находит свою реализацию европейское понимание свободы как ограничение личной свободы свободой других. В основном же преобладает свобода как воля, которая безгранична, и справиться с ней может только безграничная воля диктатора» [12, С. 75].

Направлений, форм и инструментов реализации ответственности в современной хозяйственной практике довольно много. В данном контексте обычно анализируют гражданскую и уголовную ответственность, имущественную, административную, профессиональную и другие, вполне формализованные в институциональной среде, разновидности. Однако, именно социальная ответственность не только не регламентирована законодательно, но и не получила адекватного научного осмысления.

Отдельные аспекты формирования и реализации социальной ответственности в контексте сочетания альтруизма и эгоизма, общественно

ориентированных предпочтений, этики бизнеса, социальных норм и государственного регулирования находят отражение в современных мировых и российских исследованиях. Одна из последних крупных работ в данном ключе – это монография Дж. Ходжсона «От машин удовольствия к моральным сообществам...» [400], которая вышла в свет в 2013 году. Следует отметить, что это не единственная работа автора, посвященная проблемам этических оснований экономической деятельности.

Цикл работ, посвященных анализу общественно ориентированных предпочтений, также принадлежит С. Боулзу и его соавторам. Существенный вклад в анализ проблематики альтруизма и эгоизма в человеческом обществе внесли в современную науку Ф. Фер и С. Гачтер. Неопределенность экономической среды и ограничения, связанные с рациональным поведением экономических субъектов на основе конкретных ситуаций продемонстрировали Дж. Акерлоф и Р. Шиллер [7]. В предисловии к русскому изданию авторы отмечают, что чувство справедливости – один из важных факторов функционирования рыночной экономики [7, С. 13], однако в современной хозяйственной системе это чувство в значительной мере утрачено, так как основную часть экономических решений субъекты принимают под влиянием *Spiritus Animalis* – «животного чутья», которое носит иррациональный характер и отражает сиюминутные потребности. Именно *Spiritus Animalis*, как считают авторы, причина современных мировых кризисов, особенно в случае кризиса 2008–2010 годов.

В том числе экономический консультант первых российских правительств и наиболее последовательный сторонник экономического либерализма Дж. Сакс в своей работе утверждает: «В основе кризиса, пережитого Америкой, лежит моральный кризис: упадок гражданской добродетели среди американской политической и экономической элиты... Без возрождения духа социальной ответственности осмысление и устойчивое восстановление экономики невозможно» [225, С. 11].

В своих публикациях К. Поланьи также довольно подробно характеризует современную хозяйственную систему мира, ее недостатки и возможные подходы к решению возникших проблем. В частности, автор предлагает особый экономический механизм организации хозяйства, в котором «необходимо максимальное привлечение обычных людей к организации и управлению обществом, которые несут персональную ответственность за реализацию своей свободы» [199, С. 12].

В итоге, можно заметить, что социальные факторы обеспечения экономического развития становятся ключевой проблематикой современных исследований, что подтверждается наукометрическим анализом по данным Thompson Reuters и Elsevier. Основные проблемные поля в области «экономика и бизнес», наиболее востребованные в мировых исследованиях по средней цитируемости статей – это «Теория социальных сетей» (первое место в рейтинге), «Экспериментальные исследования общественно ориентированных предпочтений» (второе место), «Социальные нормы» (шестое место) – входят в первую десятку рейтинга. Причем ключевым направлением в этой области является «социальная ответственность бизнеса и индивида», которое включает 43 рейтинговые публикации и более 4 тыс. ссылок на них в работах, опубликованных за последние 10 лет [136, С. 129–146.].

С учетом особенностей российской наукометрии, подтвердить эти данные отечественной статистикой довольно сложно, однако в последние 5 лет довольно заметен крен российских публикаций в этом же направлении. По ключевым словам «социальная ответственность» и «social responsibility» поисковая система российской Научной электронной библиотеки (elibrary.ru) выдает более 3500 ссылок на публикации, которые вышли в свет с 2005 года, причем значительная их часть датирована 2010-2015 гг.

Вместе с тем, следует отметить важную особенность в исследовании социальных факторов и социальной ответственности: если в зарубежных исследованиях акцент сделан на прикладных аспектах оценки и

стимулирования социальной ответственности микросубъектов (бизнеса и индивида), то российская научная мысль традиционно отводит приоритет изучению социального регулирования и ответственности с позиций государства. Поэтому предметные поля отечественной и зарубежной науки дополняют, но, в некоторых аспектах, и исключают друг друга.

Наша работа направлена не только на изучение отдельных проявлений социальной ответственности разных экономических субъектов, также мы ставим своей целью определить, насколько социально ориентированы экономические субъекты. Главная задача, которой посвящена данная работа – это выявить необходимые и достаточные условия (институциональные рамки), в которых экономические субъекты будут склонны к просоциальным действиям. Как отмечает в одной из своих работ А. Грейф, «как именно действуют индивиды – морально или оппортунистично, зависит от институтов общества» [64, С.70]. Для решения этой исследовательской задачи необходимо выявить природу объекта изучения, факторы и механизмы его развития.

Институт социальной ответственности в современной экономике имеет самостоятельное большое значение, обеспечивая согласование интересов экономических субъектов. Однако, он также является неотъемлемым фактором обеспечения социально-экономического благополучия как каждого отдельного индивида, так и общественной системы в целом.

Благополучие – комплексный социально-экономический феномен, так как он позволяет измерить и оценить широкую совокупность объективных параметров и субъективных предпочтений. В результате, характеристика природы и основных признаков благополучия возможна как с точки зрения методических подходов психологии или философских наук, так и с позиций социально-экономических исследований.

Широко распространенной трактовкой сущности благополучия является оценка субъективной удовлетворенности жизнью - это так называемое субъективное благополучие. Данный подход опирается на психологические

исследования и в рамках данной концепции благополучие рассматривается как оценка степени удовлетворенности собственной жизнью по шкале удовлетворенности как в коротком (удовлетворенность в данный момент) или длительном (удовлетворенность жизнью в целом) периоде.

Субъективное благополучие включает в себя общую удовлетворенность жизнью, оценку частоты положительных эмоций, редкости отрицательных эмоций, обусловленных влиянием широкой совокупности факторов внешней среды, включая экономические факторы (наличие достаточных доходов, имущества, занятость трудоспособного населения, потребительские предпочтения), социальные факторы (социального статуса, социальной активности, уровня доверия, политической активности), физиологические факторы (состояние здоровья, уровень физической активности, наличие хронических заболеваний), эмоциональные факторы (психическое здоровье, мотивация к деятельности, предпочтения и ожидания субъектов).

Данные параметры характеризуют социальный контекст факторов, обеспечивающих субъективную удовлетворенность, так как субъекты сравнивают свое текущее состояние с положением референтной группы и, принимая решения в рамках стратегии социального взаимодействия, стараются оптимально скомбинировать ресурсы, которые обеспечивают рост благополучия. Индивидуальный набор факторов благополучия, таким образом, будет в значительной мере зависеть не столько от общих социально-экономических условий, а скорее от совокупности ресурсов, доступных в рамках данного социального окружения. Помимо этого важное значение также имеет привязка параметров благополучия в зависимости от пола и возраста, семейного положения, состояния здоровья, социального статуса или этнических и культурных особенностей.

В рамках оценки и мониторинга благополучия находят широкое применение кросс-культурные исследования, которые получают отражение в области разработки методических подходов к измерению благополучия в

развитых и развивающихся странах. К числу наиболее известных исследований в этой области относятся: Всемирное исследование ценностей, мониторинг Gullar, методические подходы к оценке качества жизни населения ОЭСР, Программы развития ООН и другие).

Однако, трудности, обусловленные высоким уровнем затрат и трудоемкостью подобных исследований, заставляют ученых, в том числе представителей экономической науки, обратиться к объективным макроэкономическим показателям и именно среди них искать значимые зависимости. И в этом контексте обычно речь идет о национальном благополучии.

Национальное благополучие, напротив, основано на оценке совокупности объективных условий жизни населения в сфере экономики, политики, социальной сфере, экологии, обеспечивающие высокое качество жизни и повышение удовлетворённости жизнью. Однако, как показывает практика, для корректной комплексной оценки социально-экономических факторов в рамках оценки национального благополучия необходимо не только оценивать объективные параметры, например, состояния здоровья (заболеваемости) по данным медицинской статистики, но и степень удовлетворенности индивидов состоянием здоровья. Также важна не только оценка абсолютного и относительного дохода, но и степень удовлетворенности доходами и материальным положением и оценка ожидаемых доходов и их динамики.

Таким образом, широкий пласт дополнительных фактических данных, сформированных по результатам научных исследований и мониторинга социально-экономического положения населения на основе данных социологических исследований, которые активно используются в международной статистике, позволяют проводить количественные и качественные сравнительные исследования в целях выявления ключевых факторов национального благополучия.

В рамках социальных компонентов национального благополучия широко представлены аспекты, отражающие сущность и механизм реализации социальной ответственности. К их числу следует отнести оценку доверия и социального капитала, участие субъектов в волонтерской и благотворительной деятельности, социальные предпочтения и оптимизм в отношении будущего.

В данном контексте следует обратить особое внимание на новые методики и подходы к оценке социально-экономического прогресса общества, активно развивающиеся в рамках концепций субъективного и национального благополучия. Например, концепция Индекса лучшей жизни (Better Life Index) ОЭСР предусматривает оценку качества социальных сетей поддержки для разных социальных групп, позволяет оценивать уровень удовлетворенности жизнью и качество социальной и природной среды, проводить оценку степени вовлеченности субъектов в дела социальных сообществ.

Эксперты Европейского социального обзора (European social survey - ESS) проводят панельные социологические исследования, посвященные, в том числе, социальным параметрам благополучия, начиная с 2002 года. В каждой волне исследования представлены результаты в части личного и социального благополучия в разрезе таких аспектов как: доверие и участие в сообществах, благотворительная и волонтерская деятельность, склонность помогать незнакомым людям и еще более 20 различных социально значимых параметров. Интерактивная база данных ESS позволяет провести базовый регрессионный анализ значимых для субъективной удовлетворенности жизнью параметров. Например, результаты исследования 2012 года демонстрируют прямую зависимость между оптимистическими ожиданиями относительно будущего и значимостью ценности взаимной поддержки в целях обеспечения благополучия [368].

Вопросы о степени удовлетворенности жизнью и о факторах, которые ее обеспечивают, все чаще появляются в широко распространенных методиках оценки социально-экономического положения населения. И они также имеют

выраженный социальный контекст в части значимости сообщества и отношений с сообществом. В том числе в рамках рейтинга ИЧР и данных, которые сопровождают этот рейтинг, широко представлена оценка удовлетворенности жизнью и социальных факторов, которые этому способствуют [403].

Количественные результаты исследований и их качественный анализ позволяют сделать вывод о тесной взаимосвязи института социальной ответственности, национального и индивидуального благополучия населения.

Ключевые признаки высокого уровня благополучия включают в себя:

1. Относительно высокий уровень дохода, позитивную динамику доходов, субъективную удовлетворенность доходами.

2. Высокий уровень занятости населения, который позволяет обеспечить несколько важных параметров благополучия: удовлетворенность жизнью, удовлетворенность доходами, вовлеченность в деятельность социальных сообществ.

3. Высокий уровень физического и психического здоровья, отсутствие существенных ограничений для территориальной и социальной мобильности, что обеспечивает возможности занятости, участия в деятельности сообществ, высокий уровень удовлетворённости жизнью.

4. Высокий уровень деперсонифицированного доверия, что снижает уровень неопределенности будущего, формирует позитивные ожидания, и склонность субъектов к кооперативным действиям, направленным на формирование долгосрочных взаимовыгодных контактов между ними.

Таким образом, идеальный портрет благополучного субъекта (в первую очередь, индивида) обычно сочетает несколько признаков – это активный, самостоятельный, ответственный социально ориентированный оптимист, удовлетворенный своими доходами и образом жизни и обладающий позитивными ожиданиями относительно будущего. В реальной практике степень удовлетворенности, конечно, будет разная, однако большая часть

зарубежных исследований свидетельствует о том, что по шкале удовлетворенности от 0 баллов (наименьшая удовлетворенность) до 10 баллов (наибольшая удовлетворенность) 90% субъектов относят себя к группе удовлетворенных жизнью на 7-8 баллов, причем с возрастом степень удовлетворенности постепенно растет.

В макроэкономическом масштабе благополучное общество представляет собой население, в численности которого в большей мере представлены благополучные субъекты, которых обычно относят к категории среднего класса, в отличие от представителей маргинальных сообществ с собственными интересами, противостоящими интересам общества в целом.

Таким образом, институт социальной ответственности призван формировать хозяйственный порядок, который способствует согласованию интересов различных социальных групп, формированию ценностей социальной солидарности и сплоченности для реализации долгосрочных общественных приоритетов в направлении повышения благополучия человека и общества в рамках поддержки и развития склонностей к просоциальному поведению, стимулирования самостоятельности и ответственности за собственное благосостояние и благополучие близких.

1.2. Модель института социальной ответственности

Многообразная система отношений ответственной зависимости, актуальность которой представлена в первом разделе данной работы, является основной формой практической реализации совокупности норм и правил взаимодействия субъектов, которые составляют сущность института социальной ответственности.

Анализ ключевых элементов и свойств институтов представляет сложную научную задачу, так как в рамках исследования существует возможность опереться только на совокупность фактов о деятельности субъектов, причины и

последствия которой скрыты от непосредственного наблюдения. Таким образом, анализ оснований, которые определяют регулярность поведения субъектов, способен дать исследователям информацию о совокупности материальных и нематериальных факторов, определяющих стратегию поведения субъектов. Как отмечает в данном контексте В.Л. Тамбовцев: «в реальности нам всегда даны не институты и организации, политики и так далее, а лишь поток взаимодействий индивидов, их непосредственные результаты и отделенные последствия... Некоторые последовательности действий повторяются во времени. В таких случаях мы говорим о поведенческих регулярностях» [260, С. 86].

Именно регулярный характер взаимодействия позволяет говорить о наличии правил, которые формируют данную регулярность и механизмов реализации правил, которые ее поддерживают. В данном аспекте природу институтов рассматривают многие современные авторы.

Например, определяя сущность институтов В.Н. Титов отмечает: «Под институтом ... я понимаю систему *регулярно* воспроизводимых взаимодействий между представителями основных статусных позиций, фиксируемых в данном социальном пространстве, которая поддерживается и контролируется с помощью формальных и неформальных норм, правил и санкций в определенных функциональных сферах ... в целях реализации исходных потребностей и мотивов контрагентов (мотив максимизации финансовой выгоды) посредством снижения неопределенности отношений, упрощения объема необходимой информации и процедур, легитимации символов общего порядка» [266, С.29].

В данном определении помимо свойства регулярности также акцентировано еще одно важное свойство институтов – системность как сложность структуры института, которая обусловлена многоуровневым характером взаимодействий субъектов.

Похожая трактовка институтов присутствует в работе Н.Н. Лебедевой. По мнению автора институты – это: «*система устойчивых отношений* между хозяйственными субъектами по поводу согласованного упорядочения их взаимодействий на основе формально установленных или неформально существующих норм и правил» [146, С.38]. Из данного определения автор выводит одну из основных функций институтов – согласование и координацию интересов, что «позволяет прогнозировать действия контрагентов, координировать и согласовывать их в соответствии со стереотипами хозяйственного поведения, принятого в рамках данного института» [146, С.46].

На системных свойствах института акцентирует внимание и В.М. Ефимов, отмечая: «когда мы говорим об институте, речь идет о наборе привычек и правил морали, обычаев и норм права, связанных между собой и имеющих общую цель, образуя, таким образом, определенную *систему*, которая осваивается членами сообщества в результате теоретического и практического обучения и являясь прочно укоренившимися в жизни сообщества, эта система как типичная форма действия, вовлекает в себя все его живые силы» [79, С. 131]. Системный подход к сущности института представлен и в работах Дж. Ходжсона: «Институты – это *системы* установленных и широко распространенных социальных правил, которые структурируют социальное взаимодействие» [401, С.2].

На основе синтеза системного и поведенческого подходов институты рассматривает А. Грейф. Он отмечает: «институт – это *система* правил, убеждений, норм и организаций, которые совместно порождают *регулярность* социального поведения» [64, С. 56]. Именно на это определение и некоторые другие элементы концепции А. Грейфа мы будем опираться в дальнейшем исследовании, так как, в сравнении с традиционными определениями сущности института, которые восходят к классической формулировке Д. Норта, где «институты – это правила игры в обществе или ... созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между

людьми» [173, С.17], системный подход обладает существенными преимуществами, так как позволяет выявить неочевидные взаимосвязи между элементами института, а поведенческий подход, связанный со свойством регулярности, отражает динамический характер взаимодействия субъектов и позволяет установить причины институциональных изменений.

В целом, функционалистский подход к анализу институтов, характерный для современных неинституциональных исследователей, как с позиций правил, так и в контексте равновесия, уступает по своей объяснительной силе структурному подходу, который предусматривает изучение институтов не просто как некоторого набора правил, созданных субъектами для решения актуальных задач, а именно как систему взаимодействий субъектов под влиянием правил и с учетом эффективных механизмов принуждения к их исполнению.

В центре анализа функционалистского подхода находится индивид, который принимает решения не только в контексте собственных действий в рамках существующих институтов, но также инициирует их создание, изменение с учетом требований текущей ситуации, а также потенциальных выгод и издержек институционального проектирования. В рамках функционалистского подхода набор правил рассматривается с позиций тех функций, которые они призваны выполнять. Таким образом, институты обеспечивают достижение целей субъектов, которые их создают и при изменении предпочтений субъектов, институты также подвергаются изменениям.

Данный подход отражает традиционное для экономической науки неоклассическое представление о природе экономической деятельности и особенностях ее реализации с позиций методологического индивидуализма, экономической эффективности и саморегулирования, которое также присуще институциональным исследованиям в русле неинституциональной теории.

Структурный подход к институтам основан на иных методологических предпосылках. В частности, институты рассматриваются как причина поведения субъектов, которая не отражает, а формирует их цели, потребности и возможности. Институты также формируют организации, которые обеспечивают соблюдение установленных правил. Институты и организации рассматриваются как неотъемлемые компоненты общей институциональной структуры, которая характеризуется достаточно высоким уровнем устойчивости, поэтому институты превосходят те ситуации, которые способствовали их появлению.

Структурный подход к институтам можно назвать холистическим, так как он акцентирует внимание на зависимости субъектов от институциональной среды, в отличие от индивидуалистического функционалистского подхода. Структурный подход в большей степени характерен для социологических исследований, так как его методология позволяет «погружать» индивида в широкое социальное пространство. Однако, по мере развития институциональных исследований, структурный подход постепенно находит все более широкое применение и в экономической науке.

Мы полагаем, в рамках анализа института социальной ответственности необходимо использовать как элементы функционалистского, так и структурного подходов, так как будучи сложной адаптивной системой, социальная ответственность включает различные уровни отношений субъектов, а также направлений субъект-объектных отношений. На микроуровне анализа взаимодействия субъектов более операциональным будет функционалистский подход, так как он позволяет выявить инструменты, при помощи которых индивиды и их сообщества влияют на изменение институтов (институциональное проектирование). На мезо и макроуровне структурный подход позволит выявить параметры и факторы институциональной среды, которые будут оказывать влияние на группы субъектов (организации и

сообщества), формируя структуру взаимодействия субъектов и мотивируя их к выполнению правил и достигнутых соглашений.

Специфика института социальной ответственности, в рамках которого реализуется взаимосвязь процессов на микро-, мезо- и макроуровне, позволяет говорить о высоком научном потенциале комплексного структурно-функционального подхода к исследованию данного института, так как «институты влияют на поведение, оставаясь рукотворными конструкциями» [64, С. 68].

С позиций комплексного структурно-функционального подхода институт социальной ответственности может быть охарактеризован через совокупность свойств и элементов.

Общие системные свойства института социальной ответственности включают в себя:

1. Взаимосвязь и взаимозависимость (комплементарность) институтов.
2. Иерархичность – каждый институт является частью института более высокого порядка, вследствие чего институты имеют не только горизонтальные, но и вертикальные связи.
3. Целостность – институт представляет собой качественно новый феномен, несводимый к сумме элементов входящих в ее состав.
4. Динамичность – институт постоянно эволюционирует, несмотря на стремление к консервации текущего состава и структуры элементов.
5. Преемственность – новые институты создаются с учетом существующих правил и механизмов их реализации, что ограничивает возможности институционального маневра и институциональных реформ.
6. Открытость – взаимосвязь институтов с другими элементами хозяйственной системы.

Также институт социальной ответственности обладает свойствами сложных адаптивных систем. Сложные адаптивные системы характеризуются

высокой способностью к трансформации в целях обеспечения устойчивости путем самообучения и адаптации к изменяющимся внешним условиям. Как отмечается в теории систем, сложные адаптивные системы состоят из множества агентов, которые взаимосвязаны между собой, но способны принимать самостоятельные решения, так как они относительно автономны. Взаимодействие субъектов осуществляется на нелинейной основе, а выбор стратегии и тактики поведения определяется задачами выживания в текущих условиях.

Таким образом, институт социальной ответственности, будучи сложной и адаптивной системой, включает в себя множество субъектов на микро-, мезо- и макроуровне, поведение которых ориентировано на реализацию собственных интересов, но вместе с тем ограничено существующими нормами и правилами. Причем, как поведение, так и сами правила постепенно изменяются под воздействием окружающей среды: политических, социальных, хозяйственных, этнических, природных и других условий, и в процессе приспособления к данным изменениям институт социальной ответственности сохраняет свою устойчивость в длительном периоде, что, однако, не исключает возможность существенных краткосрочных изменений.

Развитием сложной адаптивной системы управляют механизмы адаптации, которые позволяют корректировать состав и структуру института в целях обеспечения его устойчивости и механизмы энтропии, которые находят свое выражение в процессах распада системы под влиянием неконтролируемых случайных воздействий. В зависимости от сочетания данных механизмов, институт сохраняет свою целостность и устойчивость, если степень его адаптации (реакция на изменение окружающих условий, мера по устранению внешних воздействий) достаточно высока. В противном случае механизм энтропии может привести к разрушению института, если неконтролируемые внешние изменения, постоянно накапливаясь, достигают точки бифуркации и количество переходит в новое качество. В данном случае

даже незначительные внешние воздействия могут вызвать непредсказуемый результат в силу сложности системы социальной ответственности.

Как отмечает В.Л. Тамбовцев, чтобы изучить институт необходимо «наполнить детальным содержанием его «формулу», выявить стимулы, движущие как его адресатами, так и гарантами, оценить последствия функционирования исследуемого института, в том числе прямые и косвенные выгоды и издержки, включая разнообразные внешние эффекты» [260, С. 118].

Таким образом, рассматривая элементы института социальной ответственности необходимо провести анализ совокупности нормативных компонентов, которые отражают его значение в регулировании поведения множества субъектов, деятельность которых реализуется под влиянием данного института и совокупности движущих сил, обеспечивающих функционирование и развитие данного института.

Институт социальной ответственности обеспечивает согласованное взаимодействие экономических субъектов, направленное на реализацию как краткосрочных интересов так и долгосрочных целей роста благополучия человека и общества.

Модель института социальной ответственности схематично можно представить в следующем виде (Рис. 1). В рамках данной модели отражается взаимодействие отдельных элементов и уровней данного института, что обеспечивает укрепление экономического взаимодействия субъектов, способствует решению социальных дилемм на основе сочетания различных инструментов институционального механизма реализации социальной ответственности в повседневном хозяйственном поведении.

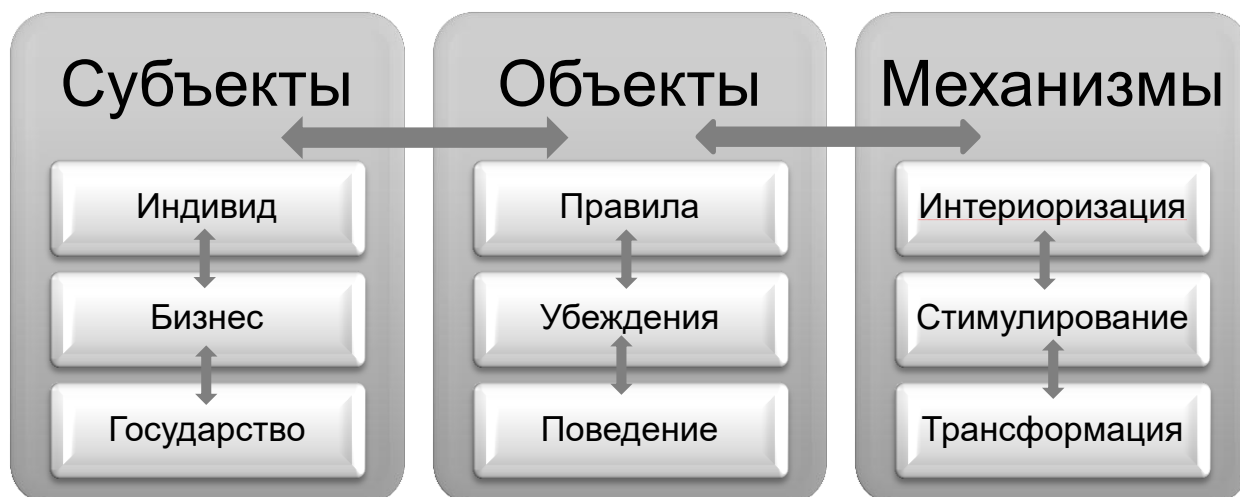


Рисунок 1 - Модель института социальной ответственности (составлено автором).

Вместе с тем, в рамках данной модели, представлено не только взаимодействие субъектов социальной ответственности, но также объекты, инструменты и механизмы института социальной ответственности, которые обеспечивают его устойчивость за счет совокупности сбалансированных связей между отдельными элементами и уровнями внутри института. Нарушения баланса взаимосвязей может привести к диспропорциям развития данного института, в результате которых возможно появление квази-эффективных форм института, например, доминирование государства в механизмах реализации института социальной ответственности приводит к иждивенчеству других экономических субъектов.

Ключевыми элементами института социальной ответственности являются субъекты и объекты, а также институциональный механизм реализации социальной ответственности.

Как отмечает А. Грейф, у различных элементов института разные роли, так как «каждый по-разному участвует в порождении регулярности поведения. Правила задают нормативное поведение и обеспечивают наличие общей когнитивной системы, координацию и информацию, а убеждения и нормы обеспечивают мотивацию следования им. Формальные организации

(парламенты и фирмы) или неформальные (сообщества и бизнес-сети) производят и распространяют правила, поддерживают убеждения и нормы, влияют на совокупность выполнимых поведенческих убеждений» [64, С. 63].

В координатах институциональных характеристик, заданных А. Грейфом, институт социальной ответственности, можно представить следующим образом (Рис. 2).

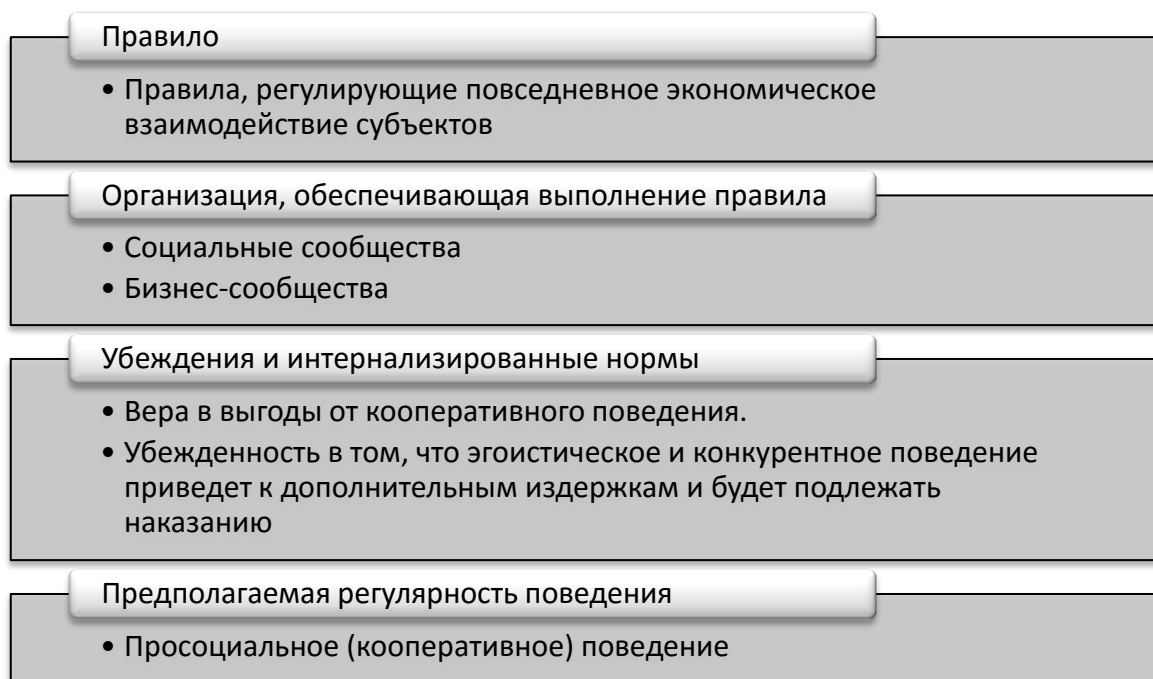


Рисунок 2 - Основные черты института социальной ответственности (составлено автором).

Объектами института социальной ответственности являются правила, которых придерживаются субъекты социальной ответственности. Правила проходят интериоризацию в сознании субъектов и реализуются в повседневном хозяйственном поведении.

Как отмечает А. Грейф: «Правила, по которым играют индивиды, воплощают когнитивную модель и информацию о природе и деталях разнообразных, поддающихся и не поддающихся наблюдению аспектов ситуации, таких как физическое окружение, коэффициенты дисконтирования, отношение к риску и цели различных лиц, принимающих решения» [64, С. 228].

Таким образом, правила создают общие когнитивные модели, способствуют распространению информации, формируют социально

приемлемое поведение, так как они определяют нормативную оценку ситуации в повседневной деятельности субъектов. Фактически они обеспечивают основания, которые позволяют индивидам или сообществам сформировать общее представление о специфике ситуации для выработки адекватной стратегии поведения. Также правила формируют убеждения относительно поведения других лиц, которые, в свою очередь, выступают дополнительным фактором принятия решений.

Убеждения в рамках института социальной ответственности выполняют мотивационную функцию, способствуя укреплению правила в когнитивных моделях и стимулируя просоциальное поведение субъектов. Причем, мотивационная функция убеждений реализуется как совместное влияние двух базовых процессов: интериоризированные убеждения относительно важности правил, отражающих норму социальной ответственности, поведенческие ожидания относительно просоциального поведения контрагентов.

Как отмечает А. Грейф: «первые относятся к структуре и устройству мира, данного в опыте, отражают знания в виде когнитивных моделей. Поведенческие убеждения - мнение о поведении других людей в разных обстоятельствах независимо от того, осуществляется ли в настоящий момент это поведение» [64, С. 63]. Как далее указывает автор: «усвоенные нормы становятся социально сконструированными поведенческими стандартами, которые были инкорпорированы в «сверх-Я» (совесть) индивида и стали частью его предпочтений» [64, С. 63].

В свою очередь, поведенческие стандарты способствуют развитию не только внешней, но и внутренней системы санкций за нарушение правил, которая поддерживает социально обусловленные действия и определяет предупредительный характер социальной ответственности. Таким образом, институт социальной ответственности отражает приоритеты субъектов и является основой социально ориентированного (просоциального) поведения.

Взаимосвязь и взаимозависимость правил, убеждений и поведения формирует самоподдерживающийся характер института социальной ответственности. Описывая значение этой взаимной обусловленности отдельных элементов института А. Грейф указывает: «институционализированное поведение и связанные с ним исходы ведут к образованию усиливающихся норм, ощущения собственного статуса, идентичности, представлений о себе, стереотипов мышления и идеологий. Регулярность поведения стремится стать нормативно одобряющим и правильным образом поведения, поэтому встраивается в идентичности индивидов. Как только это происходит, последующая социализация еще больше подкрепляет институт» [64, С.217].

Субъекты института социальной ответственности - это множество агентов, взаимодействие которых организовано с учетом специфики дизайна институционального механизма реализации социальной ответственности. Субъекты могут быть охарактеризованы через совокупность сущностных свойств:

- Субъекты института социальной ответственности относятся к группе квазиавтономных агентов. С одной стороны они стремятся к реализации собственных узкокорыстных интересов и предпочтений, первоначально не рассматривают общую выгоду как одну из целей своей деятельности. Вместе с тем, в рамках реального взаимодействия они используют инструменты поэтапного согласования своих действий и интересов и, таким образом, способствуют приросту общего блага.

- Субъекты института социальной ответственности – это равноправные партнеры во взаимодействии. Каждый субъект не способен в полной мере контролировать действия другого субъекта или среду, в рамках которой происходит взаимодействие. Дополнительные трудности могут возникнуть в силу наличия высокой степени неопределенности как среды взаимодействия, так и поведения других субъектов.

- Главная задача, которую решают экономических субъекты в этих условиях – выбор оптимальной альтернативы из совокупности существующих возможностей. Следует отметить, что субъекты принимают решения самостоятельно и независимо (не находятся под силовым давлением). В процессе принятия решений преимущественно используются репутационные и адаптационные механизмы, а также механизмы самоорганизации. Таким образом, в рамках своей деятельности субъекты сталкиваются с необходимостью комбинировать противоречивые задачи – постоянно двигаться к цели параллельно подстраиваясь к изменениям текущих условий.

Таким образом, просоциальное поведение экономических субъектов соответствует фундаментальным принципам функционирования спонтанного порядка.

С учетом специфики института социальной ответственности, субъекты данного института могут быть представлены на разных уровнях анализа и включают в себя индивидов как субъектов, которые вступают в непосредственное взаимодействие друг с другом, а также организации (социальные сообщества, предприятия, государство), которые являются самостоятельными субъектами в процессе принятия решений, так как они отражают так называемую групповую идентичность.

С другой стороны, организации также могут выступать как различные институты, так как они являются внешними по отношению к индивидам, формируя, сохраняя и распространяя правила, а также упрощая интериоризацию норм. Однако, «организации отличаются от других институтов тем, что связанные с ними убеждения и нормы ведут к разному поведению по отношению к членам и нечленам организации» [64, С.432]. Таким образом, организации создают социальный капитал, который может как стимулировать, так и сдерживать проявления социальной ответственности за счет использования «двойных стандартов» в своей деятельности.

Государство как организация и субъект института социальной ответственности, закрепляет объективно необходимые нормы и правила хозяйственной практики в формальных регламентах. Бизнес, в свою очередь, интериоризирует существующие нормы и правила в собственном хозяйственном поведении, опытным путем проверяя уровень их эффективности, вырабатывая предложения и направления совершенствования институтов. Общественные объединения осуществляют контроль выполнения правил в повседневной практике, а также могут инициировать трансформацию института социальной ответственности в соответствии с изменениями целей, ценностей, культурно-исторических и других факторов.

Как отмечает Н.Н. Лебедева: «индивид выступает конечной целью трансформации институциональных требований, так как признание их индивидом и использование в качестве необходимых и достаточных для согласованной хозяйственной деятельности, обеспечивает поддержание и воспроизводство институтов» [146, С.67].

Представленная выше классификация субъектов и объектов института социальной ответственности отражает стратегию и тактику институциональных изменений, что соответствует принципам динамичности и открытости институтов и предполагает сочетание адаптивности и энтропии в процессе институционального развития. Изменения в реальной хозяйственной практике вызывают изменения в нормах и правилах хозяйственного поведения – в традициях, обычаях, рутинах хозяйственной жизни. Постепенное закрепление данных изменений в поведении индивидов, расширение перечня субъектов, использующих эти изменения в своей деятельности, переводят несистемные трансформации правил в упорядоченный процесс интеграции новой нормы в существующую институциональную среду, вследствие чего норма перестает быть локальной, приобретает более широкие масштабы и более широкий круг участников. Впоследствии, данные правила, интериоризированные в широкой

совокупности локальных групп субъектов, могут быть формализованы, приобретая силу закона.

Как отмечает А. Грейф «единственные социальные правила, которые могут быть институционализированы (то есть те, которые могут быть общеизвестными, выполнения которых можно ожидать и которые соответствуют поведению) это правила, соблюдение которых каждый индивид считает оптимальным с учетом его собственных знаний, информации и предпочтений. В ситуациях, когда институты формируют поведение, институционализированные правила и связанные с ними убеждения соответствуют самоподдерживающемуся поведению. Наконец, поскольку поведение соответствует институционализированным правилам и связанными с ними убеждениям, эти правила и убеждения воспроизводятся, а не отвергаются поведением» [64, С.155].

Мы придерживаемся мнения, что институциональные изменения должны инициироваться «снизу», исходя из поведения экономических субъектов в повседневной хозяйственной практике, и, в дальнейшем, распространяться на широкие группы индивидов и организаций, получая закрепление в правовых нормах. В терминах современных российских исследований этот процесс получил название «выращивание» институтов.

Однако, как показывает практика, не все институциональные изменения достигают этапа формализации, так как в этом порой нет необходимости. Если правило, принятое к действию в локальном сообществе с учетом специфики его деятельности не требует формального механизма принуждения к его исполнению, тогда оно долгое время может существовать в статусе неформального института, так как «соблюдение неформальных правил в большей степени опирается не на силовые структуры государства, а на социальный капитал, имеющий в своей основе доверие и репутацию участников рынка, на уверенность в том, что другие знают эти правила и готовы их соблюдать. При этом неформальные правила не претендуют на

универсальность, они больше привязаны к конкретным сегментам рынка, отдельным группам» [132, С.14].

Неотъемлемым элементом любого института также является механизм, который обеспечивает формирование убеждений и реализацию правила, которое лежит в основе данного института. Институциональный механизм обеспечивает комплементарность, динамичность, целостность, адаптивность и эффективность элементов института.

Институциональный механизм обычно представлен как «черный ящик», содержание которого практически не поддается наблюдению и исследованию. Вместе с тем, роль механизмов в обеспечении эффективности реализации института сложно переоценить, так как и правила и убеждения и, тем более поведение, не формируются автоматически. Субъектами институциональных механизмов являются организации, которые «производят и распространяют правила, информацию и знания, укрепляют убеждения и нормы, а также влияют на совокупность убеждений» [64, С.75]. Знание механизмов, которые порождают поведенческие регулярности важно для выявления сущности и особенностей института.

Определения сущности институциональных механизмов представлены либо в контексте процессов, которые обеспечивают выполнение некой функции, либо как множество действий субъектов, направленных на принуждение других субъектов к выполнению правила.

В частности в работе Д. Стила механизмы рассмотрены как «комплексы взаимодействий между индивидами, лежащие в основе и ответственные за обобщенные социальные регулярности» [473, С.57]. Похожим образом институциональный механизм принуждения правил к исполнению рассматривает В.Л. Тамбовцев: «механизм будет ... пониматься как совокупность индивидов и их действий, обеспечивающая следование правилу другого (других) индивида в ситуации, описание которой входит в определение соответствующего правила» [260, С.32]. Однако, содержательное наполнение

данного понятия, представленное в этих определениях, на наш взгляд, не в полной мере отражает сущность механизма.

Как мы уже отмечали в одной из своих работ: «институциональный механизм следует рассматривать в разрезе следующих элементов:

1. Цель – результат действия механизма.
2. Субъекты – совокупность индивидов и их групп, которые принимают участие в создании, обеспечении работоспособности и модернизации механизма.
3. Объекты – совокупность активов, на которые направлены действия механизма для реализации поставленных целей.
4. Этапы – упорядоченная последовательность шагов и процедур, в процессе которых объекты проходят трансформацию для достижения поставленной цели.
5. Функции – набор частных задач, которые способствуют достижению цели». [281, С.394]

Институциональный механизм выступает компонентом системы в структуре организационных механизмов, которые входят в состав хозяйственного механизма общества. «Институциональный механизм также приводит в движение институциональную систему» [281, С. 394].

Анализ проблем, связанных с процессами формирования и развития институциональных механизмов в современной экономической науке представлены крайне фрагментарно. Среди большого числа источников и литературы, посвященных институциональным проблемам, сущность, роль и функции институционального механизма описаны только в некоторых работах, например в трудах Н.Н. Лебедевой [146].

Автор определяет институциональный механизм следующим образом: «это система трансформации и упорядочения хозяйственных ролей и взаимоотношений субъектов в соответствии с традиционными и новыми насильно установленными или неформальными институтами общества» [146,

С.14]. Также автор описывает историческую эволюцию концепции институционального механизма, взаимосвязь институционального и хозяйственного механизма, исторические формы и тенденции эволюции различных институциональных механизмов.

Автор разработал теоретическую модель, на основе которой пришел к выводу о необходимости модернизации институционального механизма для решения проблемы дисфункций существующей институциональной системы. Также в данной работе представлено авторское видение тенденций и перспектив функционирования институционального механизма в России с точки зрения политических эффектов его реализации и с позиций практического использования этой теории в учебном процессе.

С учетом современных научных достижений в области анализа институциональных механизмов мы полагаем, что глобальной целью институционального механизма социальной ответственности является реализация совокупности процедур, которые позволяют упорядочить поведение хозяйственных субъектов для обеспечения устойчивого и эффективного развития экономической системы, решения социальных дилемм, содействия росту индивидуального и национального благополучия человека и общества на основе формальных и неформальных институтов.

Достижение данной цели требует решения важных задач обеспечения функционирования данного механизма:

1. Содействие укреплению устойчивости институциональной системы в целом и отдельных институтов, которые входят в ее состав.
2. Обеспечение соответствия институциональных изменений в рамках отдельных институтов процессам, происходящим в реальной практике.
3. Осуществление отбора правил с позиции обеспечения повышения их эффективности и устойчивости института.
4. Обеспечение реализации процедур согласования противоречивых интересов экономических субъектов

Специфика институционального механизма социальной ответственности определяется особенностями данного института и зависит от уровня реализации механизма (микро-, мезо-, макро-), который определяет набор инструментов, используемых для реализации института, а также определяется стадией жизненного цикла института социальной ответственности в деятельности разных экономических субъектов. Учет специфических особенностей института в реализации его механизма будет способствовать повышению степени эффективности его функционирования.

Описывая базовые признаки эффективной институциональной системы, эксперты часто отмечают, что таковой является: «полная и непротиворечивая совокупность правил поведения в обществе, обеспечивающая распределение и использование всех ресурсов, при котором в максимальной степени растет общественное богатство и благосостояние всех слоев населения» [44, С.237].

При этом эффективная институциональная система:

1. Обеспечивает гарантии для реализации прав и свобод личности.
2. Формирует стимулирующие механизмы повышения эффективности общественного производства.
3. Способствует поддержанию достойного уровня жизни всех социальных групп.
4. Эффективно контролирует исполнение действующих правил.
5. Создает условия для ротации политических элит, принимающих решения и участвующих в обеспечении высокой эффективности данного институционального механизма [44, С.238].

Все эти факторы в совокупности определяют единство целей и задач реального институционального механизма. Основной целью институционального механизма выступает формирование и реализация процедур, направленных на формирование хозяйственного порядка для регулирования поведения экономических субъектов с использованием

формальных и неформальных институтов в целях поддержания устойчивости и обеспечения эффективного развития хозяйственной системы.

Таким образом, совокупность субъектов, объектов и механизмов позволяет рассматривать институт социальной ответственности экономических субъектов как целостную систему, обеспечивающую согласование их интересов и разрешение социальных дилемм в рамках экономических отношений в воспроизводственном процессе для повышения индивидуального и национального благополучия. Подробная характеристика элементов и параметров функционирования идеальной модели институциональной системы социальной ответственности представлена во второй главе данной работы.

Глава 2. Элементы модели института социальной ответственности

2.1. Объекты института социальной ответственности

Исследование основных характеристик и особенностей реализации социальной ответственности экономических субъектов не привлекает повышенного внимания ученых, за исключением социальной ответственности бизнеса. Поисковые инструменты Научной электронной библиотеки (elibrary.ru) дают около 1700-1800 ссылок на опубликованные в России работы, причем, чуть более чем в 100 публикациях авторы делают попытку охарактеризовать природу социальной ответственности сквозь призму, преимущественно, психолого – педагогического подхода.

Например, рассматривая социальную ответственность в процессе формирования личности, О.М. Белова, описывает лишь общую ответственность и рассматривает ее в контексте совести индивида, с позиций основ формирования личности и, в том числе, с точки зрения этики науки. Определения сущности социальной ответственности, к сожалению, автор не дает. По мнению автора, механизм социализации личности должен обеспечивать реализацию ответственности, что предполагает «быть ответственным за все происходящее в этом мире, в бытии в целом и обществе в частности» [25, С.40].

Мы полагаем, что в этом определении наблюдается явная подмена понятий, которая не приближает к пониманию природы социальной ответственности, так как процесс социализации охватывает гораздо более широкий спектр явлений, чем собственно социальная ответственность. Представляется, что данные категории должны дополнять друг друга, выступая как часть и целое. Опыт подсказывает, что быть социализированным часто не означает быть ответственным, в свою очередь быть ответственным - значит

быть социализированным, так как реализация института социальной ответственности возможна только при взаимодействии субъектов в социальной среде.

Социальную ответственность в своем исследовании также рассматривает Л.А. Барановская, определяя сущность этого феномена сквозь призму категории «ценность». Автор конкретизирует содержание данной категории, но, к сожалению, не раскрывает ее сущность [23, С.204-212]. С точки зрения субъектного подхода к социальной ответственности, рассматривая студента, автор описывает ряд составных компонентов ее структуры: нормативную ответственность - реакцию на должное, то есть «только то, что переживается человеком как должное, становится предметом его личных устремлений, лично значимым» [23, С.206]. Таким образом, нормативная ответственность, предполагает осознание субъектом своих обязанностей (в рамках социальных норм), значимости их содержания, как для себя, так и для других [23, С.208].

Кроме нормативной ответственности, обязательным компонентом социальной ответственности, как представляется автору, должна быть субъектная ответственность, которая отражает степень значимости нормы социальной ответственности для субъекта, и определяет степень исполнения нормы, что обусловлено в значительной степени психо-эмоциональным развитием личности субъекта. Субъектная ответственность предусматривает гуманистическую направленность поведения и оценку социальной значимости последствий данного поведения [23, С.210].

Еще один немаловажным компонентом социальной ответственности является социально ответственное поведение, представленное совокупностью осмысленных мотивированных действий и поступков субъекта, которые призваны обеспечить как собственное благо, так и благополучие других людей или общества в целом. Поведение должно отражать интериоризированные ценности общества. Причем, как отмечает Л.А. Барановская: «социально

ответственное поведение часто не требует внешнего контроля, так как субъект отвечает за свои действия и поступки, прежде всего, перед самим собой» [23, С.210]. В результате, личная и социальная ответственность субъектов взаимообуславливают друг друга.

Несколько иначе сущность и особенности социальной ответственности видит Л.В. Константинова. По мнению автора, социальная ответственность представляет особую форму отношений между ключевыми элементами общественной системы (индивидами, группами, организациями), что находит свое выражение в «способности данных субъектов брать на себя и реализовать социальные обязательства по отношению к себе или другим» [117, С.78]. Следуя логике автора, социальная ответственность может быть реализована в рамках социальной политики.

Рассматривая социальную ответственность разных экономических субъектов, в том числе государства, С. Бурдавицын отмечает: «социальная ответственность – это экономическое явление, отражающее систему отношений, возникающих между государством, предпринимателями, работниками, всем населением за создание условий по рациональному использованию и воспроизводству человеческого капитала» [38, С.4].

Особое значение в этом определении имеет выраженный акцент на отношениях между экономическими субъектами в процессе согласования их интересов. В данном контексте социальная ответственность представляется одним из важных инструментов обеспечения социальной стабильности и развития человека.

Авторскую характеристику природы социальной ответственности государства также предлагает А.В. Чернов: «На государство возлагается бремя ответственности за справедливое вознаграждение каждого индивида, входящего в общество в зависимости от его личного вклада. Такую ответственность социальных институтов перед каждой отдельной личностью и следует считать социальной... Однако феномен социальной ответственности

подразумевает и обратную связь: это ответственность каждого индивида за сохранение общества в целом и его отдельных институтов, включая государство...Социальная ответственность таким образом является диалектическим феноменом» [301, С. 11-14].

Таким образом, обобщая все вышесказанное, необходимо отметить явно выраженную институциональную природу социальной ответственности.

Как отмечает в одной из своих работ А. Грейф «в ситуациях, когда институты формируют поведение, социальные правила верно информируют каждого индивида о том, как будут вести себя другие - в силу своей двойственной природы как экзогенных для каждого их индивидов и при этом эндогенных для всех в целом» [64, С.163].

В структуре института социальной ответственности как комплексной системы следует выделить правило социальной ответственности, социально ориентированные ценности, механизмы интериоризации данного правила в сознании экономических субъектов (социально ориентированные предпочтения, убеждения) и реализацию правила в повседневной хозяйственной практике (просоциальное поведение). Реализация данного института направлена на формирование устойчивого и эффективного хозяйственного порядка, обеспечивающего согласование интересов субъектов в процессе реализации экономических отношений и, в конечном итоге, благополучия человека и общества. Собственно процесс реализации социальной ответственности отражает динамический характер данного института, что предполагает постоянную адаптацию к изменяющимся социально-экономическим условиям.

Сущностные компоненты института социальной ответственности позволяют дать характеристику особенностей данного института, определить набор инструментов и разработать механизмы его реализации.

Правило социальной ответственности и социально ориентированные ценности являются ядром данного института. Социально ориентированные

ценности отражают совокупность норм, которые формируются в процессе самоорганизации и организации общественной системы и передаются экономическим субъектам в процессе социализации, определяя «границы возможностей» в процессе принятия решений. Социально ориентированные ценности и социальные предпочтения выступают внутренними мотивами деятельности экономических субъектов. Но если первые (ценности) связаны с безусловными нормами как руководством к действию, то вторые (предпочтения) отражают сознательный выбор определенной стратегии поведения в зависимости от набора внешних факторов, определяемых условиями среды.

Базовыми социально ориентированными ценностями являются альтруизм и доверие.

Альтруизм как экономическая категория, крайне редко встречается в современных российских исследованиях, что, в значительной степени, связано со спецификой доминирующей в экономической науке исследовательской парадигмы. Вместе с тем, некоторые авторы отмечают весьма выраженный позитивный экономический эффект альтруистической деятельности.

В том числе, В. Вишневский и В. Дементьев, опираясь на работы Г. Саймона, отмечают: «социальная эволюция часто побуждает индивидов к альтруистическому поведению», при этом: «сначала на биологическом уровне естественно произрастают худшие (эгоистические) типы культурно-поведенческих надстроек, поощряющих бескомпромиссное соперничество и конкуренцию. Что же касается более высоких (альтруистических) типов, то их нужно целенаправленно, долго и настойчиво культивировать» [48, С. 55, 62]. Таким образом, поведение субъектов в большей мере индивидуально либо социально ориентировано в зависимости от уровня социальной организации и самоорганизации общества под влиянием совокупности экономических, политических или культурных условий. Однако, анализ культурно-

исторических особенностей не всегда позволяет сделать корректный вывод об объективных основаниях экономической деятельности субъектов.

В данном контексте мы опирались на основные положения концепции С. Боулза. Автор рассматривает альтруизм как: «поведение, которое приводит к выгодам для другого лица, но сопровождается издержками для данного субъекта» [35, С. 106]. Он отмечает, что альтруизм реализуется в поведении разных субъектов, причем часто вне зависимости от текущей экономической ситуации в стране, культуры или нравственности. Таким образом, можно говорить о наличии объективных факторов, определяющих мотивацию альтруистической деятельности.

Вместе с тем, рассматривая проявления альтруизма в контексте теории игр, С. Боулз упоминает два важных условия, которые, по его мнению, стимулируют просоциальное поведение: наличие возможности выявления участников, которые нарушали нормы коллективного использования благ и степень поддержки данной нормы другими участниками игры. В результате проведенного автором моделирования, установлено, что субъекты склонны к альтруистическому поведению, если подобной стратегии придерживается основная часть участников данного взаимодействия, а также когда точно установлены субъекты, которые нарушают данные правила. Наличие и реализации более жестких санкций за нарушение правила часто не способствует улучшению ситуации. Причиной подобного положения дел может быть тот факт, что «индивиды ведут себя правильно из чувства социального обязательства, а не потому, что им обещана награда и не потому, что им грозит наказание» [64, С. 166].

Следует отметить, что С. Боулз не рассматривает непосредственно социальную ответственность, однако по совокупности характеристик поведения субъектов и правил взаимодействия можно сделать вывод, что именно в данном контексте основные проявления эгоизма и альтруизма представлены в его работе.

В рамках проблематики сочетания эгоизма и альтруизма субъектов с использованием методических подходов современной социобиологии установлено, что альтруизм и эгоизм имеют крепкие генетические корни [141, 155]. В одном из исследований авторы сделали следующий вывод: «существует определенное численное соотношение альтруистов и эгоистов (крайне жестких, жестких, умеренных и мягких) близкое к известному в генетике соотношению 1:4:6:4:1...это значит, что вероятнее всего человеческое общество гетеротипно и наследственных альтруистов не более 6%, мягких эгоистов, поддающихся альтруистическому воспитанию – примерно 25%, умеренных эгоистов (поддающихся воспитанию частично) – 40%, мало восприимчивых к морали жестких эгоистов – 25% и чистых генетических эгоистов – остальные 6%» [141, С.78].

Генетической и исторической предопределенностью можно считать преобладание эгоистов над альтруистами и только в зависимости от существующей институциональной среды реальное их соотношение может изменяться в разные исторические эпохи. Необходимо говорить об определяющей роли правил в стимулировании просоциального поведения субъектов. Дарвин Ч. в данном контексте также отмечал: «Себялюбивые и сварливые люди сплотиться не могут, а без сплочения нельзя сделать ничего. Племя, одаренное указанными выгодными качествами, распространится и одолеет другие племена... Таким образом, общественные и нравственные качества будут медленно стремиться к совершенствованию и распространению по всему земному шару» [69, С.125]. Насколько быстро это произойдет, автор не указывает, отмечая лишь общую тенденцию, которая, в целом, подтверждается закономерностями развития современного хозяйства.

Как мы уже отмечали в одной из своих работ, «важной особенностью института социальной ответственности является деперсонификация социальных отношений при сохранении высокого уровня доверия к

экономическим субъектам, что возможно в условиях развитых социальных отношений сотрудничества» [286, С. 41].

Формирование отношений доверия возможно как посредством личного взаимодействия субъектов, так и с использованием информационно-телекоммуникационных каналов (например, посредством распространения сведений в СМИ, связей с общественностью, во всемирных информационных сетях). Доверие может распространяться как на близких людей, включая родственников, друзей и знакомых, так и на незнакомых людей и сообщества, в том числе на различные организации.

Одной из самых известных работ, посвященных доверию является монография Ф. Фукуямы. Автор дает следующее определение сущности доверия: «доверие – это возникающее в рамках определенного общества ожидание того, что его члены будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами, культурными традициями, обычаями, общими этическими ценностями» [288, С. 28]. Данное определение акцентирует внимание исследователя именно на институциональных характеристиках этого феномена, которые фиксируют внешние проявления различных социальных отношений.

Широко распространенное обоснование роли доверия в хозяйственной системе строится на базе тезиса об экономии транзакционных издержек, так как в условиях высокого уровня деперсонифицированного и институционального доверия нет необходимости применять сложные и дорогостоящие процедуры проверки партнеров, собирать информацию о предыдущих сделках и предпринимать дополнительные шаги по обеспечению гарантий для достигнутых соглашений.

Вместе с тем, доверие не может полностью предотвратить оппортунистическое поведение партнеров, и если склонность к оппортунистическому поведению в данном сообществе относительно невелика, то общий уровень доверия сохраняется.

В зависимости от комплекса институциональных, социальных, экономических и политических факторов совокупный уровень доверия и его отдельные компоненты в разных странах довольно сильно отличаются. Например, Д. Норт, Д. Уоллис и Б. Вайнгаст описывают государства с высоким уровнем общего доверия как порядки открытого доступа, отмечая широкое распространение безличных социальных взаимоотношений и широкое распространение социальных и экономических ценностей: «верховенство права, защиту прав собственности, справедливость и равенство» [174, С. 54].

Напротив, в порядках закрытого доступа (естественных государствах, к которым авторы вполне обоснованно относят Россию), «социальные отношения основаны на личных связях, включая привилегии, социальные иерархии, законы, которые применяются не ко всем одинаково, незащищенные права собственности и распространенные представления о том, что не все люди были созданы равными» [174, С. 56].

Социальная иерархия – неотъемлемый элемент любого общества. Она может как стимулировать социально-экономическое развитие так и существенно тормозить его. В этом контексте важна не столько степень социального неравенства, сколько инструменты, которые обеспечивают горизонтальную и вертикальную мобильность социальных групп. В силу безличного характера социальных взаимодействий в порядках открытого доступа механизмы, обеспечивающие мобильность, работают более эффективно, сокращая входные/выходные барьеры.

Интерииоризация социальной ответственности как процесс усвоения нормы и закрепления ее в ментальных моделях также является важным элементом института социальной ответственности. Как отмечает Ф.А. фон Хайек «большую часть знания нам дает не непосредственный опыт и не наблюдение, а непрерывный процесс «пропускания через себя» усваиваемых традиций – процесс, необходимым условием которого является признание и соблюдение отдельной личностью нравственных традиций, не поддающихся

обоснованию с позиций общепринятых теорий рациональности. Традиция — это результат отбора среди иррациональных или, точнее, «не поддающихся обоснованию» представлений; именно этот отбор, без чьего бы то ни было ведома и чьих бы то ни было намерений, способствовал численному росту групп, разделявших подобные представления (что вовсе не обязательно было связано с причинами, по которым их придерживались» [291, С.132]. Традиция связана с совокупностью комплементарных институтов и хозяйственных условий, которые поддерживают данное правило в социальной практике. К их числу следует отнести социальный капитал, неполные контракты и общий уровень экономического развития.

Институциональная природа социальной ответственности позволяет формировать так называемое интегрированное общество где, на основе системы сдержек и противовесов в процессе согласования интересов различных субъектов при принятии решений, возможно более эффективное разрешение социальных дилемм и предотвращение оппортунистического поведения вне зависимости от положения субъектов в социальной иерархии.

В результате, препятствия для кооперативного поведения, связанные с политическими, социальными, территориальными или этническими факторами становятся все менее выраженными. Формируются широкие сети доверия, которые создают положительные экстерналии. В итоге, произведенное общественное благо превышает величину частных экономических преимуществ.

Субъекты широких сетей доверия накапливают открытый (бриджинговый, от англ. bridge – мост) социальный капитал, который их объединяет для решения общих социальных дилемм. Причем, социальный капитал активизируется не только в условиях глобальной опасности (который также часто используется в условиях диктатуры для борьбы с «врагами народа»), но и для совместных решений, направленных на повседневные задачи.

Широкие сети доверия и открытый социальный капитал позволяют эффективно решать многие экономические задачи, выступая в качестве буферной зоны между рыночным саморегулированием и государственным принуждением. Используя сети доверия, провалы рынка можно компенсировать более быстро и эффективно по сравнению с другими инструментами координации (например, государственным регулированием).

Как указывают авторы исследований: «при достаточном запасе социального капитала, потребность в государственном присутствии в экономике и обществе снижается» [202, С.49]. Существуют также обратные эффекты, такие как: «парадокс социального капитала - в обществах с дефицитом доверия и гражданской культуры наблюдается высокий спрос на государственное регулирование, который сочетается с недоверием к государству и недовольством работой органов власти» [202, С.51].

Широкие сети доверия способствуют формированию универсальных правил, действие которых не зависит от личности субъекта, так как они применяются ко всем одинаково, и формируют предпосылки обеспечения социальной справедливости. В результате, создается кумулятивный социальный эффект, так как широкие и открытые сети доверия используют не принцип конкуренции за ресурсы (рентоориентированное поведение), а скорее основаны на принципе кооперации активов. В рамках кооперативного поведения каждый участник взаимодействия получает больше экономических выгод в результате кратного роста общественного благосостояния, чем вложил ресурсов. Этот результат отражает действие принципа возрастающей отдачи. Сущность данного принципа отражает следующий вывод: «предельные издержки по мере роста производства не увеличиваются, а уменьшаются, так как «каждая дополнительная единица полезного эффекта оказывается дешевле средней стоимости единицы этого эффекта и объема» [104, С.5].

Открытый социальный капитал также позволяет обеспечить подотчетность и открытость органов власти так как он создает препятствия для

манипуляции со стороны властной элиты. Представители элиты, в свою очередь, опираясь на целевые социальные группы, воспроизводят ценности укрепления общественного богатства и альтруизма. Позитивное влияние открытого социального капитала и доверия подтверждают многие исследования.

Важную роль в процессе формирования открытого социального капитала играют слабые связи, описывая сущность которых М. Грановеттер отмечает: «слабые связи, которым часто в вину ставят распространение отчуждения, рассматриваются как необходимое условие формирования у индивидов возможностей, а также интеграции в сообщества, а сильные связи, способствующие сплоченности на локальном уровне, на макроуровне приводят к фрагментарности» [62, С. 47].

Тесноту связей автор рассматривает с позиций совокупности признаков, к числу которых относятся продолжительность взаимодействия, эмоциональная интенсивность отношений, чувство близости (родства) и наличие взаимного доверия. По мнению автора, сильные связи, к числу которых относятся дружеские или родственные взаимоотношения, не способны создавать мосты между социальными группами. Сильные связи менее эффективны с точки зрения передачи информации и инноваций, так как эти каналы очень ограничены и, пройдя только несколько этапов, информация консервируется в пределах локальной группы, укрепляя закрытый социальный капитал и повышая конкурентоспособность данной социальной группы по сравнению с другими сообществами.

Автор отмечает также: «Любой распространяемый ресурс попадает к большему количеству людей и пройдет более длинную социальную дистанцию при следовании в большей степени через слабые связи, чем через сильные... Для индивида слабая связь оказывается важным источником мобильности. Подобная мобильность формирует развитые структуры слабых связей-мостов между более плотными кластерами, каждый из которых представляет собой

реально функционирующую в определенном месте сеть» [62, С.39,43]. Фактически в этой работе мы находим социологический фундамент, который использован для историко-экономического исследования социальных порядков в работе Д. Норта, Дж. Уоллиса, Б. Вайнгаста.

Такая специфика широких сетей доверия и открытый социальный капитал является одним из главных свойств института социальной ответственности. Она, в том числе, определяет специфику институционального механизма социальной ответственности, неотъемлемым элементом которого является алгоритм закрепления и распространения нормы социальной ответственности.

Также необходимо отметить высокое значение транзакционных издержек, которые сопровождают поиск оптимального сочетания интересов экономических субъектов. Они часто являются ключевым моментом в определении эффективности существующих механизмов координации действий субъектов. С одной стороны широко распространено мнение, что транзакционные затраты уменьшаются при появлении институтов. Однако процесс формирования и реализации институтов также создает дополнительные транзакционные издержки, иногда даже в большем объеме, чем до появления института. Данная тенденция сопровождается, главным образом, формальные институты, дееспособность которых будет определяться качеством механизмов обеспечения их функционирования – контроля и наложения санкции. Эффективная система централизованного принуждения - высокозатратная сфера деятельности.

С динамикой транзакционных издержек тесно связан анализ взаимодействия субъектов в рамках теории контрактов и соглашений. В частности, Р. Капелюшников в одном из своих исследований отмечает взаимосвязь транзакционных издержек и степени полноты контрактов: «положительные транзакционные издержки приводят к тому, что никакие контракты никогда не могут быть исчерпывающими (совершенными), так как

участники не способны предсказать и зафиксировать взаимные права и обязательства. С другой стороны исполнение контрактов не может быть совершенно гарантировано, в том числе из-за угрозы оппортунистического поведения» [96, С.43]. Таким образом, как отмечает далее Р. Капелюшников: «в институтах нуждаются лишь ограниченно разумные существа небезупречной нравственности» [96, С.44].

Действительно, в реальной практике основная часть соглашений только в определенной степени приближается к совершенным контрактам. Как отмечает Дж. Кларк: «Во многих подобных вопросах как политика лесопромышленника, направленная на решение проблемы опасности наводнения, обусловленной вырубкой леса, или отношение работодателя к безработице, вызванной сезонным характером его продаж, ответственность – это то единственное, что мы пока не готовы обречь в форму правовых обязательств. Закон и обычай могут и не идти рука об руку, если речь идет о потребностях, которые они призваны удовлетворить, по той простой причине, что в таком случае эти потребности должны уже иметься прежде, чем мы можем их ощутить, и ощутить довольно остро, достаточно для того, чтобы отважиться инициировать создание закона по этому поводу, и в течение довольно продолжительного периода мы должны неоднократно с ними сталкиваться, чтобы соответствующий обычай успел закрепиться. Эти регуляторы, точно предписывающие, каким образом человек примет на себя ответственность за последствия своих поступков, никогда не смогут охватить больше нескольких из наиболее непосредственных и наиболее очевидных случаев, естественно, значительное их количество всегда будет оставаться в иной, неограниченной области, не подпадающей под действие закона». [107, С. 101].

В условиях риска и неопределенности неполные (отношенческие) контракты позволяют обеспечить дополнительные выгоды для сторон, так как предусматривают возможности для адаптации условий контракта к изменениям

потребностей и доступных ресурсов, усиливая гибкость экономической системы и предотвращая масштабные сбои хозяйственного механизма.

Неполнота контрактов имеет и другие важные преимущества – она может способствовать формированию и закреплению доверия между контрагентами в условиях экономической неопределенности. С. Боулз в данном контексте отмечает: «неполнота контракта иногда поддерживает доверительное и реципрокное поведение» [35, С. 248], таким образом, снимая проблему «принципала-агента» за счет роста степени самостоятельности в принятии решений и уважения к партнеру по сделке. «Обратное тоже верно, более низкие уровни доверия и реципрокности вполне убедительно приведут тех, кто разрабатывает контракты и соответствующую среду для принуждения к их исполнению к желанию больше платить за более полный контракт» [35, С. 248].

Неполные контакты также сопровождаются сложностями в процессе оценки основных положений контракта, проблемами в сфере защиты прав контрагентов, наличием возможных отлыниваний от исполнения контракта, или вымогательства как крайней формы оппортунизма в целях получения дополнительных преимуществ.

В данных условиях институт социальной ответственности позволяет не столько превратить неполный контракт в совершенный, сколько способствует уменьшению склонности к оппортунистическому поведению в процессе реализации контракта. Оппортунистическое поведение здесь и далее мы рассматриваем как «преследование личного интереса с использованием коварства» [269, С. 97].

В определенном смысле можно сказать, что «социальная ответственность – это готовность субъекта первым предпринять кооперативные действия в ожидании ответных кооперативных действий со стороны других» [286, С. 46]. Это знаменитая стратегия кооперации «ты мне – я тебе» (Tit-for-Tat), подробно описанная в работе Р. Аксельрода «Эволюция кооперации» [325]. Если эти ожидания оправдываются, «запускается механизм положительной обратной

связи – социальная ответственность стимулирует кооперацию, кооперация стимулирует ответственность. Этот факт является отражением изменения представлений об ответственности, а именно наблюдается переход от ответственности виновного к предупредительной ответственности» [286, С.46].

Неотъемлемым условием успешной интериоризации нормы социальной ответственности является относительно высокий уровень экономического развития хозяйства. Отсутствие существенных ресурсных ограничений, связанных с удовлетворением потребностей индивидов, обеспечивает позитивные ожидания относительно будущего. Емкий внутренний рынок, широкий ассортимент производимых товаров и услуг, относительно свободный доступ к кредитным ресурсам, высокий средний уровень доходов, преобладание критериев относительной и субъективной бедности, широкий перечень государственных и корпоративных социальных программ позволяет все меньше заботиться «о хлебе насущном».

Интенсификация общественного производства существенно повышает производительность труда и за одну единицу рабочего времени создается гораздо больше продукции, чем 10-15 лет назад. Если в начале XX века для физического выживания субъекта и членов его семьи, часто нетрудоспособных, требовалось работать не менее 10-12 часов в сутки, то в современной экономике необходимый для удовлетворения базовых потребностей объем ресурсов можно получить за 3,5-4 часа работы. Остальное время индивид трудится для удовлетворения потребностей выше физиологического уровня и тратит полученный доход на приобретение статусных товаров, предметов роскоши, гуманитарных услуг, рекреацию и обеспечение досуга, что было с одной стороны недоступно, а с другой – совершенно не нужно работнику в начале XX века.

В итоге, серьезно меняется отраслевая структура производства, особо востребованными становятся индивидуализированные товары, которые позволяют выделить человека из числа себе подобных, причем, значительная

часть этих благ не имеет существенных утилитарных свойств, то есть не приносит полезность в традиционном смысле этого слова, это, например, товары штучного производства с использованием высококвалифицированной рабочей силы (живого труда работника).

Масштабное материальное производство и стандартизированная продукция, связанная с удовлетворением реальных, а не воображаемых потребностей, обладающая выраженным функциональным назначением, отходит на второй план. В конце концов, в структуре ВВП начинают преобладать отрасли нематериального производства, ранее считавшиеся непроизводительными, и сокращается доля производства материальных благ, непосредственно удовлетворяющих потребности, что является следствием интенсификации и глобализации.

Однако, речь не идет о сокращении физических объемов, здесь следует говорить об изменении именно структуры, то есть о соотношении в производстве продукции и потреблении ресурсов в разных отраслях. Напротив, физический объем выпуска продукции растет и за счет экономии от масштаба сокращаются издержки на единицу продукции, товары становятся относительно дешевле.

Одновременно, растут доходы экономических субъектов и сокращается доля населения, не способных обеспечить потребление хотя бы на минимальном уровне, существенно возрастает численность и доля среднего класса, а активная государственная перераспределительная политика способствует еще большему пополнению средних слоев за счет значительного изъятия доходов у высокообеспеченных общественных групп.

Таким образом, значительная часть населения получает ресурсы в большем объеме, чем это необходимо для удовлетворения жизненно важных потребностей, а, как известно еще с конца XIX века в рамках закона убывающей предельной полезности, ценность всего ресурса определяется

ценностью последней его единицы, поэтому вода дешевле алмазов, хотя их потребительные стоимости (полезность) находятся в обратном соотношении.

В результате, отказаться от получения дополнительного дохода в пользу относительно менее обеспеченных групп общества, оказать им непосредственную материальную помощь в виде денежных пожертвований или набора потребительских благ гораздо проще в условиях относительно высокой финансовой обеспеченности, чем при дефиците дохода, основная часть которого нужна для поддержания именно физического выживания.

Поэтому в более благополучных странах склонность к альтруистическому поведению, участие в деятельности благотворительных организаций, волонтерская деятельность, как проявления социально ответственного поведения, гораздо более распространены, чем в развивающихся и слаборазвитых странах. Однако, нельзя сказать, что гражданская активность охватывает всех без исключения. И среди высокообеспеченного населения в относительно благополучных странах широко представлены лица, которые в силу своих субъективных особенностей, дефицита социального капитала, или наличия особых ресурсов (в том числе властных полномочий), имеют сугубо эгоистические предпочтения.

Также как в слаборазвитых странах население, живущее на грани нищеты, порой демонстрирует значительные успехи в спонтанной самоорганизации и солидарности, ощущая на себе тяготы повседневной жизни в борьбе с неблагоприятными климатическими или социальными условиями.

Дополнительным фактором развития социальной ответственности также выступает наличие имущества, которое обеспечивает жизнедеятельность экономических субъектов. Когда «есть что терять», в том числе в части доступных материальных и социальных благ, поведение экономических субъектов становится более осторожным и рутинизированным.

Обратное также верно. Отсутствие ресурсов и опасений их потери, низкая ценность человеческой жизни в развивающихся государствах, особенно в той

части света, где до сих пор преобладает кочевой образ жизни, не способствует широким проявлениям социальной ответственности. Люди предпочитают «жить одним днем», не думая о будущем, в результате, социальные ставки дисконтирования становятся запредельно высокими и сегодняшняя полезность оказывается гораздо значительнее, чем возможности завтра.

При этом, высокая степень социального и имущественного неравенства, вне зависимости от породивших его причин, как отмечают исследователи, также не может сохраняться длительное время – «неэффективные социальные образования, в которых присутствует сильное неравенство не долговременны и будут в долгосрочном периоде вытеснены более эффективными и более эгалитарными институтами» [35, С.377]. Автор не говорит, какие именно инструменты будут этому способствовать, однако не сложно предположить, что либо свершится очередная революция, когда верхи и низы поменяются местами, либо сами субъекты будут вынуждены принять на себя дополнительные обязательства по устранению излишнего неравенства.

Г. Таллок, например, считает, что неравенство и бедность создают отрицательные внешние эффекты для относительно обеспеченного населения просто самим фактом своего существования – представителям среднего класса неприятно видеть нищих на улицах [254]. Поэтому социальная политика, благотворительность, перераспределение – своеобразная компенсация этих эффектов.

Таким образом, основным социальным субъектом становится средний класс, представители которого выполняют в социально-экономической системе множество важных функций:

- Средний класс – основной собственник материальных и нематериальных активов, в том числе финансовых, трудовых, информационных и других ресурсов. Именно от предпочтений среднего класса зависит, насколько эти ресурсы будут вовлечены в общественное производство, то есть фактически стратегии среднего класса определяют возможности экономического роста.

- Обладая ресурсами (рассредоточенными среди большого числа субъектов) средний класс заинтересован в их сохранении и преумножении. Именно представители среднего класса предъявляют спрос на эффективное государственное управление, так как ресурсы этих субъектов часто привязаны к территории постоянного проживания, в отличие от ресурсов крупных капиталистов, которые диверсифицированы и размещены в активах по всему миру. Преумножение ресурсов требует создания условий для устойчивого экономического роста. Именно для среднего класса более других подходит акционерная форма собственности, которая позволяет аккумулировать малые капиталы и сокращает опасность имущественных потерь при ухудшении конъюнктуры, так как ответственность акционеров не превышает их вклада в развитие бизнеса и не касается их личного имущества, в отличие от индивидуальной предпринимательской деятельности.
- Средний класс – основной потребитель продукции на внутреннем рынке. Весь тот ассортимент и объем, которые обеспечивают поставщики, предназначен именно для среднего класса, также как программы скидок и лояльности торговых организаций. Высокообеспеченное население в большей мере ориентировано на потребление импортных товаров высокой ценовой категории, эксклюзивных товаров в силу действия эффекта демонстративного потребления. Низший класс из-за дефицита дохода либо переходит на самообеспечение – производство продукции внутри домашнего хозяйства для удовлетворения собственных нужд, если это позволяет национальное законодательство, либо получает натуральные или денежные трансферты от государства для удовлетворения жизненно важных потребностей. Также в отношении низшего класса широко распространена практика рационирования товаров, которая обеспечивается ресурсами государства, поэтому полноценным потребителем на товарном рынке низший класс не является.

- Средний класс – основной субъект на рынке труда, от квалификации, навыков, талантов и запросов которого зависят многие параметры экономической эффективности производства. Высокооплачиваемая, квалифицированная и хорошо мотивированная рабочая сила способная совершить экономическое чудо, что, как показала практика послевоенной Германии или Японии 60-70-х гг. XX века, обеспечивается не только и не столько природными ресурсами, сколько уверенностью работников в завтрашнем дне, убежденностью в необходимости качественного и эффективного труда, заботой об окружающей природной и социальной среде.
- Средний класс – основной политический электорат. Будучи представленным на 90% лицами трудоспособного возраста, имея избирательные права, средний класс способен оказывать непосредственное влияние на кратко и долгосрочные цели социально-экономического развития страны. Обладая способностями к самоорганизации и склонностями к коллективному способу защиты собственных интересов, средний класс составляет значительную политическую силу, обладающую собственной политической властью. Средний класс вовлечен в политический процесс и с другой стороны. Будучи активным участником политических и общественных движений (партий и ассоциаций) средний класс оказывает непосредственное влияние на законодательный процесс, осуществляет надзор и контроль за органами исполнительной власти, обеспечивая прозрачность и эффективность государственных решений. Общественные объединения, созданные представителями среднего класса, обычно включают большее число участников, чем элитные клубы и позволяют более эффективно представлять интересы среднего класса в противостоянии с представителями бизнеса и государства.
- Средний класс – основной налогоплательщик. Именно за счёт платежей в рамках прямого и косвенного налогообложения, обеспечивается

стабильность государственных финансов. Какие бы налоги не вводили органы власти, в конечном итоге плательщиком этих налогов становится потребитель. А как мы уже указали выше, основным потребителем – это средний класс. Представители элиты имеют возможность оптимизировать налоговое бремя, выводя имущество и активы в страны с более благоприятным налоговым режимом. Малообеспеченное население, в свою очередь, получая трансферты, освобождается от уплаты значительной части налогов. Таким образом, финансовой базой государства становятся именно доходы среднего класса и от того, насколько представители среднего класса убеждены в легитимности и эффективности государства, зависит уровень налоговых платежей. А. Лаффер говорил об оптимальной налоговой ставке, которая по его расчетам находится в пределах 30-35% от общего объема доходов, превышение же этого предела, по мысли автора, должно приводить к ухудшению социально-экономического положения и снижению налоговых поступлений. Однако, в практике известны и более высокие налоги (в Швеции, других скандинавских странах, Германии), что не укладывается в традиционную логику размышлений А. Лаффера и может объясняться как раз высокой степенью доверия населения государству, оправданного высоким качеством жизни и общественного благосостояния.

Все это определяет крайнюю заинтересованность среднего класса не только в личном, но и общественном благополучии. Именно средний класс включает в себя субъектов, которым «есть что терять, но некуда бежать», поэтому степень их социальной ответственности обычно высока и в своих действиях представители среднего класса больше других вынуждены учитывать возможные положительные или отрицательные общественные последствия.

Другое дело, что влияние социальных факторов субъекты не всегда осознают. В данном контексте необходимо сослаться на мнение В.В. Дементьева, который считает, что «в нормальной, обычной хозяйственной

жизни люди зачастую не принимают во внимание существующие формальные правила, законы и прочее, они во многих случаях могут их даже не знать, также могут не осознавать свои привычки, традиции, которые они разделяют и рутины, которым они следуют в поведении. Они просто действуют как все, ожидая соответствующие действия других. И величина издержек и выгод, а равно успешность их действий, в известной степени зависят от того, в какой мере они следуют тому поведению, которому, как образцу, следуют все, или, по крайней мере, большинство» [70, С. 24].

Отсюда и возникает необходимость распространения социально ответственного поведения среди широких общественных групп. Причем, не имеет большого значения, какие именно критерии использовать для идентификации среднего класса, тем более что они существенно отличаются в разных странах и даже разных населенных пунктах внутри страны, как это происходит, например, в России.

Как отмечает Г. Б. Клейнер, и мы эту мысль всемерно поддерживаем, «истинный средний класс образуют не граждане, обладающие средними в масштабах страны доходами и не налоговые доноры. Представитель среднего класса – это человек, отличающийся чувством ответственности, стабильными взвешенными взглядами и определенными нравственными устоями» [109, С.83] При этом: «должны существовать институты поддержки и воспроизводства этой группы в составе населения, система продвижения и распространения среднего класса в разных подразделениях народного хозяйства, уважительное отношение к этим людям в обществе» [109, С.83].

Просоциальное поведение, в свою очередь, зависит от комплекса факторов, которые формируются в повседневной хозяйственной деятельности экономических субъектов, в том числе от наличия санкций за невыполнение условий контрактов и соглашений, от общего контекста экономического взаимодействия, регулярности взаимодействия при участии одних и тех же субъектов.

Просоциальное поведение предполагает совокупность действий, направленных на реализацию интересов экономических субъектов, с учетом влияния принятых решений на благополучие других лиц. В рамках известной классификации, представленной в работе В. Лиебранд и Ч. Макклинтока «Измерение социальных ценностей...» [424] и других аналогичных работах, просоциальное поведение может быть реализовано в следующих вариантах:

1. Поведение, направленное на удовлетворение интересов других лиц, при игнорировании собственных интересов и возможного получения ущерба для себя. Этот случай является классическим примером альтруистического поведения.
2. Поведение, направленное на поиск баланса личных и коллективных интересов в рамках решения социальных дилемм – это так называемое кооперативное поведение, выгоды от которого получают не только те субъекты, которые его реализуют, но и субъекты, вовлеченные в кооперативное взаимодействие.
3. Эгоистическое поведение – поведение, направленное на реализацию собственных интересов, без нанесения ущерба другим людям.
4. Конкурентное поведение – своеобразная игра с нулевой суммой, когда выгоды экономического субъекта возрастают за счет перераспределения (ресурсов, благ) в пользу одного из участников взаимодействия и нанесения ущерба другим лицам.

Таким образом, совокупность выгод и ущерба от разных стратегий поведения можно представить в виде поведенческой матрицы (Таблица 1) [424, С. 219].

Таблица 1 - Сравнительная характеристика моделей поведения субъекта

Субъекты	Выгоды для себя	Выгоды для других
Альтруистическое поведение	0	1
Кооперативное поведение	1	1
Эгоистическое поведение	1	0
Конкурентное поведение	1	-1

Выбор стратегии экономического поведения субъектов также связан с условиями принятия решений, в том числе количеством времени, доступного для сопоставления существующих альтернатив, доступностью информации, необходимой для принятия решений, когнитивными возможностями самого субъекта.

В проведенных лабораторных экспериментах [381], отмечено, что выбор в условиях жестких ограничений быстрее делают субъекты с выраженными индивидуалистическими или альтруистическими предпочтениями, так как априори они нацелены на оценку выгод/издержек только для одной стороны. Сторонники кооперативного и конкурентного поведения тратят на принятие решений больше времени, так как им приходится сравнивать альтернативы не только с точки зрения личной/социальной пользы, сколько сравнивать относительные величины выгод или издержек для каждой из сторон.

Однако, согласно оценкам социальных психологов, большая часть индивидов относится к категории кооператоров (46%), несмотря на трудности в принятии решений, в то время как индивидуалистов только 38%, конкурентов 12% и альтруистов, соответственно, только 4% от общей численности населения [328].

Данное обстоятельство, на наш взгляд, обусловлено эффектами кооперативного поведения, описанными Р. Аксельродом, а именно стратегия поведения «ты мне-я тебе» в сравнении с другими поведенческими шаблонами,

приносит более весомый экономический и социальный эффект для субъектов, которые ее придерживаются. Суть этой стратегии состоит в инициативе по реализации кооперативного поведения при взаимодействии до тех пор, пока другая сторона не перейдет к стратегии индивидуального или конкурентного поведения. Эту особенность поведения субъектов также отмечает С. Боулз: «Люди одновременно неоднородны в том смысле, что некоторые из них более склонны учитывать собственные интересы, а некоторые – общественные, а также обладают адаптивностью, то есть чаще приспосабливаются к текущей ситуации, а не следуют одной целенаправленной поведенческой схеме» [35, С. 11].

Особенность экономического поведения также обусловлена тем обстоятельством, что экономические интересы опосредованы финансовыми отношениями и связаны с увеличением материального богатства, таким образом, в экономической сфере субъекты в большей мере учитывают собственные материальные интересы. Исследователи часто отмечают, что когда во взаимодействии субъектов появляются деньги, субъекты с просоциальными ценностями станут придерживаться эгоистических стратегий, в то время как поведение субъектов с индивидуалистическими предпочтениями не станет более кооперативным, так как любую социальную дилемму они рассматривают именно сквозь призму экономической ситуации.

Другим важным фактором, определяющим просоциальное поведение, является степень воспроизводства взаимодействия между одними и теми же субъектами. В рамках экономических отношений, повторяющиеся взаимодействия более распространены среди субъектов предпринимательской деятельности, которые работают в условиях долгосрочных контрактов и вынуждены стремиться к реализации кооперативных стратегий для снижения степени риска и неопределённости. Взаимодействие конкретных физических лиц редко является повторяющимся (за исключением рабочих контактов, семейных и дружеских отношений), вследствие чего при принятии решений в

рамках разовых транзакций субъекты в большей степени склонны стремиться к реализации собственных интересов. Как справедливо отмечают Э. Фер и У. Фишбахер, уровень сотрудничества гораздо выше в социальных дилеммах, если субъекты знают, что в будущем существует возможность встретить того же самого партнера [379, С. 787].

Просоциальное поведение также связано с совокупностью санкций, налагаемых на субъекта, допустившего нарушение правила социальной ответственности. Санкции являются частью механизма реализации любого института, однако в зависимости от особенностей правила, сферы его применения и совокупного числа субъектов, которые попадают под действие данного правила, набор санкций может быть различным.

Распространенной точкой зрения является положение о наличии внешнего механизма принуждения (санкций) у институтов, что обусловлено их объективной природой, наличием большого числа участников взаимодействия и трудностями в определении степени вины нарушителя. Для реализации внешнего механизма принуждения формального института, преимущественно, используются ресурсы исполнительной власти, в том числе судебной системы. Однако, эти механизмы страдают серьезными недостатками, в том числе характеризуются наличием дополнительных транзакционных издержек, низкой эффективностью и низкой справедливостью системы принуждения.

В части неформальных институтов внешние формализованные механизмы принуждения (в том числе реализуемые государством), характеризуются крайне низкой эффективностью. Поэтому более распространены внешние по отношению к субъектам, но неформализованные механизмы принуждения, в том числе санкции, которые налагают на нарушителя члены сообщества.

Основные признаки и формы реализации института социальной ответственности позволяют говорить о наличии неформальной природы в его сущности. Неформальные институты являются особым объектом анализа в

современных исследованиях, однако зачастую они представлены в виде перечисления совокупности правил, которые выполняются без участия государства и не имеют письменной формы представления.

Однако, эти признаки нельзя назвать исчерпывающей характеристикой неформальных институтов, которая позволяет отграничить их от формальных правил, так как необходимо также рассматривать специфику механизмов принуждения к исполнению правил и затраты, которые несут субъекты в процессе реализации этих механизмов. Помимо этого, важными характеристиками различных типов институтов являются направление институциональных изменений и цели, достижение которых обеспечивает тот или иной институт.

Попытка сравнения формальных и неформальных институтов, предпринята в работе В.Л. Тамбовцева [260], где автор выделяет несколько признаков, которые позволяют разграничить различные типы институциональных элементов в зависимости от их признаков и свойств. На основе выводов В.Л. Тамбовцева, классификацию институтов можно представить с использованием следующих признаков (таблица 2).

Таблица 2 - Сравнительная характеристика формальных и неформальных институтов

Признак	Формальный институт	Неформальный институт
Происхождение института	Целенаправленное институциональное проектирование на макроуровне.	Спонтанное возникновение на микроуровне.
Сущность института	Правило плюс внешний механизм принуждения с использованием субъектов, которые специализируются на принуждении (государственный контроль).	Правило плюс социальное разделение и коллективное принятие этого правила и неспецифические механизмы принуждения (социальный контроль).

Продолжение таблицы 2

Признак	Формальный институт	Неформальный институт
Форма представления института	Письменная (знаковая, внешняя репрезентация)	Устная (ментальная, внутренняя репрезентация)
Компенсация затрат на функционирование института	Государственные финансы (бюджет либо специализированные внебюджетные фонды). Совокупный объем затрат на поддержание института значительный	Фонды социальных или бизнес-сообществ. Личные средства индивидов. Затраты менее значительные, так как не требуется оплата функций добровольных контролеров
Заинтересованность субъектов в существовании института	Постоянный источник дохода субъектов, которые специализируются на принуждении к исполнению данного правила	Сокращение транзакционных затрат в процессе регулярного взаимодействия субъектов

Источник: составлено автором на основе [Гамбовцев, 2014]

Таким образом, по совокупности признаков и форм их реализации институт социальной ответственности относится к группе неформальных институтов, так как не имеет письменной репрезентации, субъектов, которые специализируются на принуждении к исполнению правила, формируется «снизу» за счет спонтанной самоорганизации и социального капитала. Отдельные его элементы могут быть формализованы, но в результате снизится эффективность его функционирования, так как вследствие формализации будет утерян глубинный смысл ответственности как действий, направленных на предотвращение конфликта интересов и обеспечения общественного благополучия. «Моральная невовлеченность» и передача полномочий по мониторингу и контролю исполнения данного правила специальным органам принуждения создает дополнительные возможности для оппортунистического поведения.

Социальный контроль, а также процесс формирования и развития института социальной ответственности, направленный «снизу – вверх» - от локальных сообществ к более масштабным общественным объединениям позволяет более эффективно интернализировать социальную ответственность, обеспечивая устойчивость данного института.

Как отмечает Э. Остром: «...успех состоит в том, чтобы начать с первоначальных мелких институтов, что позволяет группам индивидов на базе созданного таким образом социального капитала решать более крупные проблемы на базе более крупных и более сложных институциональных установлений» [188, С.354]. Также, в отличие от формальных правил, убежденность субъектов играет особое значение именно в процессе поддержания неформальных институтов, так как отсутствие специализированного принуждения и жестких санкций создает возможности для масштабного уклонения от выполнения правила. Таким образом, убежденность в важности неформальных институтов делает их самоподдерживающимися. Неформальные институты практически не создают институциональных ловушек (термин В. М. Полтеровича), так как они основаны на интериоризации правила в сознании субъекта. Субъекты не только знают о существовании данного правила, но и убеждены в его целесообразности, а также активно используют его в своей деятельности.

Несмотря на локальный характер института социальной ответственности, сфера его применения охватывает довольно широкий круг экономических субъектов, как малых форм самоорганизации (семья, соседи, друзья, коллеги) так и крупных сообществ (предприятия, регионы, страны, нация).

Не обладая признаками формального института и, соответственно, возможностями по использованию централизованного механизма принуждения к исполнению правила, институт социальной ответственности не опирается на субъектов, которые обеспечивают организованное принуждение (исполнительная и судебная власть). Таким образом, сокращаются издержки на обеспечение функционирования института и сокращаются возможности по манипулированию поведением экономических субъектов в узкокорыстных интересах отдельных групп лиц. Субъекты становятся более свободными, самостоятельными и инициативными.

Другим важным преимуществом социальной ответственности как неформального института является высокая устойчивость к различным изменениям. Интериоризированное правило социальной ответственности реализуется в регулярном поведении экономических субъектов, с каждым этапом более прочно закрепляясь в поведенческих рутинах и обретая статус самоподдерживающегося института. Убежденность субъектов в важности социальной ответственности воспроизводит правило, и шаблоны социально ответственного поведения реализуются даже при существенном краткосрочном изменении окружающих условий.

Таким образом, в рамках сформированного институтом социальной ответственности социально ориентированного хозяйственного порядка качественно изменяется природа любого экономического субъекта. Экономические субъекты в большей мере приобретают черты *Homo institutions* (человека социального).

П. Вайзе сравнивает экономического и социального человека и приходит к следующему выводу: «человек социальный полностью интериоризирует внешние внеиндивидуальные нужды и ценности. Они становятся его первым «Я» и определяют его благополучие... Критериями деятельности человека является реакция других людей на его действия. Человек экономический обладает внутренней способностью к оцениванию, которая совершенно независима от оценок других людей... Критерий его деятельности – собственная функция полезности» [42, С.118].

Однако, в реальной практике мы наблюдаем сочетание экономических и социальных мотивов в деятельности индивида. *Homo Economicus* и *Homo Institutions* скорее взаимодополняют, чем взаимозаменяют друг друга. В условиях первобытно-общинного строя учет социальных норм был обязательным условием выживания человека. В современной экономике человек социальный представляет собой качественную трансформацию человека экономического. В то время как поведение экономического человека

отражает базовые потребности индивида, у человека социального к главным интересам относятся потребности выше физиологического уровня, которые не возможны без регулярного социального взаимодействия.

Как отмечает Э. Остром, просоциальное поведение субъектов в значительной мере определяется низкими ставками социального дисконтирования. Совокупная величина выгод и затрат экономической деятельности в этом случае распределяется в длительном периоде, вследствие этого краткосрочная выгода или издержки незначительны по сравнению с совокупной суммой активов (например, доверия или репутации). Потеря этих активов для субъекта гораздо более опасна, чем принятие на себя дополнительных затрат или пожертвование дополнительной выгоды в краткосрочном периоде. В результате, субъект заинтересован соблюдать социальные нормы. Описывая важность норм для поведения, П. Вайзе отмечает: «зная нормы, каждый член общества может судить о возможном поведении других...и благодаря этому планировать свои действия с учетом стабильно ожидаемой реакции...нормы задают параметры поведения людей, незнание норм координирует это поведение» [42, С.116].

Аналогичную точку зрения отстаивает в своих работах М. Сторчевой. Автор рассматривает три уровня принятия решений: «инстинкты как генетически обусловленные правила поведения, культура с позиций действия, обусловленного социальными регуляторами и интеллект как сознательный выбор стратегии и тактики поведения), которые, детально описывают поведение современного индивида и обеспечивают сочетание социологического и экономического подходов к анализу деятельности субъектов» [249, С.79]. Он также указывает: «эти уровни являются результатом рационального либо эволюционного выбора, рассматривая рациональность не просто как максимизацию полезности, а скорее с позиций формирования траектории развития индивида, направленной на его выживание» [249, С.80].

Работа автора содержит важный вывод, который дополняет описание просоциального поведения субъекта и позволяет установить взаимосвязь между степенью реализации ответственности и индивидуальными свойствами субъекта. Автор отмечает, что: «генетический и культурный уровни (принятия решений – Ф.Е.) компенсируют слабость и недостаточность интеллектуального выбора» [249, С.81]. Принимая во внимание этот вывод, в одной из своих работ мы указывали: «для успешной реализации социальной ответственности требуются не только, собственно, социальные нормы, но и самостоятельный высокообразованный экономический субъект, который принимает решения не только исходя из особенностей, определяемых природой человека, не только под влиянием культуры и традиций, но и прилагая собственные интеллектуальные усилия, имеющийся набор знаний, умений и навыков для адекватного решения возникающих проблем» [286, с. 40].

Поэтому особую важность в процессе формирования и развития института социальной ответственности приобретает образовательная система – именно она способствует росту интеллектуального уровня населения, стимулирует социализацию и гуманизацию хозяйственного пространства. Высокий средний уровень образования является одним из основных факторов благоприятных тенденций хозяйственного развития. Опыт промышленно развитых стран и СССР времен индустриализации подтверждает этот вывод.

Представленные в данном разделе признаки характеризуют ключевые свойства института социальной ответственности современной социально ориентированной рыночной экономики, однако в зависимости от исторических условий или национальных особенностей, формы реализации социальной ответственности могут существенно отличаться в разных странах, что создает необходимость определения не только ключевых свойств института социальной ответственности, но и выявления особенностей механизма ее реализации.

2.2. Субъекты института социальной ответственности

Социальная ответственность распространяется на широкий круг индивидов и их групп («ответственность перед...») – включает лиц, реализация интересов которых зависит от степени реализации социальной ответственности базовых экономических субъектов. Принимая во внимание взаимосвязь и взаимозависимость экономических агентов, субъектный и объектный аспект их взаимодействия взаимообуславливают друг друга. Таким образом, экономические агенты вступают в как субъект-субъектные так и в субъект-объектные отношения.

Базовыми субъектами института социальной ответственности являются индивиды и организации, взаимодействие которых в рамках данного института подчиняется принципу институциональной иерархии. Непосредственное взаимодействие индивидов реализуется в рамках действующих формальных и неформальных норм, которые транслируются организациями, но экзогенны для индивидов. С другой стороны, организации, являясь самостоятельными субъектами хозяйственной системы, как создают правила для индивидов, так и подчиняются правилам, которые уже для них являются экзогенными. В современных демократических политических режимах формальные правила даже для органов государственной власти являются экзогенными, несмотря на то, что именно государство создает значительную часть формальных институтов, но в силу действия принципа разделения властей и принципов правового государства индивиды и организации отделены друг от друга. Таким образом, формируется институциональная иерархия социальной ответственности и субъектов, которые вовлечены в процесс реализации данного института. Формальные организации (государство и фирмы) способствуют реализации института социальной ответственности посредством формальных регламентов функционирования правовой системы и внутреннего распорядка. Неформальные организации (бизнес-сообщества и социальные

сообщества) содействуют реализации института социальной ответственности используя механизмы социального контроля (доверие, репутация, социальный капитал).

Направления реализации социальной ответственности («ответственность за...») достаточно разнообразны и включают в себя следующие базовые компоненты:

1. Обеспечение благополучия человека и общества – высокого уровня и качества жизни населения с учетом демографически и биосферно обоснованных потребностей.
2. Обеспечение занятости – в том числе права и обязанности для трудоспособного населения.
3. Правовое обеспечение как формирование и развитие адекватного потребностям базовых экономических субъектов законодательной базы, обеспечение легитимности формальных институтов, обеспечение независимости судебной системы.
4. Устойчивое развитие, ресурсоэффективность и рациональное природопользование – использование ресурсов с учетом интересов будущих поколений, сокращение антропогенной нагрузки, воспитание экологического сознания среди широких слоев населения.
5. Культура социальной ответственности – культивирование общезначимых нравственных ценностей и ценностей кооперативного поведения.
6. Ответственное научно – техническое развитие, которое включает этику научного поиска, развитие экологически и социально-безопасных технологий.
7. Повышение экономической эффективности за счет сокращения транзакционных затрат на защиту интересов экономических субъектов, обеспечение оптимального соотношения издержек производства частных и общественных благ с учетом их полезности и внешних эффектов.

8. Обеспечение социальной стабильности путем сокращения сверхвысокого социального неравенства, обеспечения горизонтальной и вертикальной мобильности населения, смягчения социальных конфликтов.
9. Накопление человеческого капитала – повышение профессиональной квалификации, улучшение состояния здоровья, укрепление трудовой мотивации.

С исторической точки зрения социальную ответственность следует рассматривать во взаимосвязи с принципом социальности как общественной значимости отдельных хозяйственных явлений и сфер политической жизни.

Возникновение социальности и, как следствие, социальной ответственности, связано с появлением самых древних форм организации человеческого сообщества – кровнородственной и соседской общины и иными протогосударственными образованиями. По мере развития хозяйства степень влияния социальных сообществ становится все менее выраженной, так как усиливается экономическая и политическая власть государства и бизнеса. Усиливаются противоречия между различными сообществами, которые аффилированы с органами власти или бизнес-структурами, в результате чего к концу XIX века уровень социальной напряженности существенно возрастает, что провоцирует насильственное изменение социального и политического строя.

В таких условиях основная масса социальных проблем ложится на плечи государства, которое принимает на себя роль третейского судьи при улаживании социальных конфликтов, что способствует расширению набора его социальных функций. В результате, в экономической науке формируются концепции (марксизм, теория социального государства), направленные на обоснование необходимости усиления социальной роли правящей элиты.

Социальное государство представляет собой совокупность органов власти как федерального так и регионального уровня, а также органов местного самоуправления и иных государственных учреждений (в том числе в

социальной сфере), в деятельности которых институционализированы и реализованы основные принципы социальной ответственности.

Рассматривая природу и основные свойства, присущие социальному государству, Л.Н. Кочеткова пишет: «Социальное государство – это не столько тип, сколько состояние государства, которое наступает на определенном уровне развития общества и общежития в целом, которое характеризуется: наличием добровольно принятых государством обязанностей перед обществом, представленным классами и индивидами, а также заинтересованностью самого государства в выполнении данных обязанностей, в основе которых лежит определенная закономерная связь между положением личности в обществе и развитием государства» [123, С.74].

Фактически, в этом определении автор выделяет два базовых элемента института социальной ответственности, реализуемых в деятельности государства - наличие законодательно закреплённых социальных обязательств и механизм их реализации. Однако автор фактически исключает из внимания один важнейший элемент института социальной ответственности – регулярность поведения, направленного на реализацию основных принципов социальной ответственности.

В одной из своих работ И.Б. Орлов указывает: «философской основой социального государства является социальный гуманизм, который позволяет формировать правовое демократическое государство, политика которого направлена на создание условий и механизмов обеспечения гражданам достойной жизни, социальной защиты и социального гуманизма, минимизацию социальных рисков, а также создания условий для самореализации творческого (трудового) потенциала личности» [186, С.69]. Социальный гуманизм автор определяет как «целенаправленность, организованность и результативность государственной политики в реализации целей человеческого развития для всего населения страны» [186, С.67].

Особый акцент здесь сделан на аспектах успешной практической реализации социальных норм в государственной политике, который отражает один из самых распространенных подходов к измерению просоциального поведения государства. Таким образом, с учетом различных представлений об особенностях социального государства, его сущность можно представить как: «определенный этап развития социальных функций органов власти, в рамках которого институционализированы и легитимизированы государственные социальные обязательства и органы власти прилагают необходимые усилия для претворения в жизнь установленных норм, реализуют совокупность мер политики, направленной на рост благополучия населения» [283, С. 32] .

Описывая совокупность обязанностей государства в сфере социальной ответственности Н.Н. Гриценко указывает: «необходимым условием эффективного функционирования социального государства является реализация социальной ответственности органов власти всех уровней, которая осуществляется в следующих направлениях:

- Органы власти несут ответственность за реализацию разрабатываемых ими социальных программ.
- Обеспечивается эффективное функционирование и финансирование отраслей социальной инфраструктуры.
- Контролируют соблюдение государственных социальных стандартов, расходование бюджетных средств, предназначенных на социальные нужды.
- Выполняют другие функции социального характера, предусмотренные законодательством, соглашениями и договорами социальных партнеров» [66, С.166].

Таким образом, с учетом состава и специфики компонентов института социальной ответственности, механизм его реализации в деятельности государства может включать несколько элементов, которые отражают

нормативный, субъектный и поведенческий аспект ответственности данного субъекта.

С точки зрения нормативной ответственности следует рассматривать совокупность формальных норм, построенных на базе Основного закона – Конституции РФ. В Конституции содержится норма социального государства (ст.7), которая гласит: «Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты» [1].

Подобные нормы присутствуют в Конституциях многих современных государств, однако Основной закон не содержит исчерпывающего детализированного перечня социальных обязательств государства. Таким образом, часто закрепление социальной ответственности государства в законодательных нормах – это скорее формальная, чем реальная институционализация социальной ответственности. Органы власти порой вынуждены признать необходимость неких социальных обязательств, содержание которых не в полной мере определено в нормативно-правовых актах и взять на себя ответственность за их выполнение.

Реальная институционализация требует разработки и реализации широкого перечня институциональных инноваций в сфере социальной ответственности, которые бы закрепляли количественные и качественные параметры данного института. Зачастую в национальном законодательстве социальная ответственность государства фрагментарно представлена во многих нормативно-правовых актах. Однако, этот факт не гарантирует наличия работоспособных механизмов ее реализации, так как эффективность данных

норм в значительной мере зависит от комплексного подхода в процессе детализации обязанностей государства в целях ликвидации пробелов правового поля и институциональных ловушек. Это обстоятельство, в свою очередь, затрудняет гражданский контроль эффективности их реализации.

В международном праве социальные обязательства в большей мере артикулированы – действует Кодекс социального обеспечения (1990 г.), Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966 г.), Европейская социальная хартия (1961 г.), Декларация о целях развития тысячелетия ООН (1999 г.). Национальные Правительства не спешат ратифицировать эти нормы, так как они закрепляют достаточно высокие социальные стандарты и не всегда у органов власти достаточно ресурсов для их реализации.

На национальном уровне в РФ также приняты некоторые государственные социальные стандарты, в том числе социальные нормы и нормативы для реализации социальных прав граждан, которые гарантированы Конституцией. Это один из важных институциональных механизмов реализации социальной ответственности государства, однако, уровень и качество стандартизации государственной социальной ответственности также отличается в разных странах. В перечне российских социальных стандартов присутствует требование соответствия минимальной заработной платы величине прожиточного минимума, что, с учетом региональных различий и особенностей методики определения прожиточного минимума, абсолютный нонсенс в контексте международной социальной политики.

Также в нормативных документах государства определен минимальный размер базовой части трудовой пенсии. Его судьба чуть более благополучна, так как Правительство РФ пытается привязать базовую пенсию к прожиточному минимуму пенсионера путем постепенной ее индексации с учетом индекса инфляции.

Рассчитывается минимальный потребительский бюджет, определен перечень услуг, которые входят в пакет медицинской помощи, финансируемой за счет средств Фонда обязательного медицинского страхования. Прописаны некоторые гарантии в образовании. Несмотря на некоторое продвижение в сторону современного социального государства, в РФ практически полностью отсутствуют стандарты качества медицинской помощи, профилактики заболеваний, стандарты физического и психического здоровья. Культура и экологическая устойчивость совершенно не представлены в социальных стандартах. Скучно прописаны стандарты социальной помощи и социального обслуживания, особенно в разрезе отдельных групп и категорий граждан, действительно в ней нуждающихся (пенсионеры, инвалиды).

Политика социальной ответственности государства включает в себя совокупность мер в сфере социальной защиты, социального обеспечения и социального страхования. Основная задача социальной политики - обеспечить соответствие социального положения населения тем социальным стандартам и нормативам, которые действуют на данный момент. Таким образом, качество социальной политики может быть определено только в нормативном аспекте – насколько достигнутые результаты соответствуют плановым показателям, определенным на основе существующих стандартов. Качество самих стандартов не подлежит пока какому-либо серьезному обсуждению.

Рассматривая перспективы развития модели социального государства в целом или практики ее реализации в деятельности органов власти в РФ, следует сделать особый акцент на положительных и отрицательных эффектах, которые сопровождают повышение активности государства в сфере разрешения социальных проблем общества.

Сторонники различных национальных моделей социального государства обоснование расширения спектра государственных социальных функций строят на основе анализа провалов рынка. Они справедливо отмечают, что рыночный механизм, не способствуя относительно равному распределению

ресурсов и возможностей между субъектами в силу стремления к более высокой экономической эффективности усиливает социальное неравенство во многих сферах человеческой деятельности. Данное обстоятельство создает угрозу будущего развития страны, в том числе из-за опасности возможной смены политического курса или политической элиты.

В целях компенсации отрицательных последствий рыночного саморегулирования, государство, в лице органов власти и иных формальных организаций, создает «защитный пояс» социальной политики для предотвращения излишней социальной напряженности и ухудшения социально-экономического положения населения. Рассматривая социальное государство с точки зрения принципа социального гуманизма И.Б. Орлов отмечает: «политика данного государства направлена на создание условий и механизмов обеспечения гражданам достойной жизни, социальной защиты с целью минимизации социальных рисков и создания условия для самореализации трудового потенциала личности» [186, С.69]. По мнению автора, некоторые параметры деятельности социального государства могут быть измерены и проанализированы в динамике при помощи количественного анализа. Именно эти параметры, по мнению автора, позволят оценить степень социального гуманизма и, таким образом, измерить уровень социальности государства.

Исчерпывающий их перечень включает в себя:

1. «Соотношение доли потребления и накопления в бюджете.
2. Структура доходов и расходов населения.
3. Доля инвестиций в социальные отрасли.
4. ВВП и доходы на душу населения.
5. Доля заработной платы (пенсии) в ВВП.
6. Соотношение пенсии и заработной платы.
7. Показатели занятости населения.
8. Основные демографические параметры.

9. Ведущие социальные показатели (количество образовательных учреждений, койко-мест в больницах и т.д.)» [186, С.70].

Вместе с тем пороговые значения (минимальные или максимальные границы) этих параметров автор не предлагает. Таким образом, проблема измерения степени социальности того или иного государства остается нерешенной. В результате, практически невозможны и международные сопоставления в этой области. С другой стороны, данные параметры трудно признать исключительно сферой реализации социальной политики, так как они скорее являются отражением общего социально-экономического развития РФ.

Проект Социальной доктрины РФ, который был подготовлен экспертами Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования (Москва), включает основные результаты повышения степени активности в сфере реализации социальной политики государства:

1. «Возрождение и умножение духовных и культурных ценностей народов РФ.
2. Кардинальное повышение роли знаний, труда и предпринимательской инициативы.
3. Существенное развитие прав и свобод граждан, институтов демократии и гражданского общества, а также их ответственности за собственное благополучие и развитие страны.
4. Устойчивое и безопасное развитие страны.
5. Формирование прогрессивной социальной структуры общества по уровню и качеству жизни.
6. Обеспечение долгой и здоровой жизни россиян» [237].

Данные характеристики детализированы в разрезе основных форм и инструментов их реализации, вместе с тем они не предусматривают количественной оценки и измерения, что, в свою очередь, затрудняет оценку степени эффективности их реализации. Также необходимо отметить, что основная масса этих критериев не имеет непосредственного отношения именно

к государственной (социальной) политике. Поэтому по совокупности этих параметров можно судить только о масштабах деятельности государства в сфере обеспечения социального благополучия общества, рассматривая государство только в качестве субъекта, который формирует институциональные рамки и, в меньшей мере, реализующего меры, непосредственно направленные на его обеспечение.

Сравнивая степень влияния на общественное мнение сторонников социального государства и его противников, можно заметить, что качественных исследований недостатков данной модели государственного устройства в современной российской экономической науке довольно мало.

Как отмечается во многих зарубежных исследованиях, излишне высокая активность государства в социальной сфере приводит к «эффекту вытеснения», в том числе замещению социальной ответственности других экономических субъектов. Масштабная опека со стороны органов власти позволяет практически не беспокоиться о собственном материальном положении. Нет необходимости в формировании гарантийных и страховых фондов для возмещения потенциальных убытков, которые могут образоваться вследствие неопределенности хозяйственной деятельности. Все это существенно снижает эффективность и национальную конкурентоспособность хозяйственной системы. В данном контексте следует обратиться к мнению З.В. Соломко, который в одной из своих работ замечает: «самый главный исторический урок, который дала обществу практика социального государства, состоит в том, что даже при условии достижения относительно высокого уровня жизни для всех членов общества ширится социальное отчуждение, если люди отстранены от реального управления обществом, от непотребительского доступа к богатствам человеческой культуры... Простое перераспределение экономических благ не только не приносит удовлетворения, но лишь усугубляет трагичность человеческого существования, поскольку чувство бытового благополучия рано или поздно вытесняется безвыходным ощущением скуки жизни, осознанием

пустоты и бессмысленности существования. Вот откуда высокий уровень самоубийств в экономически благополучных скандинавских странах, рост немотивированных убийств, разложение морали, дефицит человечности и другие проявления» [235, С.338].

К подобному выводу приходят и некоторые другие ученые, в частности в работе В. Э. Багдасаряна указано: «Причина высокой динамики самоубийств на Западе есть проявление его духовного кризиса. Материальное благополучие в данном отношении не только не спасает, но может являться катализирующим обстоятельством» [19, С.96]. По данным Всемирной организации здравоохранения, действительно, во многих благополучных с точки зрения доходов и социальной защиты странах, например Финляндии, Бельгии, Швеции, Франции, Австрии происходит более 10 самоубийств на 100 тысяч населения, а в менее развитых (Бразилии, Мексике, Парагвае) менее 7 случаев в аналогичном масштабе [493].

Таким образом, обоснованным может считаться вывод о замещении государственным патернализмом свободы индивида во всех ее проявлениях. «Ощущая себя не столько личностью, сколько безликим электоратом либо частью толпы, сталкиваясь с бездушностью и непоколебимостью государственной «няньки», которая полагает себя все более компетентной и могущественной, индивид фактически теряет смысл своей жизни, часто смирившись с подобной участью или вступая в непримиримый осознанный конфликт с властью, который опять же заканчивается далеко не в пользу личности» [283, С. 37].

Стремление государства обеспечить социальную стабильность также, зачастую, сопровождается снижением национальной конкурентоспособности в силу роста налогового бремени, административных затрат и социальных расходов. С другой стороны, дополнительные трудности создает непродуманная миграционная политика. В результате, многие развитые страны сталкиваются с наплывом мигрантов, которые практически не заинтересованы

в интеграции в сообщество. Высокие социальные пособия позволяют нескольким поколениям мигрантов из развивающихся стран неплохо жить в современной Европе.

В российской науке концепция социального государства редко становится предметом критики, что может быть связано с особенностями национальной психологии из-за стремления населения к сильной государственной власти, которое подтверждается многими социологическими исследованиями. Только некоторые авторы из группы сторонников либертарианства - А. Илларионов, Ю. Кузнецов, Н. Плискевич в своих публикациях отмечают значительные ограничения модели социального государства. В частности одна из работ А. Илларионова стала основой обширной дискуссии о масштабах государства и влиянии государства на экономический рост, которая была опубликована в виде подборки статей в журнале «Вопросы экономики» [90, 166, 256]. В данном контексте Ю. Кузнецов отмечает: «социальному государству свойственна тенденция к увеличению численности получателей пособий и росту суммарных выплат, таким образом, к отвлечению постоянно возрастающего количества людей и ресурсов от производительной деятельности к непроизводительному потреблению. Социальное государство – это идеология национального самоуничтожения» [127]. В работах Н. Плискевич и соавторов описаны не только экономические, но и социальные издержки роста государственного вмешательства в экономику. Автор, называет социальное государство неэтакратической моделью хозяйства [171, 196].

К числу критиков социального государства также можно отнести О.В. Родионову. Рассматривая социальные функции государства, она приходит к выводу: «само государство поощряло и вознаграждало те типы поведения, которые являются разрушительными для общества – безделье и безответственность» [214, С.98].

Таким образом, в процессе эволюции как модели социального государства, так и научных представлений о нем, постепенно меняются его основные черты, цели и инструменты его реализации.

В работах С. Калашникова и Л. Кочетковой социальное государство в современной экономике (с 90-х гг. XX века) представлено как либеральное социальное государство, цель которого - сокращение иждивенчества и развитие социального рыночного хозяйства. Либеральное социальное государство по мысли авторов призвано создавать возможности для самостоятельной деятельности граждан и их объединений, так как основным принципом их деятельности является самообеспечение и взаимная поддержка. [123, 94].

Вопрос о сочетании экономической и социальной эффективности в контексте государственной политики действительно актуален в любую историческую эпоху. Например, в работах представителей немецкого неолиберализма середины XX века отмечается: «наивысшая степень социальной ответственности не у того государства, которое оказывает обширную помощь и поддержку слабым слоям населения, а у того, в котором нуждающихся в такой поддержке меньше всего» [68, С.14].

Мы поддерживаем это мнение и считаем, что социальная ответственность государства является только частью общей системы механизмов реализации комплексного института социальной ответственности, наряду с механизмами, ориентированными на представителей бизнеса или каждого отдельного человека. Государство может быть одним из главных субъектов в формировании эффективной институциональной среды обеспечения взаимодействия субъектов, а также в процессе разработки инструментов, направленных на реализацию социальных инвестиций в образовании, здравоохранении и культуре.

Таким образом, в рамках общей тенденции ухудшения состояния государственных и международных финансов и снижения степени

эффективности государственного управления в силу роста масштабов управляющей системы, особую актуальность приобретает делегирование части полномочий по обеспечению социального благополучия другим экономическим субъектам – бизнесу и населению.

Социализация бизнеса – это важное условие развития современной экономики. Социальная ответственность бизнеса (корпоративная социальная ответственность) – одна из самых популярных предметных областей в исследованиях в сфере корпоративного управления и государственной экономической политики. Постепенная эволюция представлений о социальных функциях предпринимателя в экономической науке, интеграция институционально-социальных основ поведения субъектов в теоретические модели хозяйственного поведения приводит к росту заинтересованности исследователей в проблемах, связанных с анализом репутации или взаимодействия бизнеса с партнерами.

С другой стороны, следует отметить достаточно скудный набор непосредственно теоретических исследований в сфере социальной ответственности бизнеса, несмотря на высокую востребованность исследований в сфере экономических основ и практических шагов по стимулированию КСО. Основная часть публикаций носит описательный характер и содержит базовый анализ практического опыта реализации отдельных социальных инициатив в сфере КСО, а также сравнительный анализ международных стандартов социальной ответственности [263].

Наблюдается довольно высокий уровень оптимизма ученых в отношении сочетания позитивных и негативных эффектов развития КСО для разных групп субъектов. Часто авторы различных работ обходят вниманием проблемные аспекты реализации КСО, например манипуляция общественным сознанием или потенциально возможное снижение экономической эффективности и конкурентоспособности предприятий из-за значительного увеличения социальных издержек бизнеса. Часто без внимания исследователей остается

вопрос о последствиях лоббирования корпоративных интересов и стратегии укрепления лояльности потребителей в обмен на дополнительные социальные расходы или проблемы сращивания бизнеса с властью, например, под видом государственно-частного партнерства.

В описании сущности социальной ответственности бизнеса, главным образом, преобладает акцент на добровольном характере принятия представителями бизнеса дополнительных обязательств в социальной сфере, которые превышают законодательно установленные нормативы, что позволяет повысить благополучие лиц, которые имеют непосредственное отношение к данной компании, но не являются ее собственниками (стейкхолдеров). Таким образом, формально разграничивается социальная и юридическая ответственность компании.

Вместе с тем, ряд авторов рассматривают юридическую ответственность как часть социальной ответственности, отмечая «обязательства фирмы подчиняться законам, причем как гражданским... действующим в области бизнеса, так и уголовным и специальным, регулирующим деятельность производителей» [263, С. 50]. На наш взгляд, эта позиция является примером излишне широкой трактовки социальной ответственности, под которую подводятся все остальные виды отношений ответственности в сфере предпринимательства, которые в значительной степени формализованы и нарушения данных формальных правил лежат в сфере ведения субъектов, обеспечивающих централизованное принуждение к исполнению правил. Стремление отдельных субъектов к нарушению норм, составляющих правовое поле, следует рассматривать в контексте оппортунистического поведения, которое отражает не столько дефекты самого института социальной ответственности, сколько недостатки механизмов реализации формальных правил.

В этом смысле юридическая ответственность представлена в виде совокупности уже формализованных социальных требований (например,

социальных прав граждан) и является обязательным элементом деятельности любой компании. Социальная ответственность, напротив, предполагает более широкие социальные обязательства, сверх норм, установленных законодательством, что требует от менеджмента и собственников бизнеса более высокого уровня осознания значимости компании в обеспечении социальной стабильности и благополучия населения. Именно в этом аспекте рассматривается корпоративная социальная ответственность в публикациях Европейской Комиссии: «Корпоративная социальная ответственность рассматривается как ответственность предприятий за их вклад в общество [351].

Определяя сущность социальной ответственности бизнеса, авторы часто акцентируют либо отдельные аспекты ее реализации, либо описывают концептуальные принципы КСО в контексте ответственности крупных компаний (корпораций). В том числе в одной из работ, посвященных анализу практики реализации социальной ответственности корпораций, в рамках литературного обзора основных источников представлен широкий перечень определений сущности социальной ответственности корпораций: «Корпоративная социальная ответственность... является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды...КСО означает такое ведение бизнеса, которое соответствует этическим, законодательным нормам и общественным ожиданиям, или даже превосходит их...КСО есть общественное движение граждан, требующих от компании принятия на себя личной ответственности за то, как их деятельность влияет на окружающий мир...КСО по сути своей связано с концепцией устойчивого развития; компаниям необходимо интегрировать экономические, социальные, экологические параметры в свою деятельность. КСО не является произвольным дополнением к основной деятельности компании, оно представляет собой метод, используемый в управлении компанией...Социальная ответственность бизнеса – это

добровольный вклад в развитие общества в социальной, экономической, экологической сферах, напрямую связанный с основной деятельностью компании и выходящей за рамки определённого законодательного минимума» [238].

Достаточно подробная сравнительная характеристика множества определений сущности корпоративной социальной ответственности также представлена в монографии, опубликованной в Томском государственном университете [263, С. 50]

Однако, несмотря на многообразие различных точек зрения на КСО, вопрос о причинах, которые заставляют субъектов предпринимательской деятельности обращаться к социальной ответственности с учетом экономической природы предпринимательства, которая традиционно рассматривается как поиск способов максимизации прибыли, остается открытым. Причем, этот вопрос не является какой-то новой постановкой исследовательской проблемы, так как многие авторы пытаются относительно подробно на него ответить.

В общих чертах, основная сущность их выводов сводится к получению дополнительных конкурентных преимуществ в ходе реализации КСО, так как, получая признание в качестве социально ответственной компании, бизнес может рассчитывать на лояльность других экономических субъектов, в том числе потребителей своей продукции или поставщиков ресурсов. Более широкий круг заинтересованных субъектов включает в себя рыночных посредников, органы государственной власти, в том числе регионального и местного уровня, работников предприятия и представителей местного сообщества, а также конкурентов, некоммерческие организации и прочих заинтересованных лиц. Причем, чем более широк этот перечень, тем разнообразнее формы реализации социальной ответственности, тем менее распространена практика разовой благотворительности и тем более выражен системный, регулярный характер социальных инициатив, что является

основным свидетельством состоявшейся институционализации социальной ответственности. В результате, дальнейшее развитие фирмы за пределами практики социально ответственной деятельности становится, зачастую, невозможным.

Остальные экономические субъекты, деятельность которых реализуется в рамках института социальной ответственности, будут предпочитать взаимодействие с представителями социально ответственного бизнеса в сравнении с иными организациями. Потребители будут склонны покупать продукцию, которая произведена компанией с высоким уровнем социальной ответственности, так как ожидают более высокого качества данной продукции, в том числе ориентируются на продукцию, которая произведена с использованием экологически безопасных технологий, без использования детского труда. Предпочтения покупателей также будут зависеть от наличия обязательств по сопровождению продукции, которые добровольно принимает на себя производитель, так как потребители ожидают более низких рисков, связанных с использованием данной продукции, в том числе в части рисков нанесения вреда жизни или здоровью.

Для поставщиков ресурсов социально ответственная компания - это выгодный партнер, так как она, скорее всего, не станет необоснованно задерживать оплату поставок, не будет нарушать иные условия достигнутых соглашений в целях получения дополнительных конкурентных преимуществ.

Органы государственной власти, в свою очередь, ожидают, что компания с высоким уровнем социальной ответственности не только не будет стремиться к уклонению от уплаты установленных налоговым законодательством взносов и платежей, даже в том случае, если пробелы в законах позволяют вполне легально снижать налоговую нагрузку, но также будет оказывать как финансовую, так и организационную помощь в строительстве объектов социальной инфраструктуры. Конечно, не исключаются инициативы бизнеса по оказанию разовой благотворительной помощи, в том числе в случае

отсутствия налоговых льгот на благотворительные взносы. Представители бизнеса, в свою очередь, могут быть уверены, что в случае возникновения каких-либо трудностей, органы власти смогут оказать финансовую или административную поддержку.

Работники ожидают от социально ответственного предприятия роста собственных доходов в соответствии с темпами роста производительности труда, инициатив, направленных на улучшения условий труда и социального развития. Бывшие работники компании имеют возможность рассчитывать на прибавку к пенсии из фонда корпоративных выплат с учетом результатов трудовой деятельности и вклада в развитие потенциала компании.

Местное сообщество и некоммерческие организации заинтересованы в развитии социально ответственного бизнеса, так как имеют возможность обратиться за ресурсами для решения локальных проблем, например, в части создания условий для повышения экологической устойчивости территории.

Конкуренты, в свою очередь, могут быть уверены в том, что социально ответственная компания не будет использовать не только запрещенные антимонопольным законодательством приемы захвата рынка, включая недружественные слияния и поглощения, но и иные неформальные способы усиления рыночной власти, которые включают в себя рейдерство или конкурентные войны. Данные формы реализации социальной ответственности в совокупности позволяют обеспечить мультипликативный эффект роста благополучия и обеспечения социально-экономической устойчивости.

Именно в этом контексте корпоративная социальная ответственность рассмотрена экспертами РСПП: «КСО понимается как основа *эффективных* бизнес-стратегий, подразумевает соблюдение баланса интересов и построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами» [197, С.25]. Данные аспекты также получили реализацию в стандарте социальной отчетности ISO26000:2012 РФ «Руководство по социальной ответственности»,

который был утвержден в РФ в 2012 году на основе международного стандарта ISO 26000:2010 [3].

Однако, ранее обозначенный вопрос о внутренних причинах, которые обеспечивают регулярность социально ответственного поведения представителей бизнеса все еще остается открытым. Некоторые авторы приходят к выводу, что в результате реализации социально ответственной стратегии повышается конкурентоспособность фирмы. В частности в своей работе В. Иванова отмечает: «КСО способствует формированию конкурентных преимуществ, которые позволяют достигать более высоких показателей прибыли и капитализации даже при неблагоприятных рыночных тенденциях. К примеру, анализируя динамику фондового индекса FTSE 4 Good в период с августа 2008 года по январь 2009 года можно видеть, что падение капитализации социально ответственных компаний было сравнительно ниже, чем общемировой спад... Согласно данным FTSE, в настоящее время наблюдается явный рост капитализации социально ответственных компаний Европы, что отражает динамика индекса FTSE 4 Good Europe, значительно превосходящая динамику капитализации европейских компаний в целом» [87, С. 56].

На основе этого вывода, можно предположить, что на рынках, близких к модели совершенной конкуренции, социально ответственные предприятия представлены более широко, чем в рамках монопольных рыночных структур. Однако, пример России и многих европейских стран, а также опыт США или Японии позволяет говорить о том, что социальная ответственность – это практика многих компаний, которые обладают достаточно большой рыночной властью, в том числе тех, кто относится к группе естественных монополий, поэтому объяснять их стратегию только стремлением к росту конкурентоспособности не вполне корректно.

На наш взгляд, обоснование склонности бизнеса к социальной ответственности можно обосновать на основе концепции внешних эффектов и

транзакционных издержек. Мы почерпнули данную идею в рамках одной из публичных лекций Л. Полищука, которая была им прочитана в ГУ-ВШЭ в 2010 году.

Развивая эту идею, необходимо обратить особое внимание на значительную роль доверия в общественной и экономической среде. Доверие является своеобразным связующим элементом отношений между экономическими субъектами, способствуя росту положительных внешних эффектов и сокращению отрицательных. Таким образом, доверие способствует решению проблемы «принципала-агента» и создает препятствия для оппортунистического поведения.

Описывая проблему обеспечения соответствия между индивидуальным и общественным благосостоянием А. Пигу [33] предлагал использовать инструменты государственной политики с целью интернализации внешних эффектов. Он полагал, что третьи лица, то есть субъекты, благосостояние которых зависит от деятельности участников сделки, не имеют возможности согласовывать свои действия в целях принуждения сторон контракта к выплате компенсаций за причиненный ущерб, таким образом, налогообложение или государственное субсидирование как централизованный формальный инструмент согласования интересов может более эффективно решать подобные противоречия.

Однако, социально-экономические и технологические изменения последнего столетия позволяют опровергнуть данный вывод. В силу существенного роста гражданской самоорганизации в развитых странах, бизнес вынужден учитывать социальные требования различных общественных групп и проявлять инициативу для повышения не только собственной материальной выгоды, но и содействовать росту общественного благосостояния. В данном контексте социальную ответственность бизнеса можно рассматривать как одно из направлений реализации теоремы Коуза: «для устранения внешних эффектов нужно не столько государственное вмешательство, сколько желание

заинтересованных субъектов договориться о компенсации последствий экономической деятельности, что будет сопровождаться снижением общего уровня затрат на интернализацию внешних эффектов, и будет обеспечиваться более высокий социально-экономический эффект, так как довольно специфические интересы экономических субъектов будут в полной мере учтены» [282. С.68] .

В рамках данной позиции, социальная ответственность бизнеса является более предпочтительным инструментом для повышения общественного благополучия, чем государственная социальная политика, так как в силу действия принципа экономической эффективности, который является базовым в деятельности коммерческих предприятий, средства, которые планируется потратить на корпоративные социальные программы и благотворительность принесут более весомый положительный эффект за счет более корректного учета потребностей и интересов субъектов.

Описывая исторические тенденции развития корпоративной социальной ответственности О.А. Александрова отмечает: «На самом деле весь XX век западное общество неуклонно и последовательно «задвигало» бизнес в рамки социальной ответственности – вслед за тем, как по мере развития капитализма с неизбежностью возникали чреватые катаклизмами социальные противоречия и конфликты» [9, с.205].

Для крупных современных компаний, в том числе транснациональных корпораций, вовлечение в бизнес-процессы различных экономических субъектов при помощи социальной политики представляется более выгодным способом формирования долгосрочных партнерских отношений, так как контролировать все неопределенные условия внешней среды практически невозможно. Социальная ответственность способствует укреплению устойчивости компании, что выгодно, в первую очередь, для самого бизнеса и способствует снижению транзакционных издержек поиска информации, ведения переговоров, составления контрактов, спецификации и защиты прав

собственности, а также издержек мониторинга и принуждения к исполнению контрактов. Таким образом, формирование сетей доверия позволяет компании экономить дефицитные ресурсы, так как не нужно тратить силы и средства для проверки добропорядочности контрагентов.

Сети доверия, которые формируются вокруг социально ответственных компаний, характеризуются неоднородностью и наличием многосторонних отношений между участниками. От масштабов сети непосредственно зависит степень реализации и регулярность социальной ответственности в деятельности компании. Чем более масштабна и диверсифицирована сеть доверия, тем более разнообразны и детализированы формы реализации социальной ответственности, вместе с тем они и более затратны. Например, крупные транснациональные компании вынуждены интегрировать свою деятельность в различные хозяйственные системы, учитывая специфику национальных институтов. В результате, для сокращения издержек оценки и мониторинга социальной ответственности бизнеса были разработаны стандарты социальной ответственности корпораций.

В свою очередь, сети доверия малого бизнеса локальны и масштабы реализации социальной ответственности не столь значительны. В силу особенностей малого предпринимательства деятельность субъектов малого бизнеса априори направлена на удовлетворение нужд локальных потребителей. Участники сетей доверия зачастую лично знают друг друга, имеют относительно достоверные представления относительно потребностей друг друга, поэтому инициативы в области социальной ответственности носят точечный характер, часто исходят от собственника бизнеса, которые также непосредственно принимают участие в их реализации, практически не отражены в СМИ и, тем более, не фиксируются в данных органов статистики. Малый бизнес также не готовит каких-либо специализированных социальных отчетов, но и не требует большого пакета документов в обоснование необходимости своего участия в решении конкретных социальных проблем, так

как актуальность этих проблем наблюдает в повседневной практике. Формы реализации социальной ответственности малого бизнеса по своей сущности и механизмам схожи с формами реализации социальной ответственности индивида.

Особое место в этой системе занимает социальное предпринимательство, основанное на совокупности сетевых взаимодействий субъектов. Социальное предпринимательство - это совершенно новый и особый вид предпринимательской деятельности, получивший широкое распространение в мировой и, что отрадно, в российской хозяйственной практике в последние пять-семь лет. Социальное предпринимательство можно представить в качестве одной из форм реализации института социальной ответственности, которая позволяет аккумулировать ресурсы и возможности бизнеса, гражданского общества, отдельных индивидов в целях повышения экономической эффективности механизмов решения социальных проблем, способствует снижению степени иждивенчества, обеспечивает повышение социальной активности различных общественных групп населения в экономически эффективную деятельность.

Одна из формулировок миссии социального предпринимателя, сформированная на основе экспертного мнения представителей этого сообщества, содержит комплексную характеристику его природы: «Мы открытое живое сообщество социально ответственных людей, создаем единое пространство осознанной коммуникации для развития и самореализации в сфере общественно полезных дел» [208, С.33]. Также в исследовании, проведенном экспертами группы Циркон, определены основные черты социального предпринимателя в России и ключевые мотивы его деятельности.

Если говорить о типичных признаках российского социального предпринимателя, то следует упомянуть тот факт, что большая часть социальных предпринимателей (64%) – это женщины, в возрасте от 32 до 50 лет (62%), с высшим или незаконченным высшим образованием (89%), активно

вовлекающие в свою деятельность детей и других членов семьи (96%), которые начали свою деятельность в 2008-2011 гг. (41%), имеют опыт как общественно-полезной (65%) так и предпринимательской деятельности (51%).

Для социальных проектов используются, в первую очередь, собственные ресурсы – доходы от предпринимательской деятельности (58%), только 13% процентов составляют всех финансовых ресурсов составляют кредиты и еще 7% - гранты. Основные сферы деятельности социальных предпринимателей – образование, наука и научное обслуживание, досуг, спорт, туризм, социальная работа, социальная защита, культура и искусство.

Социальные предприниматели открыты для общества, 73% из них активно взаимодействуют с местными органами власти, 65% - с региональными администрациями. В силу относительно небольших масштабов деятельности только 20% предпринимателей работают с федеральными структурами. Также масштабна и информационная открытость, которая позволяет распространять сведения о направлениях деятельности социальных предпринимателей и становится одним из главных ресурсов их развития, в том числе в части использования возможностей социальных сетей (Facebook, ВКонтакте) для пополнения ресурсной базы предпринимательства [208, С.33].

Социальных предпринимателей отличает не просто свойственное многим людям желание сделать мир лучше, но и готовность активно действовать, чтобы воплотить это желание в жизнь.

Самыми важными признаками социального предпринимательства представители данного сообщества считают:

- «Приоритет социальной миссии над коммерцией.
- Новаторство, инновационность в комбинировании социальных и экономических ресурсов для решения социальных проблем.
- Устойчивую коммерческую эффективность, самоокупаемость и конкурентоспособность проектов.

- Высокую ответственность за результаты своей деятельности перед клиентами и перед всем обществом» [208, С.26].

Таким образом, масштабы социальной ответственности предприятий и организаций фактически зависят от совокупной величины издержек поддержания сетей доверия, включая издержки на поиск новых партнеров, затраты на создание дополнительных связей, поддержки существующих отношений, а также затраты на мониторинг, участие в коллективных санкциях и финансировании клубных благ.

Социальная ответственность индивида представлена, главным образом, в предметном поле исследований в рамках социологии, философии, педагогики и психологии. Однако для экономической науки социальная активность индивида играет большую роль в обосновании факторов экономического роста и повышения качества жизни. Классическая модель экономического человека как рационального максимизатора (REMM), как указывают многие авторы, далеко не в полной мере отражает реальное хозяйственное поведение индивида.

Таким образом, междисциплинарный подход к изучению экономического поведения индивидов, в рамках которого они рассматриваются как часть общества (методологический холизм), является перспективной методологией современных экономических исследований. Он, вместе с тем, не исключает анализа индивидуальности, как проявлений ключевых свойств личности, но рассматривает индивида в рамках более широкого контекста социальной реальности. Именно этот контекст позволяет выявить основные признаки и формы реализации социальной ответственности индивида.

Проблема социальной ответственности актуальна для индивида в течении всей его жизни. Преломляясь сквозь призму интересов и мотивов человеческой деятельности она определяет рутины повседневного поведения с учетом ожиданий и опасений, хозяйственного опыта и морально-нравственных принципов.

Традиционно, социальная ответственность индивида рассматривается с позиций духовно-нравственного императива, который пронизывает деятельность субъекта во всех ее сферах. В рамках первого приближения социальную ответственность следует рассматривать как заботу об окружающих. Однако, в данном случае исследователи сталкиваются с традиционной социальной дилеммой – сочетание пользы для самого индивида (эгоистический мотив в поведении) и пользы для общества (альтруистические мотивы поведения).

Как показывает всеобщая история, несмотря на наличие явных преимуществ эгоистической стратегии, более распространенной практикой является кооперативное взаимодействие, в том числе построенное на альтруистических началах. Коллективная деятельность, даже с учетом ущерба для собственных интересов, может способствовать росту производительности за счет специализации и кооперации труда, что создает весомые предпосылки для роста прибавочного продукта и приводит к повышению общественного благосостояния. Именно по этой причине в долгосрочном периоде индивидам экономически выгодно следовать альтруистической стратегии действий, так как рост совокупного благосостояния позволит повысить и индивидуальное благополучие.

В данном контексте в одной из своих работ В. Вишневский и В. Дементьев отмечают: «в эволюционном процессе реальное значение имеет не индивидуальное выживание как таковое, а скорее успешная передача единиц наследственности или генов. И альтруизм следует рассматривать как прямую функцию силы естественного отбора. Поэтому в определенных условиях для индивида может оказаться более выгодным содействовать воспроизводству родственным индивидов даже ценой собственной жизни, действуя, таким образом, саможертвенно на благо других» [48, С.54]. При этом: «эгоизм побеждает альтруизм в пределах групп, но альтруистические группы побеждают эгоистические» [48, С.56]. Таким образом, альтруистические

предпочтения предусматривают как учет собственных интересов, так и ориентацию в процессе принятия решений на интересы сообществ, с которыми субъекты вовлечены в регулярные взаимодействия.

Сущность социальной ответственности индивида с точки зрения ее природы и форм реализации В. Н. Подшивалов рассматривает следующим образом: «это особое состояние человеческого духа, которое определяет иерархию ценностных ориентаций и детерминирует процесс социального творчества личности» [198, С.10]. При этом, основной формой ее реализации, как отмечает автор, «является социальное взаимодействие, нацеленное на развитие и совершенствование универсальной природы человека, самореализацию личности» [198, С.14].

Похожее, но более операциональное определение социальной ответственности индивида дает В.И. Сперанский. Рассматривая социальную ответственность как особую систему общественных отношений, автор описывает главные формы ее реализации, включая:

1. «Выполнение сообществом обязанности создать оптимальные условия для развития всех людей, коллективов и социальных групп.
2. Степень освоения личностью и социальными группами полученных благ, а также участия в создании оптимальных условий для развития следующих поколений
3. Соблюдение субъектами общественных отношений выработанных совместно норм и правил» [244, С.18].

При этом, как отмечает автор: «высокий уровень социальной ответственности означает, что в сознании индивида адекватно отражены ценностные ориентиры общества, что человек, прежде всего, сам перед собой осознает ответственность за свое поведение» [244, С.18].

Определяя сущность социальной ответственности индивида, С.В Карпухин описывает ее следующим образом: «социальная ответственность – это комплексное социальное явление, обусловленное взаимоотношением

личности и всех сфер жизнедеятельности общества, основанное на взаимной требовательности субъектов друг к другу, индивидуальных и социально-культурных качествах человека, позволяющих ему осуществлять такой характер деятельности, при котором результаты и последствия наиболее полно и оптимально соответствовали бы коренным интересам, идеалам и ценностям общества» [102, С.191].

Для современной экономической науки данные определения открывают поле для новых исследований, направленных на изучение особенностей социальных отношений и их влияния на экономические процессы и явления в рамках общественного производства. В то время как В.Н. Подшивалов рассматривает персональную культуру и духовность в качестве ключевого компонента социальной ответственности индивида, в работах В.И. Сперанского и С.В. Карпухина явно наблюдается смещение акцента на исследование социальной ответственности с точки зрения институциональной теории как нормы хозяйственного поведения, в рамках которой индивид учитывает как собственные интересы, так и ожидания относительно поведения окружающих, которые, в свою очередь, определяются привычным образом действий.

Вместе с тем, социальная ответственность индивида в современной России скорее является социальной конвенцией, нежели чем полноценным структурированным институтом, так как отражает только неформальные соглашения относительно взаимных обязательств.

На основе подхода, представленного в первой главе, социальную ответственность индивида также следует рассматривать с позиций ее основных компонентов:

1. Правила социальной ответственности.
2. Убеждений относительно социальной ответственности.
3. Социально ответственного поведения.

Правило социальной ответственности присутствует во всех сообществах, иначе они просто не могли бы существовать, так как

отсутствовали бы взаимные обязательства, которые формируют отношения между субъектами. Фундаментом социальной ответственности индивида первоначально была религиозная этика, которая дополнялась нормами светской и деловой этики. Взаимосвязь религиозной и деловой этики довольно подробно исследована многими учеными, наиболее известной работой в этой сфере, конечно, является «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебера [45].

Социальная ответственность отражает как взаимодействие внутри локальных социальных сообществ, так и может быть реализована в глобальном масштабе, что получает свое отражение, например, в контексте направлений совместного решения глобальных экологических проблем или угрозы международного терроризма, охраны популяции исчезающих биологических видов или предотвращения угрозы ядерного противостояния.

Интериоризация социальной ответственности представляет собой длительный процесс ее интеграции в рутины хозяйственного поведения индивидов. Рутинны характеризуются набором автоматических действий в процессе принятия решений. Они упрощают выбор предпочтительной альтернативы из множества доступных вариантов, когда нет возможности получить достаточную информацию для принятия решения, а заранее выработанный оптимальный алгоритм выбора предпочтительной альтернативы включает норму социальной ответственности и, таким образом, способствует ее практической реализации.

Процесс интериоризации социальной ответственности зависит от степени влияния на индивида комплекса эндогенных и экзогенных факторов. Эндогенные факторы, как совокупность внутренних побудительных мотивов, позволяют интегрировать социальную ответственность путем сравнения требований данного правила с набором имеющихся у индивида «запасов» шаблонов поведения с учетом культурно-исторических, социальных или природных условий.

Внутренняя работа, интеграция социальной ответственности в шаблоны повседневного хозяйственного поведения, на наш взгляд, является главным направлением формирования социальной ответственности у индивида. Рассматривая этот процесс В.И. Сперанский указывает: «Личная социальная ответственность не формируется автоматически... она зависит от самосознания личности...ее твердой жизненной, духовно-нравственной позиции» [244, С.31]. При этом «социальная ответственность как социальное качество личности формируется, прежде всего, путем самовоспитания, которое основано на потребности человека включиться в разные подсистемы общественных отношений» [244, С.32].

Самосознание, стремление индивида принимать социальные нормы как объективно необходимый фактор эффективной стратегии поведения, убежденность в ценности и высокой практической значимости данных норм может способствовать их активной практической реализации хозяйственной деятельности.

Также необходимо принимать во внимание влияние совокупности внешних факторов как сугубо экономической природы (доходы, занятость, потребление и т.д.), так и институциональных параметров внешней среды (формальные и неформальные нормы). Усвоение социальных норм, в целом и отдельных институциональных ограничений, в том числе социальной ответственности, осуществляется в рамках процесса социализации индивида. Данный процесс включает несколько основных этапов:

1. Получение информации о существующих правилах и нормах хозяйственного поведения в данном сообществе.
2. Генерация и апробация шаблонов повседневного поведения на основе существующих норм.
3. Применение шаблонов поведения в деятельности субъектов для выявления наиболее эффективных алгоритмов поведения и их дальнейшего распространения.

4. Коррекция поведения под влиянием санкций в случае целенаправленного нарушения нормы для поддержания порядка и предотвращения оппортунистического поведения.

В результате, совокупное влияние внутренних и внешних факторов на повседневное поведение может как способствовать так и препятствовать интериоризации нормы социальной ответственности.

В целях обеспечения устойчивости института социальной ответственности необходима регулярность процесса его воспроизводства в поведении экономических субъектов. Необходимость просоциального поведения для субъекта не задана априори, так как она определяется, как мы уже отмечали выше, влиянием комплекса внутренних и внешних факторов. В данном контексте индивидам также приходится осуществлять выбор в координатах «альтруизм – эгоизм» в рамках социальных дилемм в повседневной хозяйственной практике. Как отмечает Р. Капелюшников: «индивиды обладают поразительно высокой способностью к самоорганизации и саморегулированию, причем, эффективность правил, формируемых самими пользователями, оказывается, обычно, достаточно высокой» [96, С. 22-23].

Склонность субъектов к просоциальной деятельности может быть довольно высокой, причем она часто реализуется на основе механизмов самоорганизации и не предполагает внешнего принуждения. Таким образом, институт социальной ответственности обеспечивает согласование интересов субъектов, способствуя разрешению противоречий между субъектами и обеспечивая социальную стабильность.

Институционализируемая социальная ответственность индивида формирует особое качество его деятельности - гражданственность. С точки зрения О.Н. Полухина, которую мы также поддерживаем, «поведение можно считать гражданским, когда по смыслу, который ему придает гражданин, оно соотносится с поведением других граждан... Социальная связь обнаруживается, когда каждый из нескольких субъектов совершает поступок,

смысл которого соотносится с позиций другого так, что поступки взаимно ориентированы друг другу» [207, С.19].

Гражданственность является важным свойством современного развитого общества, так как стимулирует заинтересованность субъектов не только в результатах их собственной деятельности, но и в деятельности других субъектов, с которыми индивиды строят отношения сотрудничества. В результате этой деятельности формируется полноценное гражданское общество.

Эффективная реализация элементов института социальной ответственности и обеспечение регулярности воспроизводства данного института в существенной степени зависит от качества институционального механизма социальной ответственности.

2.3. Институциональный механизм социальной ответственности

В процессе эволюции хозяйственной системы и ее институтов постепенно развиваются и институциональные механизмы. В современной социально ориентированной рыночной экономике сформировался особый институциональный механизм, который позволяет сочетать принципы экономической эффективности рыночной системы и ценности общественного благосостояния, которые невозможно свести лишь к максимизации материальной выгоды.

Как отмечает Е. Гонтмахер «окончательно уходит в прошлое фетишизация материального успеха, слабеет стремление во что бы то ни стало стать богатым» [59, С.7]. Данные цели и ценности в большей мере были присущи индустриальному этапу развития цивилизации и институциональная система того времени закрепила в формальных нормах и неформальных ограничениях материальные приоритеты.

Современный постиндустриальный этап экономического развития во главу угла ставит широкую трактовку благополучия человека. Как показывают исследования, категории «благосостояние» и «благополучие» не являются тождественными друг другу, даже принимая во внимание тот факт, что образованы от одного существительного «благо». И далее Е. Гонтмахер продолжает: «Намного больше ценится как с точки зрения общества, так и отдельного индивида – душевное равновесие, достоинство, соблюдение прав личности, нравственность... Новое осмысление системы ценностей, реализация принципов самоограничения материального потребления, усиление социальной ориентации общественного развития вместе с продолжающейся технологической революцией на базе ресурсосбережения и быстрого роста производительности труда сильно меняет структуру экономической активности и занятости» [59, С.7,9]. И, в данном контексте следует добавить, происходит изменение структуры экономической деятельности, что приводит к изменениям как общего хозяйственного и институционального механизма, так и отдельных его частей.

Рассматривая эволюцию институционального механизма Н. Н. Лебедева отмечает, что механизм социально ориентированной экономики можно назвать уравнивающим, так как он представляет собой: «механизм согласования разнонаправленных требований институтов общественного регулирования и свободного частного предпринимательства» [146, С.157]. Не оспаривая корректность данного названия, следует отметить, что кроме функции согласования, институциональный механизм социально ориентированного хозяйства позволяет обеспечить реализацию широкого многообразия целей и хозяйственного развития на основе общечеловеческих ценностей, начиная с обеспечения высокого уровня экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйственной системы и заканчивая принципами личной и социальной ответственности за благосостояние каждого члена общества.

Однако, следует согласиться с автором в характеристике принципов функционирования институционального механизма социально ориентированной экономики, к коим Н.Н. Лебедева относит:

1. Принцип относительной симметричности.
2. Принцип субсидиарности.
3. Принцип частной доминантности.
4. Принцип общей комплементарности [146, С.157].

Как отмечает автор, принцип относительной симметричности предполагает сочетание в общем институциональном механизме элементов механизма рыночного саморегулирования и механизма государственного управления. Однако, описывая данный принцип, автор не рассматривает пропорции их сочетания. Вместе с тем, косвенным образом утверждает, что рыночные институты преобладают над альтернативными институтами регулирования хозяйственной деятельности, что является так называемым принципом частной доминантности.

По мнению основоположников теории хозяйственного порядка, институциональные механизмы государственного управления предназначены для формирования рамок хозяйственного порядка, а институциональные механизмы рыночной координации должны осуществлять регулирование хозяйственных процессов в рамках установленного порядка. Поэтому говорить о преобладании рыночных институциональных механизмов на наш взгляд не вполне корректно.

Принципы субсидиарности и общей комплементарности, которые, по мнению Н.Н. Лебедевой, также являются основой институционального механизма социально ориентированной экономики, не вызывают особых возражений. Действительно, главным в модели социального рыночного хозяйства является опора на собственные силы и возможности, и институциональная система предназначена для стимулирования личной инициативы и предприимчивости, однако, возникающее социальное

неравенство не должно оставаться без внимания. Выравнивание обычно осуществляется на базе перераспределительных и субсидиарных механизмов, когда помощь и поддержка со стороны других экономических субъектов (государства, бизнеса или местного сообщества) оказывается лишь в том случае, если исчерпаны собственные возможности для улучшения ситуации. В данном случае институциональный механизм выполняет предупредительные функции, когда осуществляется выравнивание шансов благополучия и, в меньшей степени, коррекция последствий неблагополучия. Таким образом, сокращается проблема иждивенчества и растет предпринимательская активность.

В реальной хозяйственной практике принцип субсидиарности действует менее жестко, в силу чего возрастает степень государственного вмешательства в целях обеспечения социальной стабильности. Все это приводит к снижению уровня экономической эффективности, конкурентоспособности национальной экономики и вызывает социальную напряженность, так как перераспределительные инструменты часто ущемляют предприимчивость и стимулируют иждивенчество.

Таким образом, институциональный механизм социальной ответственности следует рассматривать как: «систему согласования интересов экономических субъектов на базе сформированной универсальной нормы социальной ответственности».

Институциональный механизм в системе социальной ответственности включает в себя три взаимозависимых элемента:

1. Механизм интериоризации нормы социальной ответственности. Он обеспечивает формирование устойчивых просоциальных убеждений экономических субъектов.
2. Механизм стимулирования просоциального поведения. Включает множество взаимосвязанных условий и приемов, которые

обеспечивают трансформацию убеждений экономических субъектов в стратегию и тактику повседневных действий.

3. Механизм поддержания, адаптации и трансформации нормы социальной ответственности. Он обеспечивает устойчивость института социальной ответственности в длительном периоде с учетом изменений внешней среды.

Подобное структурирование в существенной степени условно, так как практическая реализация института социальной ответственности и, как следствие, функционирование институционального механизма социальной ответственности, являются непрерывными, поэтому механизмы интериоризации постепенно трансформируются в механизмы стимулирования и адаптации (Рис.3).

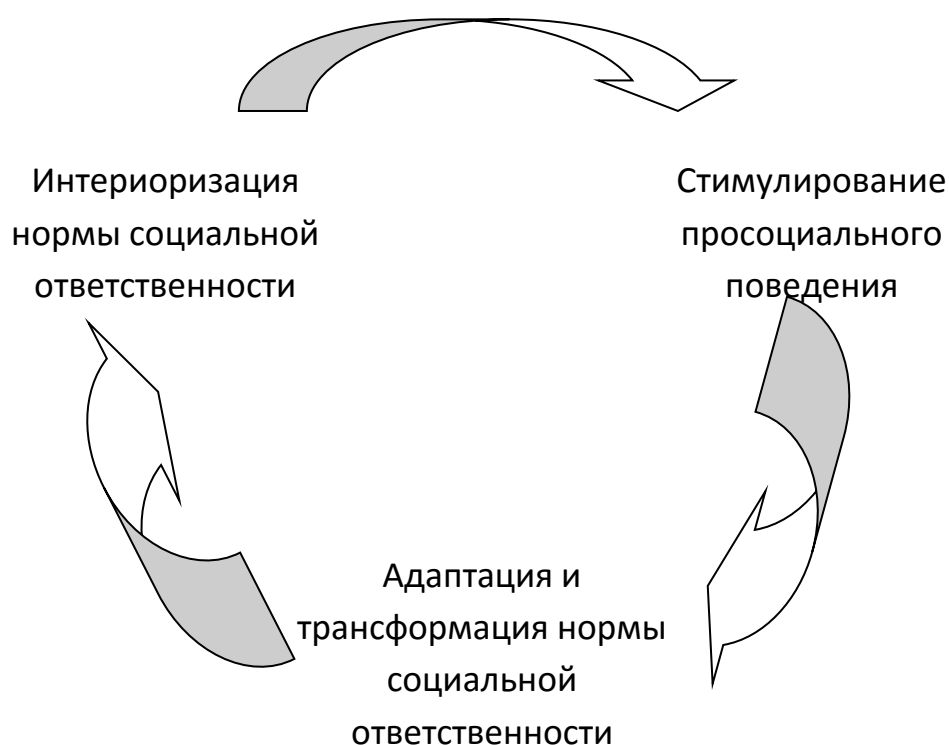


Рисунок 3 - Компоненты институционального механизма социальной ответственности

Размышляя в данном контексте, мы опирались на идеи Э.Т. Ушаковой о системных свойствах экономических процессов и явлений, а именно: «Функции подсистем и их элементов задаются требованиями со стороны целого. Таким

требованием является упорядоченность их взаимодействия. Упорядоченность может быть достигнута либо за счет внутреннего согласованного взаимодействия – самоорганизации (спонтанный порядок), либо с помощью внешнего для системы упорядочивающего фактора (организации)» [270, С.93].

Элементы институционального механизма социальной ответственности включают в себя совокупность конкретных инструментов, которые обеспечивают его работу. Однако, набор этих инструментов в значительной мере зависит от особенностей института, в реализации которого используется данный механизм. Совокупность ключевых признаков института социальной ответственности свидетельствует о неформальном характере правила и механизмов его реализации в рамках просоциальных действий субъектов., В следствие этого, институциональный механизм социальной ответственности не может опираться на систему организованного принуждения государства. Скорее наоборот, эффективность институционального механизма социальной ответственности в значительной мере будет определяться масштабностью использования неформальных инструментов принуждения к исполнению правила, которые основаны на принципах самоорганизации субъектов.

Таким образом, базовые элементы институционального механизма социальной ответственности характеризуются совокупностью особенностей, обусловленных свойствами института, которые он реализует.

Механизм интериоризации социальной ответственности основан на широкой совокупности приемов, которые направлены на стимулирование кооперативных действий и коммуникацию. Механизмы коммуникации предназначены для передачи опыта, распространения информации об эффективных хозяйственных практиках, формирования убеждений и хозяйственных рутин экономических субъектов. При этом, также необходимо принять во внимание как непосредственное взаимодействие экономических субъектов, так влияние институциональных субъектов (организаций), которые распространяют хозяйственный опыт.

Описывая различные механизмы коммуникации институциональных субъектов, А. Аузан приходит к следующему выводу: «Гипотеза Инглхарта о ранней взрослости касается времени формирования ценностей. В соответствии с этой гипотезой возраст от 18 до 25 лет (возраст обучения в университетах) является наиболее благоприятным для кристаллизации новых ценностей, которые затем, в более старших возрастах, становятся устойчивыми и начинают формировать, по мере роста влияния поколения, общую картину общественной жизни в стране... Одновременное распространение образования, доступ к высшему образованию, создают гораздо более динамичные и эффективные механизмы социализации, которые могут приводить к быстрым сдвигам» [17, С.176].

С учетом данного обстоятельства, распространение института социальной ответственности и формирование просоциальных убеждений на фундаменте образовательной системы в рамках стратегии непрерывного образования может стать одним из эффективных механизмов интериоризации социальной ответственности.

Механизмы коммуникации, организованные на основе непосредственного взаимодействия экономических субъектов, создают реальные возможности для предотвращения оппортунистического поведения. Таким образом, опираясь на мнение П. Ореховского следует отметить: «для формирования эффективной системы стимулов и санкций необходимо интерактивное взаимодействие экономических субъектов, что позволяет рассматривать альтруизм как «долгосрочную» рациональность, когда субъекты зарабатывают репутационный капитал, что приводит к максимизации выгод и минимизации потерь в длительном периоде» [185, С.23-24]. Особое значение механизмов коммуникации для интериоризации социальной ответственности представлено в публикации И. Дискина: «В концентрической модели ответственности уровень социальной ответственности снижается по мере удаленности от людей пространства социальных отношений» [71, С.176]. Таким образом, сокращение

пространства социальной активности экономических субъектов и степени интенсивности степени их взаимодействия, изоляция или самоизоляция субъектов приводят к распаду социальных связей. Вследствие этого социальная ответственность не является для экономических субъектов необходимым условием повседневной практики. В данном контексте необходимо именно непосредственное, личное взаимодействие субъектов, а не широко распространенные сейчас виртуальные социальные сети, у которых практически отсутствуют механизмы формирования и укрепления репутации.

Довольно широко в литературе представлены исследования зарубежных авторов, где доказана позитивная роль непосредственной коммуникации в стимулировании просоциального поведения и, в том числе, в процессе формирования просоциальных убеждений. В том числе, в своих публикациях Р. Доу описывает непосредственное влияние коммуникации на процесс формирования просоциальных убеждений и стимулирование просоциального поведения, что, по его мнению, способствует решению существующих социальных дилемм [358, 356]. С точки зрения П. Коллока: «позитивное влияние коммуникации на просоциальные убеждения может объясняться несколькими эффектами. В первую очередь, коммуникации позволяют аккумулировать информацию о том, как другие субъекты принимают решения и использовать ее для выбора наиболее эффективной стратегии поведения. Также коммуникации позволяют расположить к себе партнера (контрагента) и сформировать у него адекватные ожидания относительно будущих действий данного субъекта. Дополнительно, коммуникация формирует моральную вовлеченность субъекта, позволяя ему оценивать происходящее по шкале «хорошо-плохо» и использовать эти оценки в процессе принятия решений. Таким образом, коммуникации формируют групповую идентичность субъекта, распространяя норму социальной ответственности среди членов сообщества» [417, С. 194].

Важным элементом механизма интериоризации социальной ответственности является механизм кооперации, главным образом, механизм обеспечения взаимности. Высокую значимость данного механизма М. Заггл описывает следующим образом: «механизмы кооперации играют такую же роль в институциональном дизайне или дизайне механизмов как физические законы для инженеров» [497, С.198].

Механизмы взаимности (реципрокности) включают в себя несколько разновидностей:

- Механизм прямой взаимности. Он направлен на формирование кооперации между автономными субъектами, которые не связаны между собой отношениями родства. Взаимодействие основано на взаимных ожиданиях будущего кооперативного поведения. Механизм прямой взаимности чаще используется в случае повторяющегося взаимодействия: субъект будет склонен к кооперативным действиям, если ожидает, что в будущем он встретится в том же партнером и он, в свою очередь, также будет стремиться к просоциальным действиям, обеспечивая не только выгоду для себя, но и выгоду для партнера. Самая известная стратегия поведения такого типа - это стратегия «ты мне – я тебе» (Tit-for-Tat) Роберта Аксельрода. Просоциальное поведение воспроизводится и приносит выгоду пока один из партнеров не начинает преследовать только собственные интересы. Также возможна реализация данной стратегии при условии регулярных взаимодействий в закрытой социальной группе, где возможна точная идентификация партнера и информация о его поведении в прошлом доступна для всех участников группы. Эффективность данного механизма в существенной мере будет определяться степенью соблюдения нескольких базовых условий: отсутствие зависти к партнеру, наличие стремления к просоциальным действиям, если партнер также следует кооперативной стратегии, ограниченная или адаптивная рациональность субъектов, наличие стремления к просоциальным действиям, даже если партнер склонен к

оппортунизму. Вместе с тем, в современных экономических условиях, прямая взаимность часто ограничена совокупностью регулярных взаимодействий в пределах локальных сообществ. Напротив, повседневная деятельность основной части экономических субъектов часто построена на взаимодействии тех субъектов, которые ранее никогда не имели опыта совместных действий и, скорее всего, повторение взаимодействия также не будет. В этих случаях эффективность кооперации будет обеспечивать механизм косвенной взаимности.

- Механизм косвенной взаимности (реципрокности) обеспечивает регулярность просоциального поведения в экономических отношениях в силу наличия просоциальных ожиданий, а именно, в будущем, помимо данного конкретного субъекта, другие партнеры также будут склонны к просоциальным действиям. В результате, реципрокность формирует такие важные в современной хозяйственной системе элементы капитала как репутация и социальный статус субъекта. В контексте института социальной ответственности, реципрокность представляет особый интерес, так как она обеспечивает согласование интересов не только субъектов в локальных сообществах и по этой причине поддерживают друг друга, так как связаны долгосрочными взаимными обязательствами, но, главным образом ориентирована на тех субъектов, которые в рамках спонтанной самоорганизации вступают во взаимодействие с партнерами за пределами локальных сообществ. Таким образом, косвенная взаимность формирует бриджинговый социальный капитал и обеспечивает распространение института социальной ответственности среди широких социальных групп.
- Механизм строгой взаимности (реципрокности) – альтруистическое наказание. Данный механизм предполагает наложение санкций за нарушение правила со стороны не только тех субъектов, которые заинтересованы в действии этого механизма в силу перераспределения выгод, но и третьих лиц, которые склонны поддерживать институт

социальной ответственности в случае нарушения правила, даже если субъект, в отношении которого правило нарушено, не знает об этом. Таким образом, участие в санкционном механизме не только не приносит дополнительной выгоды для субъекта, который его реализует, но напротив, сопровождается дополнительными невозвратными издержками. Фер Э. и У. Фишбахер в данном контексте отмечают: «строгая взаимность формирует мощный стимул для сотрудничества даже в неповторяющихся взаимодействиях и когда репутационные механизмы отсутствуют, так как субъекты будут наказывать тех, кто уклоняется от сотрудничества и вознаграждать тех, кто сотрудничает» [379, С.785]. Важными здесь являются причины, в соответствии с которыми субъекты принимают участие в санкционном механизме, даже если нет никаких выгод, а только дополнительные расходы. Такое поведение не соответствует традиционным принципам экономической рациональности: «необходимым условием сотрудничества в общественном взаимодействии является перспектива положительных ожидаемых выгод всеми сторонами или перспектива того, что не будет тех, кто окажется в чистом проигрыше» [82, С.36]. В рамках одной из гипотез, которая позволяет объяснить это кажущееся несоответствие целей рациональных субъектов и действий, которые они предпринимают, акцент сделан на психологии социального поведения, а именно: «оппортунизм вызывает сильные негативные эмоции, и именно эти эмоции становятся катализатором желания наказать нарушителей» [375, С. 139].

Подводя промежуточные итоги, следует еще раз отметить, что механизмы коммуникации и кооперации предназначены для интериоризации социальной ответственности. Субъекты, обладая информацией о партнерах, о репутации или возможных санкциях и их влиянии на благосостояние формируют ожидания в части использования инструментов согласования интересов, так как совокупный экономический эффект от просоциальных действий обычно

больше, чем результат, который можно получить, следуя узкокорыстным интересам.

Механизмы стимулирования просоциального поведения дополняют механизмы интериоризации социальной ответственности. Они позволяют в практической деятельности проверить устойчивость этого института и оценить степень эффективности его реализации в повседневной деятельности.

Стимулирование просоциального поведения предполагает использование механизмов санкций, компенсаций, демонстрации эффективности кооперации. Для социальных дилемм с неограниченным числом участников, при отсутствии значительных барьеров на входе / выходе из сообщества, механизмы стимулирования просоциального поведения позволяют выявить экономических субъектов, которые вносят существенный вклад в поддержание и развитие института социальной ответственности, обеспечивают регулярность взаимодействия, повышая его эффективность.

К числу важных механизмов стимулирования просоциального поведения относится механизм демонстрации эффективности индивидуальных действий. Большинство субъектов в рамках своей деятельности зачастую не уверены, что именно их индивидуальные действия имеют какой-либо значимый для социума эффект. Это обстоятельство создает предпосылки для оппортунистического поведения и укрепляет эффект безбилетника. Субъекты с высокой степенью уверенности предполагают, что не оказывают существенного негативного влияния на общественное благосостояние: если отдельный индивид не платит налоги, государство не отказывается от финансирования производства общественных благ или, наоборот, если индивид сортирует и направляет на переработку бытовые отходы, то в масштабах общества в целом уровень загрязнения окружающей среды не уменьшается.

В том случае, когда субъект действительно уверен, что его собственные индивидуальные решения непосредственно влияют на общественное благополучие, он скорее будет придерживаться просоциальных предпочтений.

Причем именно субъективная уверенность в том, что вклад каждого конкретного субъекта критически важен для обеспечения общего блага, в том числе когда действительная экономическая оценка потенциального эффекта стремится к нулю или даже отрицательна имеет большое значение в рамках стимулирования просоциального поведения.

Как отмечают многие исследователи [415, 435], когда большинство участников коллективных действий убеждены, что их деятельность приносит реальный эффект в процессе производства общественных благ, в том числе когда размер группы значительный и связи между членами группы слабые, субъекты более склонны к просоциальным действиям.

В результате, механизмы, которые обеспечивают четкую взаимосвязь действий каждого субъекта и эффективность производства общественных благ являются необходимым элементом института социальной ответственности. Отдельные примеры реализации подобных механизмов демонстрируют их эффективность, в том числе практика закрепления за субъектами конкретных лиц, которые нуждаются в помощи (например, механизм опекунов в Московском зоопарке).

Структура компенсаций также оказывает влияние на совокупность стимулов и мотивов просоциального поведения. Как уже было отмечено ранее, субъекты более склонны к просоциальным действиям, когда настроены на дополнительные выгоды, которые могут получить от кооперативного поведения (прямая и косвенная реципрокность). Вместе с тем, принимая во внимание просоциальные предпочтения экономических субъектов, нужно отметить не только важность абсолютных выгод или потерь, но и структуры их распределения между разными субъектами. Некоторые авторы указывают: «уровень кооперации значительно возрастает, если выгоды в большей мере получают партнёры по взаимодействию, а не те субъекты, которые инициируют кооперацию» [413].

Вместе с тем, следует признать, что это правило будет действенным только для тех субъектов, у которых есть выраженные просоциальные предпочтения. Для основной части экономических агентов необходим комплекс дополнительных стимулов, главным образом, нематериальных, которые бы поддерживали как регулярность так и ценности просоциального поведения.

Дизайн санкционного механизма института социальной ответственности - это особо сложная проблема, что связано с большим количеством участников взаимодействия и сопровождается дополнительными затратами поиска и наказания нарушителя. В большинстве случаев издержки, связанные с мониторингом и наложением санкций оказываются значительно больше, чем совокупность выгод, которые образуются в силу действия санкционного механизма. Таким образом, эффективная система санкций - это самостоятельное общественное благо, производство которого также сопровождается дополнительными затратами. Издержки институционального проектирования формальных норм компенсируются за счет общественных фондов потребления. Для неформальных институтов не существует объективных причин, которые бы позволяли использовать централизованную систему принуждения к исполнению правил.

К числу эффективных санкций института социальной ответственности, в первую очередь, относятся нефинансовые санкции, в том числе моральное осуждение или отказ от дальнейшего взаимодействия. Данные санкции носят двусторонний характер, так как они накладываются как внешними по отношению к субъекту лицами, так и являются эндогенными, т.е. индивид, нарушивший правило, наказывает сам себя. Рассматривая институты, многие авторы указывают [489, С.9], что самыми эффективными санкциями в том числе в случае формальных правил, являются инструменты неформального принуждения.

Особой разновидностью неформальных санкций также является альтруистическое наказание, которое, по мнению Э. Фера и С. Гехтера, выступает ключевым механизмом стимулирования кооперативного поведения [375, С.137]. Авторы рассматривают альтруистическое наказание с позиций совокупности санкций, которые субъекты накладывают на нарушителей когда санкции связаны с дополнительными затратами для лиц, которые осуществляют наказание. Они отмечают: «основа альтруистического наказания – это негативные эмоции, которые формируются по отношению к нарушителям и заставляют их придерживаться стратегии повышения не только собственного, но и общественного блага» [375, С.137].

Важным компонентом санкционного механизма для неформальных институтов является остракизм. Однако, остракизм, понимаемый с позиций исключения субъектов из сообщества либо как игнорирование интересов субъектов со стороны других членов сообщества вплоть до отказа во взаимодействии и коммуникации, является эффективным механизмом санкций только в случае закрытых групп. Вместе с тем необходимо отметить ограничения по использованию остракизма и в закрытых сообществах обусловленные невосприимчивостью нарушителей к социальному контролю, что приводит, в дальнейшем, к более значительному нарушению норм.

Эффективность остракизма в открытых социальных сообществах крайне низка, так как субъекты практически не встречают препятствий в процессе перехода между сообществами, при этом ранее сформированный социальный капитал и репутация порой не играют значимой роли в обеспечении вертикальной и горизонтальной мобильности.

Однако, как показывает практика, остракизм может быть эффективным механизмом санкций в профессиональных сообществах, где поддержка со стороны членов сообщества выступает ключевым фактором как личного, так и профессионального успеха. Таким образом, опасения, связанные с потенциально возможным исключением из сообщества заставляют субъектов

придерживаться принятых норм, в том числе учитывая не только личные интересы, но и интересы других членов сообщества в процессе принятия решений.

Повышение эффективности остракизма возможно за счет формирования ожиданий относительно будущего экономических субъектов. В своих исследованиях Д. Баллиет и Д.Л. Феррис установили: «остракизм вызывает укрепление социальных ценностей и предпочтений в том случае, если субъекты имеют долгосрочные ожидания относительно будущего и адекватно оценивают перспективы взаимодействия с другими членами сообщества. Субъекты с коротким временным горизонтом планирования, напротив, рассматривают остракизм как несправедливое наказание, сокращают степень социального взаимодействия и усиливают социальные дилеммы» [327].

Механизм поддержания, адаптации и трансформации нормы социальной ответственности включает, главным образом, репутационные механизмы и институциональное проектирование.

Репутационные механизмы относятся к группе механизмов косвенной взаимности. Они обеспечивают организацию взаимодействия субъектов, которые ранее не имели опыта совместной деятельности, поэтому не обладают достаточным объемом сведений друг о друге. Репутационные механизмы, стимулируют кооперативное поведение на базе просоциальных предпочтений и поддерживают социальную ответственность за счет распространения информации о добросовестных деловых практиках и заслуживающих доверия партнерах. Д. Кремер и П. ван Ланге в данном контексте отмечают: «субъекты с просоциальными предпочтениями испытывают более сильное чувство социальной ответственности, которое напрямую связано с кооперативным поведением в социальных дилеммах» [354, С.59].

Репутация – объект, который сложно оценить или измерить в силу специфики процессов формирования и поддержания за счет совокупности сведений о действиях субъекта в прошлом. Репутация часто распространяется

по каналам социального капитала и, в значительной степени зависит от того, насколько качественно эти каналы передают информацию. Использование каналов распространения репутации лицами, которые по объективным причинам или в силу злого умысла, искажают сведения о субъекте, приводит к непоправимому ущербу для репутации и крайне негативно влияет на перспективы деятельности данного субъекта.

Рассматривая влияние репутации на регулярность взаимодействия М. Новак и К. Сигмунд указывают: «в случае косвенной взаимности, индивиды, которые помогают другим людям, предоставляя поддержку, обеспечивают вклад в создание репутации и экспериментальные исследования подтверждают, что индивиды предпочитают помогать тем, кто имеет хорошую репутацию» [442, С.573]. К паналогичным выводам приходят и другие авторы [490].

Репутация тесно связана и с другими элементами институционального механизма социальной ответственности, главным образом с механизмом санкций. Как уже было отмечено ранее, санкционные механизмы несовершенны и часто менее эффективны, чем предполагалось в процессе их проектирования из-за специфики их состава и структуры, а также совокупности текущих экономических или социально-политических условий. Санкционные механизмы для формальных институтов построены на фундаменте государственного принуждения, которое сопровождается дополнительными расходами в процессе выявления степени нарушения нормы и разработки соответствующего наказания в целях обеспечения справедливости. Неформальные механизмы санкций более эффективны при условии высокого уровня социальной интеграции и склонностей к альтруистическому наказанию.

В ситуациях, когда санкционные механизмы характеризуются низкой эффективностью, репутационные механизмы заполняют этот вакуум. В результате, репутационные и санкционные механизмы призваны дополнять друг друга, что позволяет создать среду, где «не требуется использование дорогостоящего принуждения» [478, 341].

Репутационные механизмы также зависят от размеров сообщества, где происходит взаимодействие субъектов. Как правило, чем крупнее сообщество, тем слабее связи между отдельными его членами и менее вероятно повторение взаимодействия, тем более важна репутация при выборе партнера для сделки. Вместе с тем, возможность аккумулировать «репутационные очки» низка по причине значительной рассеянности знания.

В идеальных условиях репутационные механизмы работают в масштабах всего общества. Они укрепляют деперсонифицированное и институциональное доверие, поддерживают институт социальной ответственности. В реальной практике репутационные механизмы более эффективны для локальных сообществ, в результате: «социальные нормы, в том числе социальная ответственность принимают форму традиций, и приверженность к ним в интересах индивида существует лишь в случае, когда большинство также им следует» [35, С.12]. Таким образом, институт социальной ответственности первоначально закрепляется в пределах локальных сообществ и в дальнейшем распространяется по мере расширения границ сетей доверия экономических субъектов.

Репутационные механизмы, основанные на самоорганизации экономических субъектов, характеризуются более высокой степенью устойчивости, чем механизмы, созданные властными структурами, так как будучи общественным благом, репутационные механизмы устраняют ошибки второго рода – недоверие к самим механизмам формирования и поддержания репутации и, таким образом, не требуются дополнительные инструменты контроля этих механизмов.

По мнению Э. Фера и С. Гехтера: «большинство людей уверены, что они вызывают сильные негативные эмоции, если уклоняются от своих обязательств по финансированию общественного блага» [375, С.139]. В связи с этим, можно с уверенностью говорить, что субъекты с выраженными просоциальными

предпочтениями будут склонны к поддержанию репутации в целях преумножения социального капитала.

Особую роль репутационные механизмы играют в случае корпоративной социальной ответственности. Компании, позиционирующие себя как социально ответственных субъектов, формируют деловую репутацию, распространяют практику добросовестных деловых отношений и расширяют сферы реализации института социальной ответственности.

Информационная открытость организаций в сфере социальной ответственности повышает эффективность оценки соответствия целей и результатов деятельности в направлении решения социальных дилемм. Напротив, анонимность способствует усилению оппортунизма, повышает степень риска и неопределенности. Некоторые авторы объясняют причины мирового финансово-экономического кризиса 2008 года легитимными, но социально безответственными действиями «Неизвестных Отцов». Таким образом, снижение уровня доверия к международным финансовым институтам, обусловлено, в значительной мере, анонимностью субъектов, принимавших решения, что заставляет международные организации проектировать более масштабные механизмы финансового контроля для предупреждения подобных проблем в будущем.

В качестве заключения, необходимо еще раз акцентировать внимание на тесной взаимосвязи и взаимозависимости элементов института социальной ответственности. За счет своего многообразия они обеспечивают устойчивость и «формируют органическую целостность системы социальной ответственности, обеспечивают упорядоченность элементов данной системы» [270, С.102-103.].

Глава 3. Измерение и оценка института социальной ответственности

3.1. Национальный индекс социальной ответственности экономических субъектов

Измерение институтов – еще одна сложная проблема, которую часто приходится решать для оценки степени эффективности как самого института, так и механизма его реализации. Непосредственное измерение институтов по факту наличия той или иной нормы, регулирующей поведение в конкретной сфере экономической деятельности, не представляется целесообразным. С другой стороны, измерение института только на основе оценки степени его реализации в хозяйственной практике, в том числе косвенным образом, путем измерения степени распространенности отклонений от исполнения нормы, не позволяет ответить на вопрос о степени интериоризации нормы в деятельности экономических субъектов.

Рассматривая возможные направления решения этой проблемы, ученые выделяют несколько правил, которые призваны эффективно решать эту задачу [489, С.2]:

- Измерять конкретные институты.
- Основной упор делать на объективные измерители институтов.
- Измерять институты как с точки зрения нормативного содержания так и с позиций фактического выполнения правила.

Усложнение процесса оценки неформальных институтов обусловлено также тем обстоятельством, что в силу своей специфики они не имеют четкого закрепления, поэтому трудности возникают уже на этапе подтверждения факта существования института и, далее возрастают, когда мы пытаемся ответить на вопрос, насколько эффективно реализуется данное правило.

С учетом всего выше сказанного, мы полагаем, что следует использовать комплексные подходы к оценке социальной ответственности экономических субъектов, которые построены на базе объективных социально-экономических индикаторов и оценке поведения со стороны самих субъектов. В рамках данной оценки измерению подлежат основные параметры института социальной ответственности:

1. Просоциальные ценности и их отражение в документах:

- Закрепление в нормативно-правовой базе государства и бизнеса (социальный кодекс, социальная отчетность, социальные стандарты).
- Культура социальной ответственности.
- Комплементарность институтов социальной ответственности в институциональной системе.

2. Просоциальные убеждения экономических субъектов:

- Качественные оценки современного состояния социально-экономической системы и в плоскости «хорошо-плохо» не только для индивида, но и для сообщества.
- Осведомленность о формах и методах развития кооперации, реципрокности, взаимопомощи, солидарности.
- Позитивное отношение к субъектам, которые принимают участие в общественно значимых проектах.

3. Просоциальное поведение субъектов:

- Участие в благотворительной и волонтерской деятельности.
- Формирование и поддержание широких сетей доверия.
- Предоставление помощи другим лицам на основе личной инициативы.
- Дополнительные расходы на социально значимые проекты из собственных средств субъектов (социальные инвестиции, государственные социальные расходы, расходы индивидов).

Разработанных национальных методик оценки социальной ответственности нет ни в России, ни в международной практике (за исключением стандартов корпоративной социальной отчетности).

Полагаем, что продуктивная методика может быть основана на комплексе статистических и социологических данных. Статистические данные позволяют получить объективный фундамент оценки социально-экономического положения населения, что позволяет прогнозировать динамику реализации института социальной ответственности. Социологические исследования, в свою очередь, обеспечивают фактографическую базу, необходимую для оценки склонности субъектов к кооперативному (просоциальному) поведению, востребованности просоциальных действий со стороны других субъектов, для оценки возможностей и ограничений реализации института социальной ответственности.

Социологические исследования просоциального поведения в последнее время в России занимают значительную долю работ, которые выполняют Фонд «Общественное мнение» (ФОМ) и Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). В свою очередь, данные исследования дополняют фактографическую базу, которая формируется в рамках World Value Survey (Всемирное исследование ценностей), и исследований ведущих зарубежных центров – Gallup (США), OECD (ЕС).

ФОМ в 2012-2013 гг. провел несколько социологических обследований, направленных на изучение склонности населения к социально ориентированным действиям, привлекая к участию респондентов разных возрастных групп, уровня образования, рода занятий и доходов. По результатам этих исследований можно сформировать портрет социально ответственного индивида на основе основных социально-экономических параметров. С этой целью мы использовали результаты социологических опросов [189]:

1. «Активизм и активисты». Опрос жителей 10 городов-миллионников в возрасте 18–60 лет: Волгоград, Екатеринбург, Казань, Москва, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Ростов-на-Дону, Самара, Санкт-Петербург. Апрель 2012. 1500 респондентов.
2. «Счастье есть!» Еженедельный опрос «ФОМнибус» 29–30 июня 2013 г. 43 субъекта РФ, 100 населенных пунктов, 1500 респондентов.
3. «Ответственность, взаимопомощь и доверие в российском обществе». Еженедельный опрос «ФОМнибус» 18–19 августа 2012 г. 43 субъекта РФ, 100 населенных пунктов, 1500 респондентов.
4. «Помогают ли люди друг другу?» Опрос жителей 10 городов-миллионников в возрасте 18–60 лет: Волгоград, Екатеринбург, Казань, Москва, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Ростов-на-Дону, Самара, Санкт-Петербург. Апрель 2012 г. 1500 респондентов.
5. «Корпоративная благотворительность». Еженедельный опрос «ФОМнибус» 3–4 ноября 2012 г. 43 субъекта РФ, 100 населенных пунктов, 1500 респондентов.

Данные исследования включают несколько тематических блоков, которые позволяют выявить основные факторы и критерии социально ответственного поведения индивидов, в том числе: наличие сведений о деятельности общественных и волонтерских организаций в России, отношение респондентов к волонтерской деятельности, склонность к волонтерской деятельности, оценку степени удовлетворенности собственной жизнью, оценку счастья и его факторов, оценку межличностного деперсонифицированного доверия, наличие чувства ответственности за состояние дел в стране или населенном пункте, предпочтительные формы взаимопомощи, отношение субъектов к корпоративной благотворительности и др.

На основе проведенных исследований можно выделить субъектов, которые в большей мере вовлечены в просоциальные практики, выявить их ключевые признаки и формы реализации социальной ответственности. И

напротив, определить характеристики тех субъектов, которые в меньшей мере, чем средний респондент, реализуют норму социальной ответственности в своем поведении. Таким образом, можно выявить основные проблемные области и направления развития института социальной ответственности в России.

С учетом данных, полученных по результатам проведенных социологических исследований, необходимо отметить, что типичный социально ответственный субъект в России – это индивид в возрасте 18-30 лет, с высшим образованием, с доходом более 20 тыс. руб., проживающий в городе с населением более 1 млн. человек. Именно эти субъекты больше других активны в рамках общественно значимых проектов, чаще других относят себя к категории счастливых людей и чаще других окружены счастливыми лицами, уверены, что счастье зависит от самоощущения индивида и не зависит от дохода, образования или места жительства. Они готовы делиться своим счастьем с окружающими людьми, готовы взять на себя ответственность за состояние дел в своем населенном пункте, более остальных доверяют всем людям и активно помогают родным, друзьям, знакомым и незнакомым людям.

Особая группа, которую выделяет ФОМ – это Люди-21. Это так называемые авангардные группы населения, которые, по мнению социологов ФОМ, отражают новейшие тенденции развития социально-экономической структуры общества. «Модернизационный авангард» — это 20-40-летние жители крупных городов, которые создают новые практики добровольчества и правила, по которым начинают работать эти практики. Эксперты ФОМ обнаружили четыре стимула, мотивирующих к участию в добровольчестве: расширение социальных контактов, карьера, идеалистические (альтруистические) мотивы и самопомощь [86].

«Формирование «ответственного класса» идет среди авангардных групп горожан, конструктивно сотрудничающих с властями в решении системных социальных проблем, главная из которых – понятные, прозрачные легитимные правила жизнедеятельности, ориентированные на благополучие всего социума.

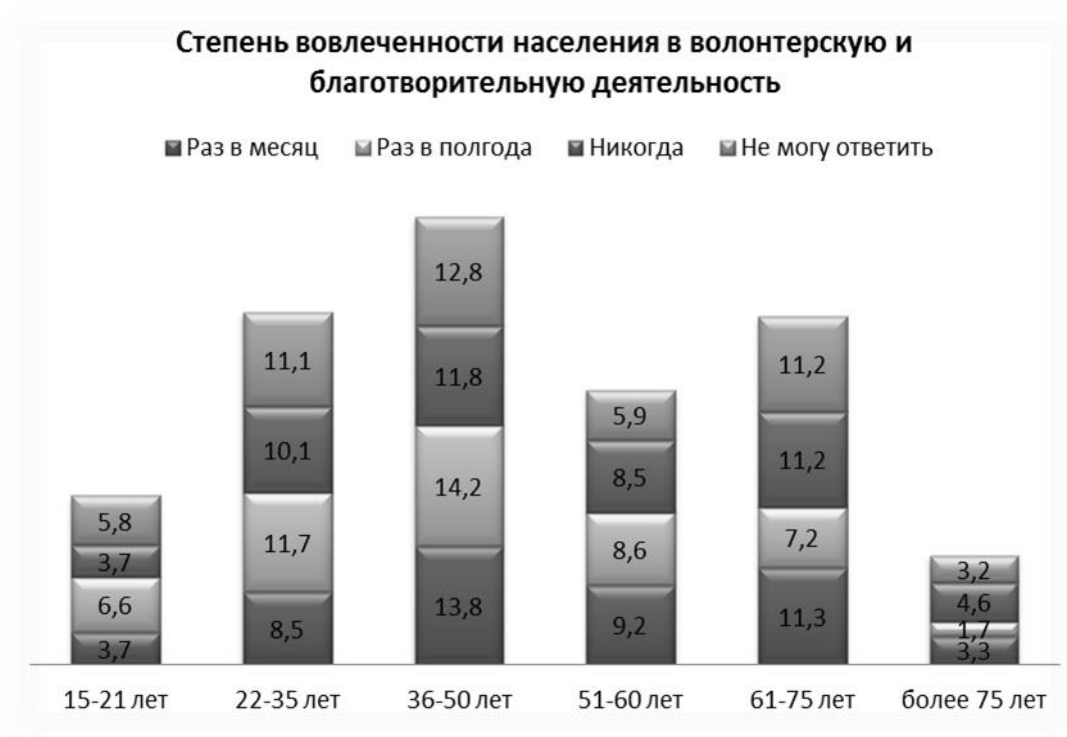
Такая установка предполагает социальную компетентность участников с обеих сторон и делает все более явным запрос на патриотизм» [86].

Напротив, в меньшей мере склонны к просоциальным действиям и насторожены в отношении поведения окружающих лица старше 60 лет, со средним общим образованием или ниже, доходом в пределах 4000-9000 рублей, проживающие в селах.

Таким образом, согласно опросам ФОМ, самые социально активные субъекты в России – это молодежь (18-24 года), из которых большая часть – это студенты (с доходом менее 6000 рублей). Также активно себя проявляют предприниматели и руководители высшего звена, руководители среднего звена и специалисты (25-34 года), доход которых более 20 000 рублей. Именно они чаще других оказывают помощь на безвозмездной основе. Но если для первых – это способ выживания, то для вторых – в полной мере социальная ответственность. Также отличительной особенностью этой группы является активное использование ресурсов всемирной информационной сети Интернет.

Напротив, из процесса реализации социальной ответственности практически полностью исключены лица в возрасте старше 55 лет, лица с низким уровнем образования, которые имеют рабочие профессии и получают доход в пределах 6000-8000 руб. Значительную роль здесь играет комплекс факторов, которые усиливают социальную депривацию и неудовлетворенность жизнью, в том числе обуславливают отсутствие возможности опереться на поддержку близких людей. В результате, сами индивиды не готовы оказывать помощь.

На основе данных международных социологических исследований мы можем заметить довольно устойчивую тенденцию роста степени вовлеченности индивидов в социально значимые проекты, в том числе волонтерскую и благотворительную деятельность в трудоспособном возрасте и, напротив, снижения социальной активности в период нетрудоспособности (рисунок 4).



Составлено автором по данным: *European Social Survey 6-2012, ed.2.0*

Рисунок 4 - Степень вовлеченности разных групп населения европейских стран в волонтерскую и благотворительную деятельность (N=109213).

Как можно заметить, лица трудоспособного возраста, особенно в возрастной группе 36-50 лет, активно участвуют в реализации социально-значимых проектов, реализуя в этой деятельности интериоризированную социальную ответственность. Несколько в меньшей степени, но также довольно заметно, социальную активность проявляют лица в возрасте 61-75 лет, что в существенной степени связано с изменением социальных ролей, в том числе увеличением количества свободного времени после выхода на пенсию. Старшее поколение в возрасте более 75 лет в силу ограничений по состоянию здоровья не имеет возможности активно участвовать в социальных мероприятиях, а являются субъектами, которые гораздо чаще получают помощь, чем оказывают ее.

Таким образом, для повышения степени социальной активности и более масштабного вовлечения индивидов в социально значимые проекты, необходимо:

1. Расширение доступа к информационным ресурсам, связанным с добровольчеством.
2. Формирование системы волонтерства на уровне среднего общего, начального и среднего профессионального образования.
3. Расширение спектра общественных объединений для лиц старшего возраста, которые часто склонны к активным действиям, но не могут найти сферу приложения своих способностей и считают себя обузой для общества.
4. Повышение общего уровня образования населения и уровня доходов.

Вместе с тем, для оценки уровня социальной ответственности экономических субъектов недостаточно только социологических данных. Необходимы объективные показатели, которые позволяют измерять реальную степень вовлечения субъектов в общественно полезные практики и оценивать факторы, способствующие формированию социально ориентированных предпочтений.

Для комплексной оценки эффективности реализации института социальной ответственности мы разработали авторскую методику, в основе которой лежат методические подходы экспертов ПРООН, использованные для измерения уровня человеческого развития (ИЧР). Индекс человеческого развития (ИЧР) относится к комплексным индексам, которые позволяют проводить сравнительную оценку социально-экономических явлений интегральной природы, объединяющих различные аспекты оценки положения или деятельности субъектов (человеческий потенциал, социальный прогресс, активное долголетие, глобальная конкурентоспособность и другие).

Социальная ответственность также является феноменом интегральной природы, ее невозможно измерить при помощи одного показателя. Таким образом, исчисление комплексного индекса для измерения и оценки эффективности реализации института социальной ответственности сопровождается явными преимуществами по сравнению с другими подходами

(рейтинговыми оценками, совокупностью частных показателей), что обусловлено природой данного института:

- Комплексные индексы способствуют формированию целостной картины эффективности реализации социальной ответственности для всех экономических субъектов в процессе принятия решений и особенно важны для субъектов, которые формируют базовые принципы функционирования данного института (индивиды и государство).
- Относительная простота вычислений и интерпретации результатов позволяет привлекать широкий круг заинтересованных лиц к обсуждению основных проблем, связанных с повышением эффективности реализации института социальной ответственности, декомпозировать индекс для мониторинга эффективности реализации института социальной ответственности в деятельности отдельных экономических субъектов (в том числе в региональном разрезе), выносить на широкое обсуждение вопросы, связанные с совершенствованием методических подходов исчисления показателей.
- Комплексные индексы с ограниченным набором параметров позволяют сократить издержки на проведение регулярного мониторинга, необходимого для отслеживания текущего положения дел, тенденций изменения индикаторов и эффективности мер воздействия на основные элементы института социальной ответственности.

Руководствуясь рекомендациями по проектированию комплексных индексов [440], в рамках данного исследования была разработана и апробирована методика оценки и измерения эффективности реализации института социальной ответственности, которая позволяет получить достоверные результаты, имеющие важное научно-практическое значение. В процессе разработки данной методики были соблюдены основные требования по построению комплексных индексов:

- Соответствие методов измерений теоретической концепции, которая описывает сущность измеряемого явления. Во второй главе диссертации представлена характеристика модели института социальной ответственности, которая включает в себя субъекты и объекты социальной ответственности и институциональный механизм ее реализации. Объекты институциональной системы социальной ответственности включают в себя просоциальные предпочтения, убеждения и просоциальное поведение субъектов, построенные на деперсонифицированном доверии и реципрокности. Также на институт социальной ответственности оказывают влияние следующие факторы: уровень экономического развития, удовлетворенность жизнью, социальный оптимизм, социальное предпринимательство, доверие к правительству, восприятие коррупции и т.д. Субъекты институциональной системы социальной ответственности (индивиды, бизнес и государство), представлены в рамках самостоятельных компонентов национального индекса социальной ответственности. Институциональный механизм социальной ответственности реализует совокупность процедур по формированию убеждений экономических субъектов, стимулирует просоциальное поведение и поддерживает норму социальной ответственности. Все эти компоненты теоретической концепции отражены в национальном индексе социальной ответственности (Таблица 3). Данная методика существенно отличается от используемых подходов, так как позволяет дать оценку степени реализации института социальной ответственности на уровне страны в целом.

Таблица 3 - Общая характеристика элементов национального индекса социальной ответственности

Компоненты индекса социальной ответственности индивида	Компоненты индекса социальной ответственности бизнеса	Компоненты индекса социальной ответственности государства
Индекс деперсонифицированного доверия	Индекс развития социального предпринимательства	Индекс доверия правительству
Индекс удовлетворенности жизнью	Индекс информационной открытости в области КСО	Индекс государственных социальных расходов
Индекс счастья	Индекс деловой этики	Индекс восприятия коррупции
Индекс социальной активности		Индекс человеческого развития
Индекс благотворительности		
Индекс волонтерства		

- Данные, используемые для исчисления компонентов индекса, должны отражать сущность измеряемого явления, быть доступными, достоверными, обеспечивать максимальный охват элементов институциональной системы социальной ответственности. При формировании банка показателей национального индекса социальной ответственности использовался структурный подход. Как отмечает Н.В. Зубаревич, «структурный подход базируется на выборе индикаторов, отражающих состояние и динамику компонентов социального развития, комплексные оценки формируются как совокупность «отраслевых» блоков показателей. Данный подход распространен в наибольшей степени и используется для мониторинга разных аспектов социальной политики, оценки сбалансированности социального развития, взаимосвязей и динамики отдельных индикаторов, в том числе для проверки их достоверности» [84, С. 46]. Для расчета компонентов национального индекса социальной ответственности использованы открытые данные из политематических баз ОЭСР, открытые данные Всемирного исследования ценностей (WVS), Глобального мониторинга развития предпринимательства

(GEM), Глобального мониторинга конкурентоспособности (GCI), Мониторинга восприимчивости коррупции (Transparency Int.), ПРООН (Таблица 4, 6, 8). Используются сопоставимые пакеты данных по всем показателям, представленные за 2010-2014 гг.

- Нормирование данных. Так как исходные данные относятся к качественно различным сферам и имеют разные единицы измерения, необходимо привести их к сопоставимому виду. Для нормирования данных использована формула линейного масштабирования на основе референтных точек (минимальных и максимальных значений показателей).

$$\text{Индекс} = \frac{X - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (1)$$

где

Индекс (I_N^K) – значение компонента индекса социальной ответственности данного субъекта (например, индекс деперсонифицированного доверия для оценки социальной ответственности индивида)

X – фактическое значение показателя (например, доля лиц, которые считают, что большинству людей можно доверять)

X_{\min} – минимальное значение данного показателя

X_{\max} – максимальное значение данного показателя

Максимальные и минимальные значения показателей (референтные точки) определялись как пороговые значения показателей по рейтингам стран, представленных в соответствующих базах данных (Таблица 4, 6, 8). Данный способ нормирования позволяет проранжировать страны в шкале от 0 до 1, где значение 0 рассматривается как наихудший показатель, значение 1 – как наилучший показатель.

- Взвешивание и агрегирование показателей. Большинство комплексных индексов (в том числе, ИЧР) основаны на использовании равных весов компонентов, что часто обусловлено отсутствием достаточной и достоверной эмпирической базы для обоснованного и корректного определения вклада того или иного компонента в общий индекс. Эта причина стала основополагающей

при выборе принципа равного взвешивания показателей в предлагаемом национальном индексе социальной ответственности.

Каждому компоненту индекса социальной ответственности был присвоен свой вес в зависимости от количества включенных в расчет показателей (таблица 4)

Таблица 4 - Весовые значения показателей национального индекса социальной ответственности

Компоненты индекса социальной ответственности индивида (I_p)	Вес (w)	Компоненты индекса социальной ответственности бизнеса (I_B)	Вес	Компоненты индекса социальной ответственности и государства (I_G)	Вес
Индекс удовлетворенности жизнью (I_p^1)	1/6	Индекс развития социального предпринимательства (I_B^1)	1/3	Индекс доверия правительству (I_G^1)	1/4
Индекс благотворительности (I_p^2)	1/6	Индекс информационной открытости в области КСО (I_B^2)	1/3	Индекс государственных социальных расходов (I_G^2)	1/4
Индекс счастья (I_p^3)	1/6	Индекс деловой этики (I_B^3)	1/3	Индекс восприятия коррупции (I_G^3)	1/4
Индекс деперсонифицированного доверия (I_p^4)	1/6			Индекс человеческого развития (I_G^4)	1/4
Индекс социальной активности (I_p^5)	1/6				
Индекс волонтерства (I_p^6)	1/6				
Итого	1		1		1

Таким образом, для определения весовых значений показателей применен нормативный подход, широко распространённый в начале исследований, связанных с проектированием комплексных индексов. Мы, безусловно, осознаем, что равные веса показателей в тех блоках индекса, которые содержат большой набор компонентов (индекс социальной ответственности индивида), приводит к разбалансировке общей структуры национального индекса социальной ответственности, однако, использование других весовых значений,

определенных, в том числе на основе метода экспертных оценок, представляется нецелесообразным, так как в силу наличия культурно-исторических особенностей в разных странах, эксперты могут присваивать одним и тем же компонентам индекса разный вес, что может привести к несопоставимости полученных результатов [440, С.22] и сделает невозможными именно межстрановые сопоставления. Дополнительным ограничением использования экспертного и статистического подходов к определению весовых значений показателей является отсутствие достоверных данных о взаимозависимости компонентов индекса социальной ответственности и отсутствие иных методик измерения социальной ответственности, данные которых позволили бы провести сравнительную оценку достоверности этих вычислений. Также в процессе определения весов при помощи экспертных оценок существует высокая вероятность завышения/занижения важности того или иного компонента индекса в зависимости от текущей социально-экономической или политической конъюнктуры, что может привести к манипуляции данными и появлению недостоверных результатов.

Таким образом, индекс социальной ответственности индивида, бизнеса, государства был рассчитан по формуле:

$$I_N = \frac{\sum(w * I_N^K)}{100} \quad (2)$$

где

I_N – индекс социальной ответственности субъекта

I_N^K - значение компонента индекса социальной ответственности данного субъекта

w – вес данного компонента

В процессе агрегирования показателей применялся метод расчета среднеарифметического значения суммы компонентов национального индекса социальной ответственности по формуле:

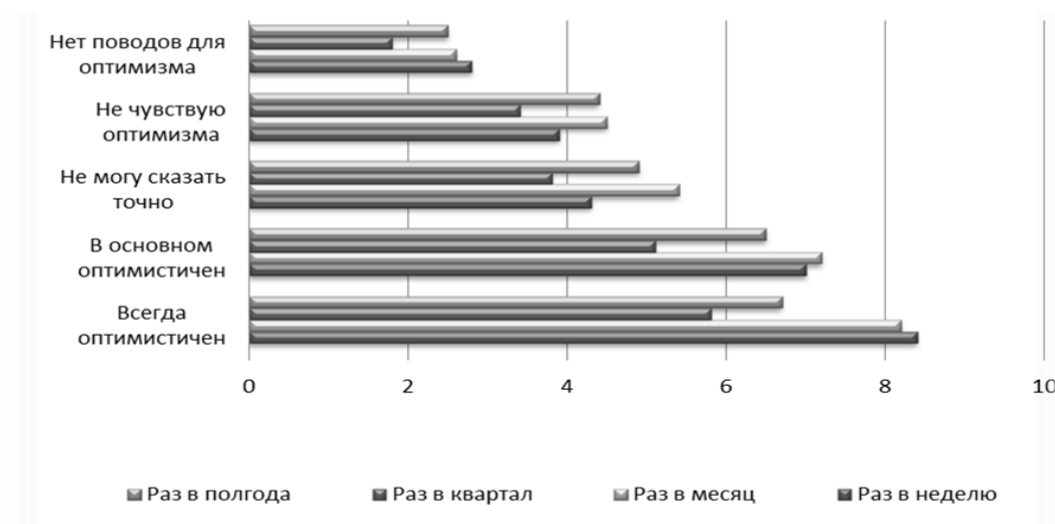
$$I = \frac{\sum(I_N)}{3}$$

(3)

Таким образом, субъекты или страны, степень эффективности реализации института социальной ответственности по результатам проведенных вычислений у которых приближается к 1, могут быть охарактеризованы как более социально ответственные государства (лица). Напротив, субъектов или страны, у которых в результате проведенных вычислений индексы приближаются к 0 следует рассматривать как государства (лица) с низким уровнем социальной ответственности. Таким образом, появляется возможность сравнить как субъектов (индивид, бизнес, государство) на макроуровне, так и страны в целом, выстроить их рейтинг по шкале от самого низкого уровня эффективности реализации элементов института социальной ответственности до самого высокого уровня.

В рамках международных сопоставлений и в целях верификации созданной методики и выводов в работе мы использовали данные по крупным европейским странам (Германия, Великобритания, Франция, Швеция), странам БРИКС, Северной и Латинской Америки (США, Канада, Мексика), а также Японии и России.

Для корректной оценки социальной ответственности индивида также необходимо учитывать степень социального оптимизма населения (доля респондентов с оптимистическими ожиданиями будущего). Уровень оптимизма непосредственно связан с готовностью индивида оказывать помощь незнакомым людям. Более оптимистично настроенные люди, согласно данным опросов Европейского социального обзора (ESS), в большей мере готовы оказывать помощь тем, кто в ней нуждается (рис.5)



Составлено автором по данным ESS 2012

Рисунок 5 - Зависимость между склонностью оказывать помощь незнакомым людям и уровнем оптимизма субъекта

Однако, оценки степени оптимизма ограничены набором доступных фактических данных. Социологические исследования в этой области представлены только опросами ESS, которые охватывают большую часть европейских стран, но не дают информации о странах Северной и Южной Америки, Азии и Африки.

Также в рамках ESS респондентам задают важные в контексте социальной ответственности вопросы, однако за пределами этого исследования подобные вопросы более нигде не встречаются:

1. «I think it is important to help people and care for others well-being» - Я считаю, что важно помогать людям и заботиться об их благополучии.
2. Compared to other people of your age, how often would you say you take part in social activities ? – В сравнении с вашими сверстниками, как часто Вы принимаете участие в какой-либо социальной деятельности?
3. Would you say that most of the time people try to be helpful or that they are mostly looking out for themselves – Можете ли Вы сказать, что большую часть времени люди пытаются быть полезными для других или они в больше мере заботятся о себе?

Данные международных социологических исследований также целесообразно дополнить национальными социологическими исследованиями, направленными на непосредственное измерение отдельных аспектов социальной ответственности, например, интериоризации социальной ответственности. В частности, Фонд «Общественное мнение» (ФОМ) в начале 2014 года провёл повторное исследование так называемой гражданской ответственности среди жителей малых и средних городов России [189]. Вполне предсказуемым оказался относительно низкий уровень ответственности за состояние дел в стране и в городе, и, напротив, большая вовлеченность респондентов в решение проблем на местном уровне. Причем, в когорту социально ответственных индивидов вновь попали лица с высоким доходом, среднего возраста, собственники бизнеса, имеющие высшее образование. И напротив, не чувствуют ответственности за состояние дел в стране, городе и даже своем собственном доме лица с низким доходом, которые часто не имеют работы и даже не ищут ее, с образованием ниже среднего уровня, в относительно молодом возрасте (18-30 лет). Это типичные социальные индивиды, которые ориентированы лишь на удовлетворение личных потребностей. Радует только то обстоятельство, что доля таких респондентов не очень велика в общем объеме выборки – примерно 10-12%.

Таким образом, на основе описанных выше принципов, для оценки социальной ответственности индивида в рамках национального индекса социальной ответственности использован комплекс субъективных и объективных индикаторов (Таблица 5).

**Таблица 5 - Характеристика индекса социальной ответственности
индивида**

Индекс (I _p)	Обозначения	Показатель	Источник данных	X min.	X max.	Описание
Индекс удовлетворенности жизнью	I _p ¹	Степень удовлетворенности жизнью (баллы)	Society at a Glance 2014 (OECD Social Indicators) [471]	0	10	<i>Косвенный показатель.</i> Субъекты, удовлетворенные жизнью, в большей мере склонны участвовать в социально ориентированных проектах. В своей повседневной жизни в процессе принятия решений ориентируются не только на собственные узкокорыстные интересы, но и учитывают влияние долгосрочных последствий собственных решений на окружающих их лиц. Чем выше степень удовлетворенности жизнью, тем больше выражены просоциальные предпочтения и, в конечном итоге, социальная ответственность.
Индекс благотворительности	I _p ²	Доля лиц, которые жертвовали деньги благотворительным фондам (%)	Society at a Glance 2014 (OECD Social Indicators) [471]	0	90	<i>Непосредственная оценка.</i> Отражает два основных признака социальной ответственности: готовность оказывать помощь и наличие достаточных доходов для оказания помощи. Традиции благотворительности в развитых странах уже сформированы. В России благотворители – это главным образом собственники бизнеса. Объемы благотворительных фондов зависят от социально-экономического положения региона и личных качеств учредителей.
Индекс счастья	I _p ³	Доля лиц, которые считают себя счастливыми (%)	World Values Survey, 2010-2014 [494]	20	100	<i>Косвенный показатель.</i> Предполагает измерение эмоциональной составляющей человеческой деятельности. Более счастливые люди в большей мере склонны к просоциальному поведению, так как стараются поделиться своими положительными эмоциями с окружающими. Оценка счастья отличается от оценки степени удовлетворенности жизнью. В России удовлетворенных жизнью больше, чем счастливых.
Индекс деперсонифицированного доверия	I _p ⁴	Доля лиц, которые считают, что большинству людей можно доверять (%)	World Values Survey, 2010-2014 [494]	10	80	<i>Непосредственная оценка.</i> Доверие – один из ключевых факторов социальной ответственности. Уровень межличностного доверия, особенно доверия незнакомым людям – это показатель который свидетельствует о возможности оппортунистического поведения, как самого индивида, так и об ожиданиях относительно действий других лиц. Выше степень доверия - больше социальная ответственность.

Индекс (I _p)	Обозначения	Показатель	Источник данных	X min.	X max.	Описание
Индекс социальной активности	I _p ⁵	Доля лиц, которые помогли незнакомым людям (%)	World Giving Index 2013 [491]	20	80	<i>Непосредственная оценка.</i> Помощь незнакомым людям – это способ формирования широких сетей доверия и распространения нормы социальной ответственности среди больших общественных групп. Обеспечивает рост благополучия, горизонтальную и вертикальную мобильность, солидарность.
Индекс волонтерства	I _p ⁶	Доля лиц, которые являются волонтерами (%)	World Giving Index 2013 [491]	0	60	<i>Непосредственная оценка.</i> Волонтерская деятельность существенно отличается от других форм социальной активности: благотворительной и индивидуальной помощи. Волонтеры – это часть организованного сообщества, которые принимают на себя социально значимые обязательства по производству общественных благ. Как правило, в этой деятельности не используются финансовые и материальные ресурсы самих волонтеров. Они не получают материального вознаграждения за выполненную работу. Степень развития волонтерской деятельности существенно зависит от степени развития инфраструктуры волонтерского движения. В России волонтеры – это студенты вузов. В развитых странах велика доля волонтеров – работников предприятий.

С использованием стандартных средств MS Excel и формул (1), (2), (3) рассчитан индекс социальной ответственности индивида (I_p) для России и проведен его анализ в сравнении с развитыми и развивающимися странами (Рис. 6). Сравнительная характеристика слаборазвитых стран не производилась в силу дефицита фактических данных.

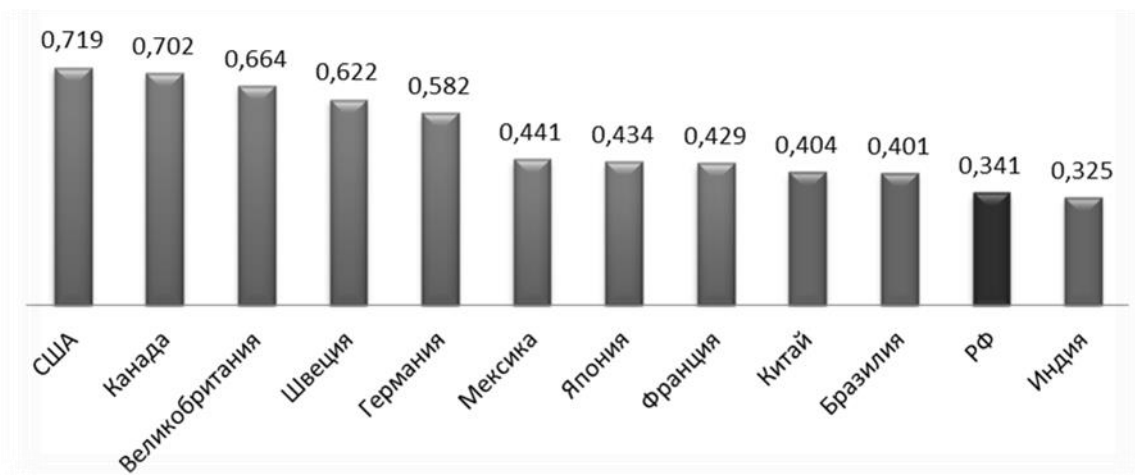


Рисунок 6 - Индекс социальной ответственности индивида (I_p).

Страны на рисунке 6 упорядочены в соответствии с принципом убывания значения индекса. Полученные результаты, в целом, подтверждают теоретические концептуальные выводы, обозначенные в первой и второй главах данной работы.

В российских исследованиях особый акцент сделан на индивидуализме экономических субъектов в англоязычных странах, что, по мнению авторов этих работ, приводит к разобщенности экономических субъектов. Однако, зарубежные публикации, социологические и статистические данные свидетельствуют об обратной тенденции. А именно, население с длительными традициями индивидуализма (США, Канада, Великобритания) более остальных склонно к просоциальным действиям, в отличие от стран с устойчивыми традициями коллективизма (Япония, Китай, Россия). Значения индексов различаются практически в два раза. Чем обусловлены такие тенденции? Может быть действует своеобразный эффект вытеснения, когда низкий уровень активности со стороны населения является следствием высокой социальной активности бизнеса и государства? Чтобы ответить на эти вопросы необходимо сравнить значения и структуру национального индекса социальной ответственности по другим экономическим субъектам.

Однако, прежде обратимся к компонентам индекса социальной ответственности индивида и посмотрим, какие именно аспекты обуславливают лидерство отдельных стран и явное отставание аутсайдеров.

Таблица 6 - Индекс социальной ответственности индивида

	Индекс социальной ответственности индивида	Индекс удовлетворенности жизнью	Индекс благотворительности	Индекс счастья	Индекс деперсонифицированного доверия	Индекс социальной активности	Индекс волонтерства
США	0,719	0,700	0,689	0,870	0,354	0,950	0,750
Канада	0,702	0,740	0,767	0,813	0,457	0,733	0,700
Великобритания	0,664	0,680	0,800	0,425	0,843	0,750	0,483
Швеция	0,622	0,760	0,589	0,933	0,716	0,517	0,217
Германия	0,582	0,670	0,478	0,800	0,494	0,600	0,450
Мексика	0,441	0,710	0,256	0,929	0,034	0,300	0,417
Япония	0,434	0,600	0,367	0,831	0,370	0,017	0,417
Франция	0,429	0,660	0,267	0,325	0,657	0,250	0,417
Китай	0,404	0,510	0,111	0,800	0,719	0,217	0,067
Бразилия	0,401	0,670	0,267	0,813	0,071	0,367	0,217
РФ	0,341	0,560	0,067	0,666	0,254	0,217	0,283
Индия	0,325	0,470	0,300	0,588	0,143	0,150	0,300

Источник: рассчитано автором

Высокие позиции стран первой пятерки этого рейтинга в существенной мере обусловлены высоким уровнем удовлетворенности жизнью и социальной активности.

В зависимости от степени развития инфраструктуры волонтерской и благотворительной деятельности, степень участия индивидов в этих сферах для стран-лидеров рейтинга также существенно отличается. Например, в Швеции индекс волонтерской активности 0,217, а в США – 0,750. Таким образом, можно определить возможные направления совершенствования института социальной ответственности в части повышения ответственности индивидов.

Также необходимо отметить довольно низкий уровень деперсонифицированного доверия (доверия незнакомым людям) в США и Канаде, которые, в конечном итоге, снижают совокупное значение индекса социальной ответственности. В Великобритании, в свою очередь, относительно

низкий индекс счастья, что также негативно сказывается на совокупном рейтинге.

Преимущества стран, которые занимают средние позиции в рейтинге (Мексика, Япония, Франция) обусловлены высоким индексом счастья и удовлетворенности жизнью, в то время как в Мексике наблюдается беспрецедентно низкий уровень деперсонифицированного доверия (0,034), а в Японии – индекс социальной активности (0,017), который измеряет склонность индивида оказывать помощь незнакомым людям.

Вместе с тем, высокое значение индекса счастья, к сожалению, несущественно сказывается на общем значении индекса социальной ответственности индивидов в Китае, Индии, Бразилии, России. Позиции Китая существенно ухудшает низкий уровень развития благотворительности и волонтерской активности. Бразилия, также как и Мексика, страдает от низкого уровня деперсонифицированного доверия и низкой волонтерской активности. В России очень слабо развиты институты благотворительности и склонность индивидов помогать незнакомым людям. В Индии также очень низкий уровень деперсонифицированного доверия и социальной активности. Возможно, эти особенности компенсируются высокой активностью других экономических субъектов: бизнеса и государства, но этот тезис требует дополнительной проверки.

Оценка индекса социальной ответственности бизнеса сопровождается значительными трудностями. Несмотря на наличие международных стандартов корпоративной социальной отчетности, использовать какие-либо количественные данные для международных сопоставлений часто не представляется возможным. Стандарты регламентируют лишь степень раскрытия информации по основным аспектам устойчивого предпринимательства: работники, клиенты, поставщики, местное сообщество, но не содержат требований по исчислению каких либо количественных, в том числе финансовых, показателей социальной ответственности (например, доли

социальных инвестиций по отношению к валовой прибыли). В результате, социальные отчеты представляют, обычно, краткое описание инициатив, которые предпринимает отдельная компания в рамках КСО, дополненное большим количеством красочных иллюстраций, но не количественных оценок. Рейтинги КСО, которые составляются усилиями международных экспертов, предполагают балльную оценку качества социальных отчетов компаний (от «А» - очень хороший отчет, до «Е» - некачественный отчет).

Дополнительным ограничением оценки КСО в масштабах страны является закрытость информационных баз, которые содержат подробные сведения, описанные компаниями в своих отчетах, для сторонних пользователей. Данные обстоятельства существенно ограничивают возможности по разработке методики международной оценки социальной ответственности бизнеса (крупных корпораций, субъектов малого и среднего предпринимательства).

Исходя из вышеизложенного, для расчета индекса социальной ответственности бизнеса в масштабах страны и для международных сопоставлений можно использовать только три индикатора, данные по которым представлены в национальной и международной статистике.

Таблица 7 - Характеристика индекса социальной ответственности бизнеса

Индекс (I _B)	Обозначения	Показатель	Источник данных	X min.	X max.	Описание
Индекс развития социального предпринимательства	I _B ¹	Доля социальных предпринимателей в общей структуре населения (%)	Global Entrepreneurship Monitor Report on Social Entrepreneurship, 2009[389]	0	8	<i>Непосредственная оценка</i> Показатель отражает в первую очередь степень развития социальной ответственности в среде малого и среднего предпринимательства, которое принимает на себя часть социальных обязательств по отношению к слаботзащищенным категориям населения, лишенных внимания со стороны государства, благотворительных организаций или крупных частных компаний. Является важным индикатором социальной ответственности бизнеса.

Индекс (I _B)	Обозначения	Показатель	Источник данных	X min.	X max.	Описание
Индекс информационной открытости в области КСО	I _B ²	Доля крупных национальных компаний, которые готовят и публикуют отчеты о корпоративной социальной ответственности (%)	The Sustainability Yearbook 2014 [482]	40	100	<i>Непосредственная оценка.</i> Позволяет оценивать степень реализации принципов социальной ответственности бизнеса среди крупных национальных и иностранных компаний. Подготовка к публикации отчетов – качественный скачок в реализации принципов корпоративной социальной ответственности, так как он сводит воедино нормы социальной ответственности, которые есть в организации, отражает степень осознания и реализации этих норм. Составление отчетности – достаточно трудоемкое и затратное мероприятие, которое свидетельствует о наличии СИСТЕМЫ социальной ответственности в организации, а не просто описывает локальные инициативы в сфере благотворительности или управления персоналом. Большая часть отчетов содержит характеристику инициатив, направленных на взаимодействие с местным сообществом, органами власти, потребителями и поставщиками, в том числе в сфере экологической устойчивости.
Индекс деловой этики	I _B ³	Экспертная оценка степени развития деловой этики (баллы)	Global competition index, 2014 [388]	2	7	<i>Непосредственная оценка.</i> Предполагает экспертную оценку степени распространения практики деловой этики в деятельности национальных компаний. Используется при расчете индекса глобальной конкурентоспособности.

Мы полагаем, что в рамках информационной открытости, компании постепенно будут переходить к использованию более точных и сопоставимых индикаторов – в том числе о доле социальных инвестиций по отношению к прибыли или общему объему инвестиционных вложений. Это, безусловно, потребует коррекции системы управленческой отчетности, однако позволит более точно оценить степень влияния бизнеса на стейкхолдеров, главным образом, на персонал и местное сообщество. Таким образом, заинтересованные лица смогут получить реальное подтверждение приоритетов формирования и

развития человеческого капитала как главного ресурса современного социально-экономического развития как бизнеса так и страны в целом.

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) в 2008 году подготовил перечень базовых индикаторов результативности корпоративной социальной ответственности, в числе которых индикатор 1.7. – Инвестиции в сообщество. Он относится к категории основных показателей и представляет собой суммарный объем добровольных расходов, представляемых в первую очередь для производства общественных благ. Это сумма фактически уплаченных средств за отчетный период за счет всех источников финансирования, которые тратит компания на пожертвования, инвестиции в сообщества, в рамках которых функционирует организация, если конечные выгодоприобретатели являются внешними по отношению к организации. К ним, в том числе, относятся пожертвования благотворительным организациям, затраты на поддержку социальной инфраструктуры, прямое финансирование социальных программ [20, С.26].

Это показатель соответствует стандартам глобальной инициативы в области социальной ответственности (GRI). По мнению экспертов РСПП, он отражает базовые принципы Социальной хартии российского бизнеса [240]:

1. «Социальная миссия бизнеса: мы, представители делового сообщества, видим свою общественную миссию в обеспечении устойчивого развития самостоятельных, ответственных компаний, которая отвечает долгосрочным экономическим интересам бизнеса, способствует достижению социального мира, безопасности благополучия граждан, сохранению окружающей среды, соблюдению прав человека.
2. Мы выступаем за ответственную свободу предпринимательства добиваться долгосрочного и устойчивого развития своих компаний, высоких финансовых результатов, которые создают основу для рентабельного развития, а следовательно, для роста занятости, экономического и социального благополучия страны.

3. Мы стремимся устанавливать эффективное партнерство с региональными и местными властями, институтами гражданского общества с целью совместного участия в достижении общих целей развития окружающего сообщества.
4. Мы принимаем участие в решении общественно значимых задач на региональном и общенациональном уровне».

Однако, рекомендации, подготовленные еще в 2008 году, получили нормативное закрепление лишь в 2012 году.

Таким образом, расчет индекса социальной ответственности бизнеса проведен на основе только описанных выше индикаторов (рис.6).

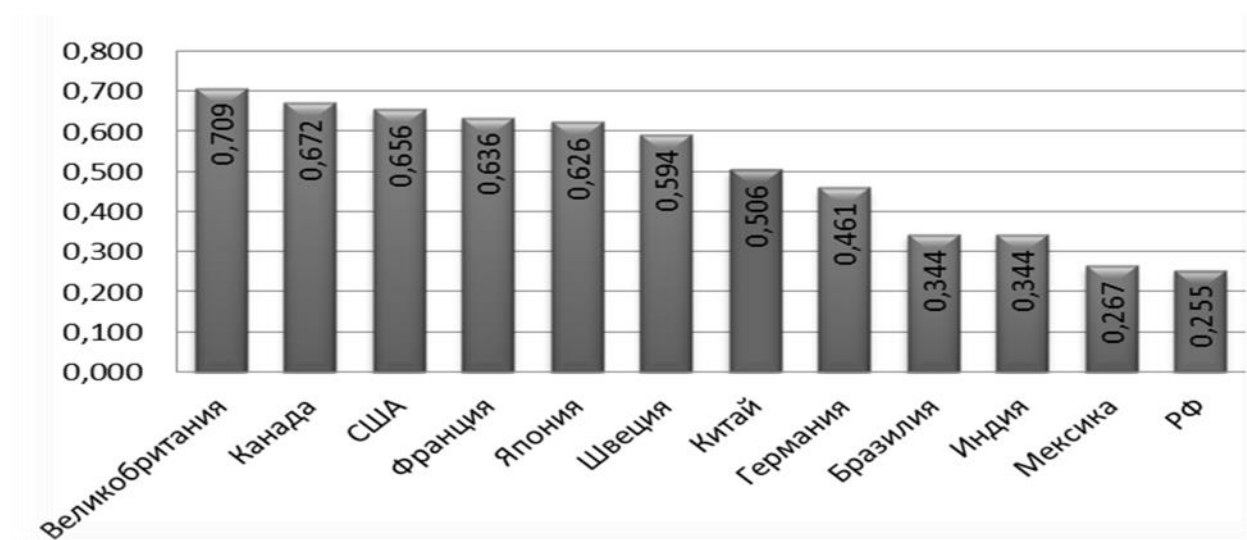


Рисунок 7 - Индекс социальной ответственности бизнеса (рассчитано автором)

Как можно заметить, несколько изменились позиции лидеров по сравнению с рейтингом стран по индексу социальной ответственности индивида. Например, степень развития социальной ответственности бизнеса в Китае существенно выше, чем социальной ответственности индивида. Бразилия и Индия занимают одну строчку рейтинга, а Россия оказалась в самом конце данного списка с общим рейтингом в 2,5 раза меньше, чем у лидеров.

Более успешно развивается корпоративная социальная ответственность в промышленно развитых странах, поэтому показатели в этой сфере в

большинстве рассмотренных стран довольно высокие (за исключением России и Мексики). Индекс социального предпринимательства, в свою очередь, очень низкий в силу относительной новизны этой деятельности и слабой распространенности (таблица 8).

Таблица 8 - Индекс социальной ответственности бизнеса

	Индекс социальной ответственности бизнеса	Индекс развития социального предпринимательства	Индекс деловой этики	Индекс открытости в области КСО
Великобритания	0,709	0,525	0,752	0,850
Канада	0,672	0,567	0,734	0,717
США	0,656	0,625	0,576	0,767
Франция	0,636	0,325	0,600	0,983
Япония	0,626	0,150	0,760	0,967
Швеция	0,594	0,303	0,830	0,650
Китай	0,506	0,500	0,434	0,583
Германия	0,461	0,200	0,734	0,450
Бразилия	0,344	0,050	0,350	0,633
Индия	0,344	0,133	0,350	0,550
Мексика	0,267	0,183	0,350	0,267
РФ	0,255	0,150	0,332	0,283

Источник: составлено автором

Оценка социальной ответственности государства предполагает широкие возможности для международных сопоставлений за счет использования, главным образом, объективных статистических показателей. Социологические исследования социальной ответственности государства применяются только в части изучения отношения ключевых субъектов национальной экономики к проводимой государством политике.

Подходов к оценке качества государственного управления довольно много [45, 159, 56, 98, 100, 26, 93], тем более что дефицита данных, необходимых для международных сопоставлений нет.

Один из новых индикаторов, который используется с этой целью – это Индекс социального прогресса (Social Progress Index), который разработан

экспертами фонда Social Progress Imperative (USA). Как отмечают авторы этой методики, индекс представляет собой объективную и транспарентную методику измерения благополучия страны, основанную на независимой оценке экономических и социальных индикаторов.

Социальный прогресс авторами определяется как способность общества удовлетворять основные человеческие потребности на основе фундаментальных аспектов, которые позволяют гражданам и сообществам повысить качество жизни и создать условия для развития потенциала всех индивидов [470, С.4].

В основе данного индекса лежат 3 базовых блока индикаторов:

1. Базовые нужды:

- Питание и базовое медицинское обслуживание.
- Вода и санитарные условия.
- Жилье.
- Личная безопасность.

2. Основания благополучия

- Доступ к основному образованию.
- Доступ к информации и коммуникациям.
- Здоровье.
- Устойчивость экологических систем.

3. Возможности

- Защита прав личности.
- Личная свобода и свобода выбора.
- Толерантность и инклюзия.
- Доступ к высшему образованию.

Для расчета отдельных элементов этого индекса используется методика, аналогичная ИЧР. Однако, набор индикаторов, которые являются ключевыми, в большей мере ориентирован на развивающиеся и слаборазвитые страны и ничего не говорит о тех усилиях, реальных действиях, которые предпринимают

субъекты по повышению уровня социального развития. Индекс также не позволяет оценивать эффективность и устойчивость институциональной среды и механизмов согласования интересов.

Для оценки социальной ответственности государства мы полагаем целесообразным использовать следующие индикаторы (Таблица 9):

Таблица 9 - Характеристика индекса социальной ответственности государства

Индекс (I _G)	Обозначения	Показатель	Источник данных	X min.	X max.	Описание
Индекс доверия правительству	I _G ¹	Доля населения, которая доверяет государственным институтам (правительству) (%)	Society at a Glance 2014 OECD Social Indicators [471]	10	100	<i>Непосредственная оценка</i> Доверие населения и бизнеса к государству отражает оценку степени эффективности государственной политики. В случае, когда органы власти принимают решения, направленные на рост благополучия населения в целом, а не отдельных социальных групп (в первую очередь элиты), провоцируя конфликт интересов и социальную напряженность и последовательно претворяет их в жизнь, осуществляет мониторинг результатов и коррекцию инструментов в условиях динамичного развития социально-экономической системы, получает реальную поддержку со стороны населения и бизнеса, можно говорить что государство реализует институт социальной ответственности.
Индекс государственных социальных расходов	I _G ²	Доля социальных расходов государства в консолидированном бюджете в % от ВВП	Society at a Glance 2014 OECD Social Indicators [471]	0	35	<i>Непосредственная оценка.</i> Классический индикатор. Свидетельствует о двух главных аспектах в развитии страны: 1) об уровне экономического развития, так как ВВП и ВНД – основной источник для перераспределения в целях социального развития, 2) о приоритетах социального развития в общих целях государственной политики. Более социально ответственное государство большую долю ресурсов тратит социальные цели в условиях расширения перечня социальных интересов, потребностей и обязательств.

Индекс (I _G)	Обозначения	Показатель	Источник данных	X min.	X max.	Описание
Индекс восприятия коррупции	I _G ³	Экспертная оценка (баллы)	Transparency international, 2013 [484]	8	100	<i>Непосредственная оценка.</i> Индекс восприятия коррупции отражает степень распространения теневой деятельности в практике государственного управления. Основная цель коррупционной деятельности – повышения благосостояния отдельных групп населения в ущерб интересам общества за счет доступа к специфическим ресурсам в сфере государственного управления. Коррупция и государственная бюрократия разрушает межличностное доверие и доверие к государственным институтам, повышает транзакционные издержки хозяйственной деятельности, перераспределяет реальные доходы в пользу теневого сектора, тормозит инновационную активность, дестабилизирует политическую систему. Таким образом, высокий уровень коррупции снижает общественное благополучие и государство, в результате, нельзя признать социально ответственным.
Индекс человеческого развития	I _G ⁴	Экспертная оценка (баллы)	Human Development Report 2013 [403]	0	100	<i>Косвенная оценка.</i> Важными факторами социально ответственной деятельности является совокупный уровень дохода населения, так как он определяет финансовые возможности по удовлетворению потребностей и участию в общественно полезных мероприятиях, совокупная продолжительность жизни, которая определяет индивидуальный горизонт планирования, меру социальной ответственности и совокупный уровень образования, так как именно среди высокообразованных групп населения более распространены социально ориентированные действия. Все эти аспекты можно измерять индивидуально, однако, в мировой практике уже существует довольно удачный опыт, который мы также считаем возможным использовать в нашем исследовании.

Дополнительно также необходимо оценивать склонность субъектов к эмиграции. Она важна с точки зрения субъективной оценки перспектив

развития страны и индивидуального благополучия. Стремление уехать за пределы государственных границ фактически представляет собой «голосование ногами», когда единственным выходом из сложившейся ситуации видится только эмиграция. Таким образом, индивид становится невосприимчив к изменениям, которые происходят вокруг него и сам в большей мере склонен к оппортунистическому поведению, так как не связывает свое будущее с теми условиями, которые его окружают.

Количественные оценки социальной ответственности государства, проведенные на основе статистических данных и социологических исследований, дают следующие результаты (рис.8).

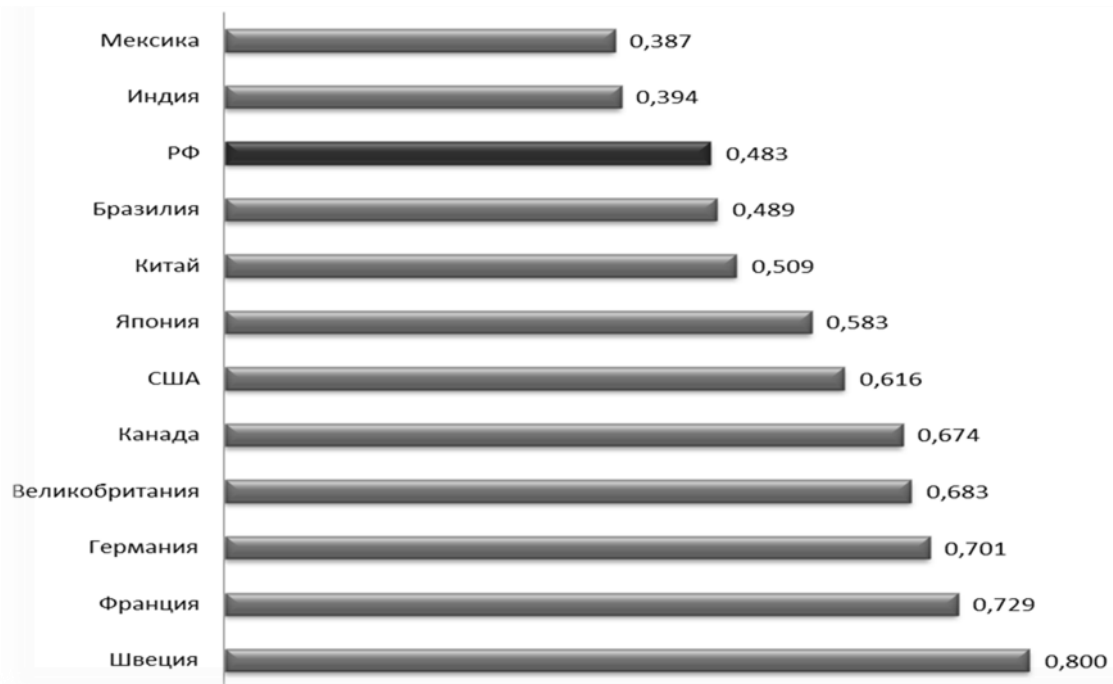


Рисунок 8 - Индекс социальной ответственности государства (рассчитано автором)

Вполне предсказуемо лидером этого рейтинга становится Швеция с высокой долей перераспределения ВВП и собственной моделью государственного капитализма (государство всеобщего благосостояния). Также велика доля ответственности, которую на себя принимает государство во Франции и Германии.

Великобритания, Канада, США, Япония занимают промежуточное положение в данном рейтинге, в то время как страны БРИКС и Мексика вновь

в числе аутсайдеров. В том числе, нормативная социальная ответственность государства в России, установленная в формальных документах, далеко не в полном объеме реализуется в реальной практике.

Компоненты индекса социальной ответственности государства также дают обширную пищу для размышлений.

Таблица 10 - Индекс социальной ответственности государства

	Индекс социальной ответственности государства	Индекс доверия государству	Индекс государственных социальных расходов	Индекс восприятия коррупции	Индекс человеческого развития
Швеция	0,800	0,611	0,811	0,880	0,898
Франция	0,729	0,411	0,937	0,685	0,884
Германия	0,701	0,389	0,743	0,761	0,911
Великобритания	0,683	0,422	0,677	0,739	0,892
Канада	0,674	0,478	0,523	0,793	0,902
США	0,616	0,278	0,566	0,707	0,914
Япония	0,583	0,089	0,637	0,717	0,890
Китай	0,509	0,711	0,257	0,348	0,719
Бразилия	0,489	0,433	0,411	0,370	0,744
РФ	0,483	0,489	0,449	0,217	0,778
Индия	0,394	0,556	0,131	0,304	0,586
Мексика	0,387	0,300	0,211	0,283	0,756

Источник: составлено автором

Индекс человеческого развития существенно улучшает общую картину. А с остальными компонентами индекса все далеко не так однозначно (таблица 10).

Даже в очень благополучной с точки зрения индекса социальной ответственности государства Швеции, довольно низкий индекс доверия государству (правительству). В данном контексте особо следует отметить Японию, которая имеет самый низкий среди всех рассмотренных стран индекс доверия государству (0,089). Высокая доля государственных социальных расходов и низкий уровень коррупции, в целом, обеспечивают лидерство

группы промышленно развитых стран. В России среди всех компонентов индекса социальной ответственности государства самое низкое значение у индекса восприятия коррупции, что существенно снижает общее значение индекса социальной ответственности государства.

В Индии аналогичную роль играет низкий уровень государственных социальных расходов, что в целом, объясняется низким уровнем среднедушевого дохода и, вследствие этого, низкой налогооблагаемой базой. Рейтинг Китая существенно улучшен за счет высокого индекса доверия государству, что свидетельствует о поддержке государственной политики со стороны населения и, в свою очередь, является индикатором совпадения государственных и общенациональных интересов, что очень важно для обеспечения благополучия человека и общества.

Вместе с тем пока мы не можем ответить на поставленный выше вопрос: каким образом между собой связаны эти индексы? Значит ли что, низкий индекс социальной ответственности государства определяет относительно высокое значение индекса социальной ответственности бизнеса или населения? Являются ли компоненты социальной ответственности субститутами в традиционном экономическом смысле, или скорее им присущи комплементарные свойства? Чтобы ответить на эти вопросы, рассчитаем комплексный индекс социальной ответственности.

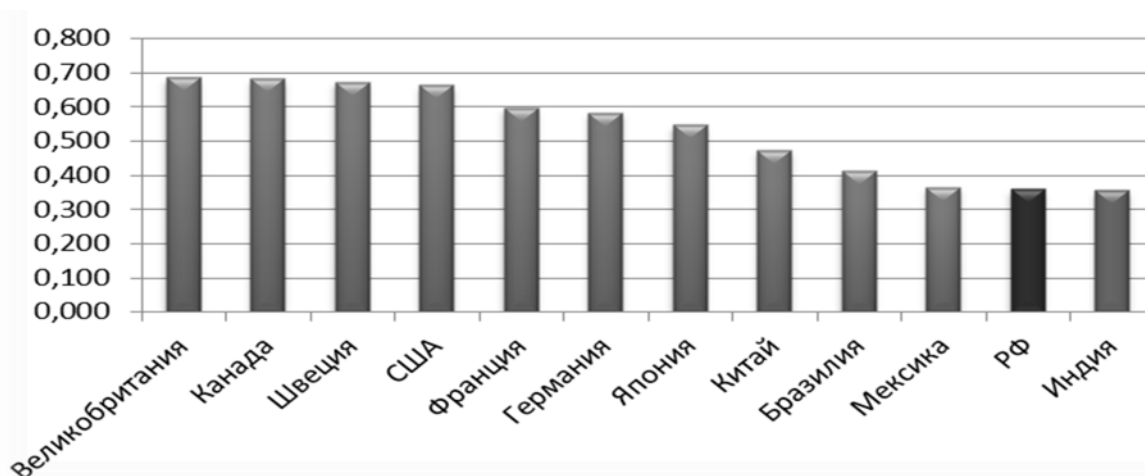


Рисунок 9 - Национальный индекс социальной ответственности (рассчитано автором).

По результатам проведенных расчетов построен рейтинг социальной ответственности экономических субъектов (рис.9). Безусловными лидерами этого рейтинга являются Великобритания и Канада, немного отстают США и Швеция и замыкает пятерку лидеров Франция. По общему рейтингу Россия находится в одной группе с Мексикой и Индией.

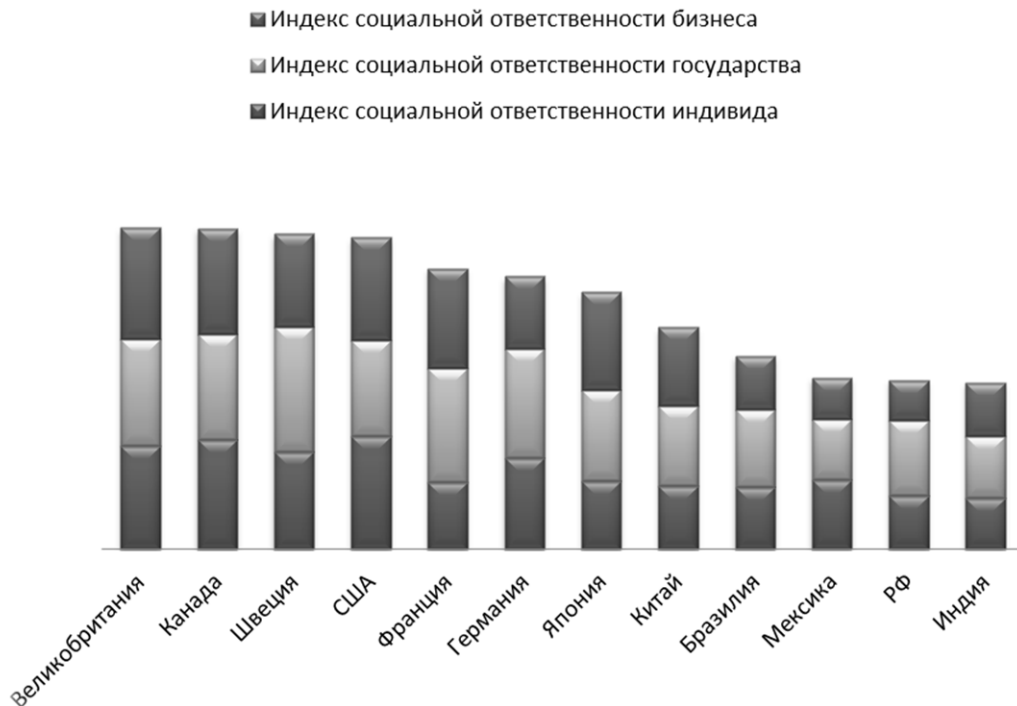


Рисунок 10 - Структура национального индекса социальной ответственности. (рассчитано автором).

Причем, необходимо отметить прямую взаимосвязь компонентов индекса, а именно низкий уровень социальной ответственности индивида, например, не компенсируется высоким уровнем социальной ответственности государства или бизнеса (рис.10), что не позволяет в полной мере говорить о социальной ответственности государства или бизнеса как субституте социальной ответственности индивида (Индия, Мексика, РФ, Бразилия в сравнении с Великобританией, Канадой, Швецией). Как мы уже отмечали ранее, если субъекты не видят поддержки своих действий, направленных на формирование общего блага со стороны иных заинтересованных лиц, то они, скорее всего, не будут предпринимать этих действий в будущем. И совокупный

индекс социальной ответственности будет низким. В этой связи в рамках идеальной модели социальной ответственности целесообразно говорить не о распределении социальной ответственности между субъектами, а о дополнении инициативы одного субъекта действиями со стороны других субъектов во всех сферах социально-экономической активности. В результате будет сформирован кумулятивный эффект социальной ответственности и будет поддерживаться системный характер их взаимодействия.

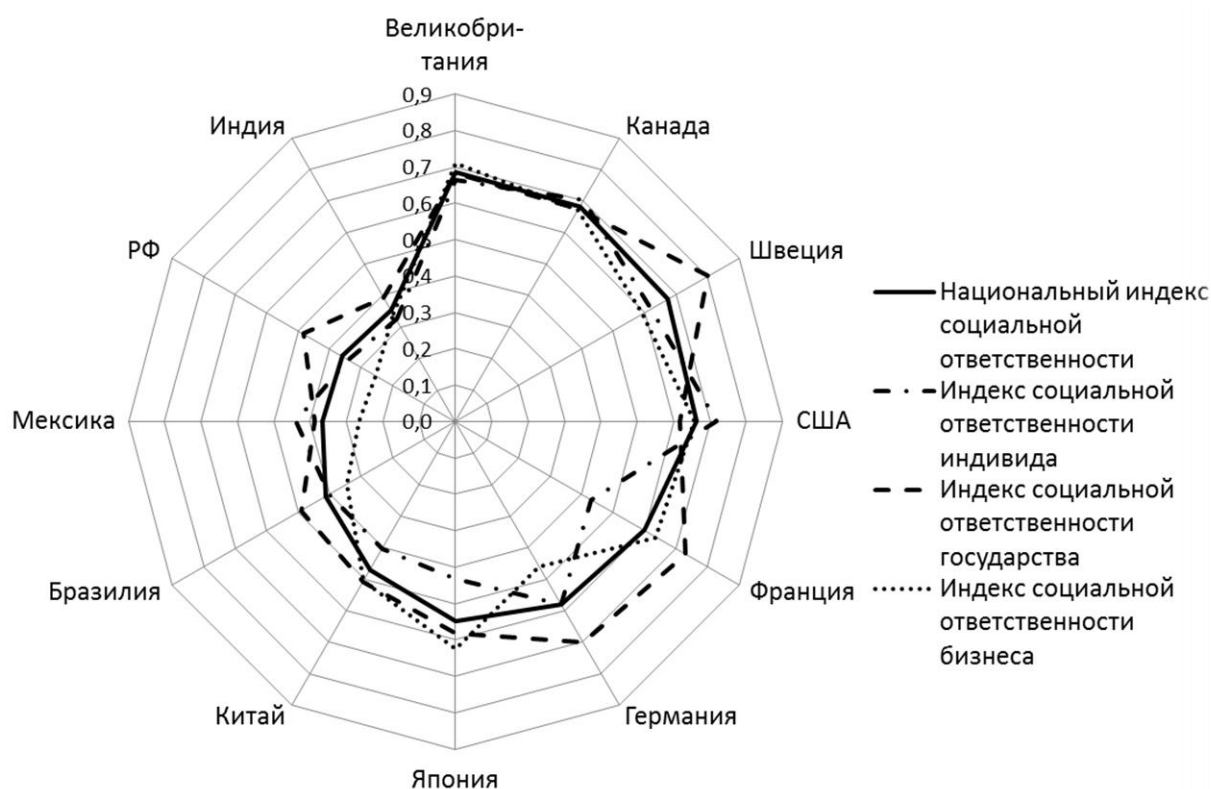


Рисунок 11 - Компоненты национального индекса социальной ответственности. (рассчитано автором).

Следует отметить, что в большей степени социальная ответственность индивида проявляется в США и Мексике. Довольно значимой она является в Германии и Канаде (30-32%). И если в Мексике это обстоятельство, видимо, связано с дефицитом координации между субъектами (государством, бизнесом и населением), то в США, Германии и Канаде – это один из ключевых факторов высокого уровня социально-экономического развития страны и благополучия

общества. Недаром именно эти страны являются наиболее привлекательными для иностранных мигрантов.

В свою очередь, высокое значение социальной ответственности бизнеса в Великобритании, Японии, Франции и Китае позволяет экономить ресурсы в рамках государственной социальной политики и предоставлять востребованные социальные услуги высокого качества (корпоративная социальная модель). Однако, в данном случае велика вероятность формирования корпоративного капитализма, когда уровень благополучия определяется принадлежностью к определенной организации и смена места работы фактически приводит к ухудшению уровня и качества жизни индивида. Поэтому относительно низкой становится профессиональная мобильность. В России, Франции, Германии, Швеции и Бразилии главным субъектом социальной ответственности является государство, которое берет на себя значительную часть социальных обязательств в сфере обеспечения благополучия человека и общества.

Таблица 11 - Описательная статистика по компонентам национального индекса социальной ответственности

	Mean	STDV	Min	Max
Индекс социальной ответственности индивида	0,5052	0,1428	0,1428	0,7189
Индекс удовлетворенности жизнью	0,6442	0,0906	0,0906	0,7600
Индекс благотворительности	0,4130	0,2486	0,0667	0,8000
Индекс счастья	0,7326	0,1943	0,1943	0,9325
Индекс деперсонифицированного доверия	0,4261	0,2696	0,0343	0,8429
Индекс социальной активности	0,4222	0,2851	0,0167	0,9500
Индекс волонтерской активности	0,3931	0,1964	0,0667	0,7500
Индекс социальной ответственности государства	0,5875	0,1347	0,1347	0,8002
Индекс доверия государству (правительству)	0,4306	0,1629	0,0889	0,7111
Индекс государственных социальных расходов	0,5295	0,2487	0,1314	0,9371
Индекс восприятия коррупции	0,5670	0,2397	0,2174	0,8804
Индекс человеческого развития	0,8228	0,1048	0,1048	0,9137
Индекс социальной ответственности бизнеса	0,5279	0,1794	0,2667	0,7673
Индекс социального предпринимательства	0,3753	0,2575	0,0667	0,8333
Индекс деловой этики	0,5668	0,1935	0,3320	0,8300
Индекс открытости в сфере КСО	0,6417	0,2345	0,2667	0,9833
Национальный индекс социальной ответственности	0,5329	0,1339	0,3546	0,6850

Источник: составлено автором

По результатам проведенных вычислений на основе данных, представленных в таблице 11 необходимо отметить несколько важных выводов:

1. В целом, разброс значений рассчитанного национального индекса социально ответственности относительно небольшой, что позволяет говорить о методологической корректности представленного подхода к исследованию.
2. Отдельные компоненты индекса (индекс социальной активности, индекс социального предпринимательства, индекс деперсонифицированного доверия) свидетельствуют о значительных различиях в степени реализации этих форм просоциальных предпочтений и просоциального поведения в странах, которые представлены в выборке. С другой стороны, относительно низкий разброс значений индекса человеческого развития или индекса удовлетворенности жизнью может быть свидетельством решения основной части проблем в странах, представленных в выборке, для мониторинга которых эти индексы были предназначены.
3. Таким образом, можно выделить основные направления деятельности, которые, на наш взгляд, могут способствовать повышению эффективности реализации института социальной ответственности: стимулирование благотворительной деятельности, повышение социальной активности, в том числе гражданской самоорганизации, рост деперсонифицированного и институционального доверия, развитие социального предпринимательства и практики корпоративной социальной ответственности, решение проблем, связанных с коррупцией и государственными социальными расходами.

Полученные результаты, в целом, подтверждают экономические выводы, сделанные нами в предыдущих разделах работы. В том числе важное значение, на наш взгляд, имеет взаимосвязь и взаимозависимость основных субъектов

института социальной ответственности, которые, поддерживая инициативы друг друга, формируют кумулятивный эффект, способствующий росту качества жизни населения и национального благополучия (Великобритания, Канада). С другой стороны, низкий уровень просоциальной активности всех экономических субъектов может быть одной из причин экономической отсталости ряда стран (Индия). Существенные различия в реализации основных форм просоциальной активности между субъектами могут провоцировать неустойчивость института социальной ответственности, делая его более уязвимым к внешним (например, миграция) или внутренним (иждивенчество) шокам. Таким образом, реальные направления реализации института социальной ответственности определяют специфику его национальных моделей.

Паритетную систему социальной ответственности экономических субъектов, таким образом, можно охарактеризовать как модель сбалансированной социальной ответственности, которая основана не только на функциях, которые имманентно присущи, например, государству в части обеспечения национального благополучия, но дополняется значительной инициативой со стороны других экономических субъектов (населения и представителей бизнеса), что позволяет производить более качественные социальные блага, препятствует проявлениям иждивенчества и паразитизма, формирует широкие сети доверия и не создает существенных барьеров для развития предпринимательской активности и экономического роста. Таким образом, в рамках сбалансированной модели социальной ответственности, активность основных экономических субъектов дополняет друг друга (комплементарность элементов института социальной ответственности), способствуя поддержанию как устойчивости социальной системы в целом, так и института социальной ответственности, обеспечивая регулярность его воспроизводства.

В свою очередь, социальную ответственность экономических субъектов во многих развивающихся странах, в том числе в России (БРИКС, Мексика), а также некоторых развитых странах (Германия Франция, Швеция) скорее следует рассматривать как несбалансированную модель, в которой формируются приоритеты корпоративных структур, опора на ресурсы государства, высокие иждивенческие настроения. В рамках данной модели элементы института социальной ответственности скорее являются субститутами (низкий уровень социальной ответственности индивидов может быть компенсирован высоким уровнем социальной ответственности государства), что, в свою очередь, является отражением специфики социальных и экономических механизмов, которые обеспечивают взаимодействие субъектов. Таким образом, устойчивость данной модели будет зависеть от степени эффективности институциональных механизмов реализации социальной ответственности.

Полученные в ходе проведенного анализа результаты носят предварительный характер и требуются дополнительные исследования в части «точной настройки» основных элементов данной методики по причине наличия ограничений, обусловленных применяемыми подходами к подбору данных, взвешиванию и агрегированию показателей. Однако, следует отметить, что, в целом, полученные в результате соответствуют выводам экспертного сообщества о состоянии отдельных элементов института социальной ответственности в России, обзор которых и авторские комментарии представлены в разделе 3.2. данной работы.

3.2. Особенности реализации института социальной ответственности в России

Институциональные признаки социальной ответственности в России выражены гораздо слабее, чем в развитых странах. Это обстоятельство

обусловлено совокупностью объективных причин. Просоциальные предпочтения практически не закреплены в деловой и социальной этике. Напротив, нормой в общественной системе считается эгоистичное поведение, связанное с поиском ренты, а не доходы, образованные в результате производительной деятельности в широком ее определении (материальное и нематериальное производство).

В рамках сравнительной характеристики ключевых особенностей института социальной ответственности и форм его реализации в российской хозяйственной практике, можно говорить о деформированном характере данного института в России, что в значительной мере является отражением процессов системной трансформации конца 90-х начала 2000-х годов. (Таблица 12).

Таблица 12 - Сравнительная характеристика сбалансированной модели социальной ответственности и российских особенностей

№	Признак	Сбалансированная модель социальной ответственности	Российские особенности реализации института социальной ответственности
1.	Основной субъект социальной ответственности	Homo sociologicus или Homo institutions.	Главный субъект реализации института социальной ответственности это государство. Именно государство определяет приемлемые социальные нормы и прилагает усилия по их реализации. Эффективность этой деятельности зависит от целеустремленности и подотчетности органов власти. В России практически отсутствует общественный контроль за деятельностью бюрократии, поэтому зачастую социальные нормы имеют четко выраженную классовую структуру, и механизмы их реализации существенно отличаются в зависимости от социальной группы. В результате формируется высокая степень неопределенности будущего, так как даже у элит нет уверенности относительно своего статуса, не говоря уже о бизнес-сообществе и обычных гражданах, наблюдается усиления традиционализма и консерватизма, усиливается бегство капитала и утечка мозгов.
2.	Основной принцип деятельности социально ответственного субъекта	Преобладание просоциальных предпочтений и просоциального поведения в деятельности основных экономических субъектов.	Преобладание конкурентного поведения, ориентированного на удовлетворение личных потребностей в краткосрочном периоде, которое сопровождается нанесением прямого или косвенного ущерба как партнерам, так и третьим лицам.

№	Признак	Сбалансированная модель социальной ответственности	Российские особенности реализации института социальной ответственности
3.	Механизм реализации социальной ответственности	Деперсонификация социальных отношений и ответственности. Широко распространены информационные каналы как средства распространения сведений о социально приемлемом поведении. Формируется позитивная репутация социально ответственных субъектов.	Институциональные механизмы реализации социальной ответственности основаны на личных связях и контактах. Необходимы дополнительные затраты на формирование и поддержание сетей доверия. Репутационные механизмы характеризуются крайне низкой эффективностью. Просоциальное поведение носит локальный характер и зависит в большей мере от комплекса сложившихся на каждый конкретный момент условий.
4.	Социальный капитал и доверие	Значительный социальный капитал и широкие сети деперсонифицированного доверия.	Сети доверия построены вокруг вертикали власти. Низкий уровень социальной самоорганизации сообществ. Замкнутые группы доверия, с высокими издержками входа/выхода. Большое количество конкурирующих локальных групп доверия. Склонность к иждивенчеству, социальная апатия, бюрократизм.
5.	Тип социального контракта. Степень защиты прав субъектов	Отношенческие контракты. Относительно низкие транзакционные издержки взаимодействия субъектов. Эффективные правовые механизмы защиты собственности и личности.	Высокий уровень риска и неопределенности в хозяйственной деятельности. Слабое юридическое сопровождение сделок. Отсутствие реальных механизмов спецификации и защиты прав собственности, а также прав личности от государственного или коммерческого произвола. Преобладание оппортунистического поведения в отношениях экономических субъектов.
6.	Уровень экономического развития	Текущий уровень экономического развития довольно высок. Нет необходимости бороться за средства к существованию. Базовые потребности удовлетворены и нет угрозы в будущем. Субъекты готовы безвозмездно отдавать часть доходов и имущества без принуждения со стороны третьих лиц. Основная часть населения - это представители среднего класса	Уровень экономического развития невысокий. У основной части экономических субъектов не удовлетворены базовые физиологические потребности, даже в условиях чрезвычайной ситуации. преобладает жажда наживы.
7.	Эволюция сетей доверия	Высокая заинтересованность участников сетей доверия в расширении границ сети в силу действия эффекта возрастающей отдачи.	Низкий уровень заинтересованности субъектов в расширении сетей доверия в силу локального характера общественного блага, создаваемого в границах данной сети, преобладания рентаориентированного поведения и эффекта безбилетника.

Источник: составлено автором

Социальная ответственность в России скорее является локальным соглашением (конвенцией). Основные черты данного соглашения серьезно отличаются от институциональных свойств сбалансированной социальной ответственности.

1.Основной субъект социальной ответственности в России – это государство. Одной из главных особенностей российского института социальной ответственности является преобладание государства в качестве основного субъекта, который формирует предпочтения и управляет поведением других экономических субъектов. Именно государство определяет социально значимые ценности российского общества и разрабатывает предпочтительные механизмы их реализации. Инициатива других экономических субъектов и даже простое их участие в обсуждении новаций политического или социального устройства практически полностью исключены или приобретают характер демонстративного поведения (общественные слушания, законодательный процесс и т.д.). Многие авторы особо отмечают укрепление ценностей патернализма и самодержавия у экономических субъектов в противовес ценностям самостоятельности и ответственности в качестве одной из главных национальных особенностей России [196]. Как показывает практика, изменения в экономической, политической и социальной сферах последних 10 лет не только не ослабили, но и укрепили данные тенденции. Д. Норт, Дж. Уоллис и Б. Вайнгайт относят Россию к порядкам ограниченного доступа (естественным государствам), описывая похожие признаки и отмечая, что эти черты постоянно воспроизводятся, в том числе в российской практике. [174, С.54].

Действительно, анализируя современное социально-экономическое и политическое положение в России, можно заметить, что:

- Наблюдается относительно медленное экономическое развитие и сильная зависимость от различных потрясений, что приводит к усилению социально-экономических противоречий между

социальными группами и сферами хозяйства, решение которых, в свою очередь, осуществляется революционным путем.

- Серьезно затруднена горизонтальная и вертикальная мобильность, сохраняется жесткая социальная структура общества. Социальные лифты работают в тесной взаимоувязке с органами государственной власти. Только в рамках отдельных исторических периодов (начало XX или конец XX века), некоторые препятствия для социальной мобильности устраняются. В своих работах Е. Гонтмахер и Т. Малева отмечают: «в годы экономического подъема в РФ различия между укладами продолжали углубляться, несмотря на благоприятную экономическую динамику. Таким образом, происходит их капсуляция из-за фактического прекращения диффузии социальных групп и формируется ориентация на извлечение ренты из достигнутого положения» [60, С.61].
- В социально-экономической системе страны присутствует относительно небольшое количество организаций. В результате, усиливается монополия государства на право управления хозяйственной системой и другие экономические субъекты практически не допускаются к процедурам принятия политических решений. «Поддерживается сакральный характер государственной власти, даже в условиях формальной представительной демократии» [286, С.49].
- Для России характерны менее крупные и более централизованные правительства. Представители верхушки властной элиты являются главными субъектами принятия решений, при этом их количество которых строго ограничено. Остальные субъекты, более многочисленные, часто являются не более чем марионетками в политической борьбе. Деятельность совещательных органов не оказывает существенного влияния на политический процесс, в

государства в целом, так и в сфере местного самоуправления. Централизация власти также предполагает укрепление связей во властной вертикали. Однако, несмотря на явное снижение эффективности системы государственного управления, его масштабы постоянно растут – увеличивается численность бюрократического аппарата, неуклонно растет количество проектов и документов, увеличиваются расходы на силовые структуры и государственное управление даже в условиях кризиса и неблагоприятной динамики мировых цен на энергоносители, от которых, в свою очередь, зависит сумма средств, обеспечивающих функционирование государственного аппарата.

- Преобладают социальные и экономические отношения, основанные на личных связях субъектов, которые получают реализацию в форме привилегий. Формируется социальная иерархия и появляются законы, которые далеко не ко всем применяются одинаково. Отсутствует широко распространенное в развитых странах правило неприкосновенности частной собственности. Правовые системы формируются с целью защиты частных привилегий элиты. В ситуациях, когда появляется необходимость в масштабных корректировках формальных институтов, естественные государства сталкиваются с частичным или полным разрушением господствующей коалиции, гражданской войной, но не правовыми изменениями [174, С.111-113].

Как отмечает Б. Вайнгаст в современной России наблюдаются ярко выраженные черты естественного государства, причем, как отмечает автор, в последние несколько лет ситуация только ухудшилась и Россия перешла из разряда зрелых естественных государств к базисному (простому). Данное обстоятельство автор объясняет тенденциями формирования более жесткой властной вертикали, усилением контроля над средствами массовой

информации, ослаблением институтов гражданского общества. Для выживания организации стали создавать неформальные связи с государством, пропали умеренные сдержки и противовесы в лице независимой Законодательной Думы, избираемых губернаторов или независимой прессы [174, С.28-29].

К похожему выводу приходит и О.Т. Богомолов: «возвышение немногочисленного правящего класса и его лидера, а также окружающей его бюрократии, которая начинает управлять властителем, ставит вопрос о жизнеспособности политического режима... Власти на всех уровнях все более компрометируют себя неспособностью решать экономические и социальные проблемы, чудовищным бюрократизмом и коррумпированностью» [34. С. 15].

Таким образом, мы наблюдаем парадоксальную ситуацию – общество стремится переложить на государство всю полноту обязанностей по созданию и поддержанию эффективного социального порядка. Вместе с тем, не получая подтверждение своим ожиданиям, впадает в другую крайность – стремится максимизировать материальную выгоду от текущего положения не пытаясь его изменить. «У нас родилось то, что не существовало никогда ни при какой власти, у нас родилось взяточничество как форма борьбы с несправедливым государством» [298, С.89]. Авторитетные эксперты в другом исследовании отмечают: «Патерналистское государство поддерживают нечестные граждане, которые хотят получить максимальную пользу от общественных благ не платя за них» [158. С.80].

Вследствие этого широко распространены противоречивые результаты, различных социальных опросов о роли государства в российской экономике и оценок эффективности государственной политики. Например, Н.В. Тихонова отмечает наличие в России двух моделей общественного сознания, которые противостоят друг другу – традиционалисты и модернисты. Традиционалисты уповают на государство как главного субъекта со специализированной системой принуждения, которая используется для наведения порядка, в том числе вне правового поля. Традиционалисты готовы пожертвовать своими

правами в обмен на материальную поддержку от государства. Для модернистов, напротив, главными ценностями являются ценности свободы и демократии [267, С.12-18]. Основные представители модернистских взглядов, по мнению автора, - это лица относительно молодого возраста с высоким уровнем образования, проживающие в городах. В то время как традиционалисты обычно живут в малых городах и сельской местности, не имеют четких возрастных границ и зачастую не имеют профессионального образования.

Таким образом, как уже было отмечено в одной из работ: «бизнес и общество практически не участвует в решении социальных проблем в России, не рассматривая собственную социальную ответственность в качестве необходимого компонента поведенческих шаблонов. Социальная политика приобретает моносубъектный характер, что приводит к снижению степени ее эффективности» [286, С.50].

2. Преобладание конкурентного поведения, ориентированного на удовлетворение личных потребностей в краткосрочном периоде как основной принцип деятельности экономических субъектов. Сочетание альтруистических и эгоистических мотивов деятельности субъектов определяется влиянием совокупности различных факторов (социальных, экономических, политических). В числе основных: материальное благосостояние, уровень удовлетворенности потребителей, степень уверенности в отношении будущего, стабильность социальных отношений, политическая стабильность и другие.

С учетом высокой степени адаптивности поведенческих шаблонов субъектов, в условиях роста социально-экономической и политической напряженности целесообразно ожидать усиления эгоизма в поведении экономических субъектов, что связано со снижением уровня материального благосостояния, особенно при отсутствии устойчивых социальных связей за пределами семьи. Отсутствие уверенности относительно будущего социального и имущественного положения – это дополнительный фактор, который влияет

на широкое распространение эгоистических мотивов в деятельности экономических субъектов в современной России.

Социологи отмечают явные признаки раскола российского общества, которое обусловлено, главным образом, имущественным неравенством, и дополняется социальной эксклюзией – наблюдается исключение целых социальных слоев из доступа к основным социальным благам: качественному образованию и здравоохранению, качественной окружающей и социальной среде. В таких условиях эгоистические мотивы позволяют субъектам выжить, не растрчивая дефицитные ресурсы на социальную активность. Таким образом, с точки зрения индивидуальной полезности конкурентное поведение предпочтительнее кооперативного. Однако, совокупная полезность конкурентного поведения для индивида не только не растет в длительном периоде, но даже сокращается.

Как отмечают В. Вишневский и А. Дементьев: «...если индивиды принимают независимые эгоистические решения, то социальные оптимум обычно не достигается и результирующим равновесие в доминирующих стратегиях (когда выбор одного не зависит от решений другого) не является Парето-оптимальным» [48, С.54].

В рамках анализа исторической эволюции альтруизма и эгоизма, И.Г. Лаверычева отмечает: «Период ломки общественно экономических отношений сопровождается противоречивостью мнений, расколом общества на фракции, имеющие различные экономические интересы и политические цели, их агрессивностью и конфронтацией, ростом эгоистических настроений, распространением идей о преобладании в жизни людей природного эгоизма. При этом альтруизм мыслится лишь как его разумное ограничение. В период устойчивого созидательного развития общества, побеждает определенная консолидирующая идеология, соответствующая основному способу производства, растут альтруистические настроения и альтруизм, как и эгоизм,

рассматривается в качестве самостоятельного природного свойства, способного противостоять эгоизму» [141, С. 76].

Трудно говорить о наличии реальной стабильности и консолидации современного общества в современной РФ, несмотря на то, что острая фаза системной трансформации в России уже давно прошла. Именно в этот период стала особо востребованной идея о высокой эффективности рыночной конкуренции (невидимая рука рынка А. Смита), при помощи которой, по мнению представителей сообщества реформаторов, можно не только ускорить трансформационный процесс, но также обеспечить рост материального благосостояния общества.

В результате, как справедливо отмечают В. Вишневский и В. Дементьев: «нынешний хозяйственный порядок отторгает сотрудничество экономических субъектов. Они самостоятельно вырабатывают, отбирают и наследуют короткие правила взаимодействия, а основой порядка выступает семейно-клановая частная экономическая власть, основанная на личном интересе» [48, С.56].

Похожий вывод находим и в работе О.Т. Богомолова: «Отсутствие элементарного чувства солидарности, неприкрытый эгоизм, стремление к выгоде любой ценой в ущерб окружающим, во вред всему обществу сегодня типичны для поведения многих» [34, С.23].

Статья известного английского экономиста Дж. М. Кларка, опубликованная в начале XX века, завершается сентенцией: «Концепция социальной ответственности достаточно хорошо знакома всем. В 1916 году нет необходимости открывать ее заново...» [107, С.103]. К сожалению, следует констатировать, что, несмотря на все драматические изменения, которые произошли в обществе и экономике за прошедшее столетие, мы далеко не продвинулись в этом направлении.

3.Реализация социальной ответственности осуществляется на базе институционального механизма, основанного на совокупности личных связей и

контактов. В отличие от сбалансированной модели социальной ответственности, несбалансированная модель построена на преобладании личных связей субъектов. Сети доверия включают только тех лиц, которые лично знакомы друг с другом и чем менее выражены эти связи, тем меньшим доверием пользуются данные субъекты и ответственность по отношению к ним также сокращается.

Особое значение персональные контакты имеют в процессе реализации экономических отношений при отсутствии эффективных правовых механизмов согласования интересов. Типичным примером подобной практики является широко распространённое в России «телефонное право», которое представляет собой неформальный механизм решения проблем путем обращения к субъектам, способным оказать административное давление на ту или иную сторону конфликта (часто реализуется в отношениях с ГИБДД).

Такие взаимодействия определяют главную специфику российского социального капитала (опора на неправовые практики) и дополняются специфическим реципрокным обменом - обменом дарами, что в современных российских условиях приобретает признаки, попадающие под законодательство о предотвращении коррупции или коммерческого подкупа. По результатам социологических исследований, реципрокный обмен в РФ широко распространен практически среди всех слоев населения. Вместе с тем, индивиды с высокими доходами реализуют отношения, направленные, главным образом, на поддержание именно взаимовыгодных социальных связей. Малообеспеченные же группы населения обычно рассчитывают только на взаимные услуги и материальную помощь, которую можно получить от друзей и родных. «Помощь, предоставляемая самым бедным семьям российского общества, заключается, прежде всего, в простой хозяйственной или материальной поддержке, в то время как их включенность в обмен дефицитным социальным капиталом существенно ниже, чем в более обеспеченных социальных группах, то есть бедные в большинстве своем постепенно

исключаются из активного обмена связями, создающими качественно новые возможности, а не просто облегчающими жизнь» [242, С. 174].

Как следствие, усиливается социальная дифференциация, еще больше усложняется вертикальная и социальная мобильность, закрепляется локальный характер социальной ответственности. В этих условиях убеждения относительно социальной ответственности значительно отличаются в разных социальных группах. Как далее отмечают те же авторы: «степень тесноты социальных связей зависит как от доходов экономических субъектов, так и определяется географическими особенностями России, а именно социальные сети активно функционируют не там, где объективно сложнее выживать, то есть в менее благополучных, бедных регионах России или регионах с суровыми условиями существования, а в точках экономического роста – в более благополучных и развитых районах» [242, С. 177].

Данное обстоятельство является подтверждением нашего вывода о наличии прямой зависимости между эффективностью реализации социальной ответственности и совокупным уровнем благосостояния, а также наличием оптимистичных ожиданий субъектов относительно будущего (пункт 3.1. данной работы) [285].

Наиболее полно локальный характер социальных связей реализуется, в процессе решения микропроблем (на уровне населенного пункта, многоквартирного дома, сообщества работников организации) и в этой сфере стремление к самоорганизации проявляется довольно отчетливо, однако зачастую объединяются субъекты, которым «есть что терять».

В упомянутой ранее работе авторы описывают широкое распространение особого социального капитала как «движения одного требования». Однако, это не более чем примеры локального действия, выделенные по географическому или функциональному признаку. Общая гражданская самоорганизация практически полностью отсутствует в России. Причем, именно государство не

заинтересовано в ее развитии, рассматривая общественные объединения как угрозу существующему политическому строю.

В силу локального характера сетей доверия, существуют значительные дополнительные барьеры, которые препятствуют расширению границ сети, таким образом, экономические субъекты вынуждены нести дополнительные издержки входа или поддержания своего положения в сети. Эти издержки можно назвать затратами на формирование доверия. Их происхождение и природа аналогичны транзакционным издержкам, так как данные издержки включают:

- Затраты на поиск информации о предпочтительных социальных сообществах (финансовые, временные или трудовые), которые вынуждены нести субъекты в процессе поиска «нужных людей» - индивидов или групп, взаимодействие с которыми позволяет получить «допуск» в данное сообщество.
- Затраты на вход – издержки, по преодолению входных барьеров: членские взносы, презенты, представительские расходы, бонусы.
- Затраты на формирование и поддержание определенного положения в сообществе. Сетевая конфигурация предусматривает наличие горизонтальных и иерархических социальных связей, так как участники сообществ не всегда обладают равным статусом и движение по сетевой структуре позволяет получить более значительную часть общего блага. С другой стороны, достижение узловых точек сети сопровождается дополнительными расходами на поддержание периферии для формирования группы поддержки.
- Затраты выхода. Барьеры в данных сетях часто являются двусторонними. Порой сложнее покинуть определенную сеть доверия, из-за доступа к инсайдерской информации относительно каналов доверия, специфики общего сетевого блага, которая является особым конкурентным преимуществом данной сети перед аналогичными объединениями субъектов.

Данная информация становится «коммерческой» тайной, раскрытие которой может провоцировать распад данной сети.

Размер этих издержек довольно существенно отличается в зависимости от специфики и масштабов сетей доверия, от функциональных особенностей данных объединений. В результате, локальные сети доверия часто приобретают клановый или корпоративный характер.

В современной России клановый капитализм широко распространен по причине политических, культурных и исторических особенностей. В целом профессиональные сообщества или отдельные коллективы предприятий и организаций представляют собой специфический клан, участники которого уверены в том, что на коллег можно опереться, при этом порой не требуются дополнительные сложные процедуры проверки порядочности. В случае трудностей возникает «круговая порука», которая является специфическим российским механизмом поддержания доверия, репутации и реализации социальной ответственности.

Во многом по этой причине у нас практически полностью отсутствуют эффективные конкурсные процедуры отбора персонала или поставщиков, и вследствие этого деловая репутация приобретает локальный характер. Асимметрия информации является дополнительным ограничением, которое препятствует расширению границ сети, формированию и поддержанию репутации. Многие информационные каналы, которые успешно работают в других странах, в России практически не выполняют свои функции. Отсутствуют единые сигналы, которые позволяют относительно беспристрастно и без существенных затрат судить о свойствах ресурсов, товаров или субъектов.

В результате, цены на товары или услуги порой не отражают реальных издержек на их производство или степень редкости данных благ. Например, документы об образовании в РФ не могут являться исчерпывающим свидетельством достигнутого уровня умений, навыков или профессиональной

квалификации индивида. Особенно отчетливо этот факт проявляется в сфере высшего образования, учитывая степень его востребованности на российском рынке труда. Лицензии и сертификаты также не в полной мере отражают реальные свойства и качества продукции.

Особый размах в современной России приобрели широко распространенные в развитых странах связи с общественностью (PR). Данные механизмы позволяют в относительно короткие сроки искусственно создать положительную или полностью разрушить действительно положительную репутацию как отдельного индивида, так и организаций. Часто проверить эту дезинформацию невозможно, в результате доверие современным информационным каналам в России очень низкое.

Принимая во внимание большое количество аффилированных с коммерческими и некоммерческими организациями информационных агентств, информационное поле можно описать как крайне насыщенное, но крайне неинформативное. Обесценивается глубинный смысл термина «информация», так как распространяемые сведения порой не отражают реального положения дел. Например, широко известны масштабные злоупотребления информационными механизмами в условиях предвыборной борьбы, или так называемые информационные войны на мировом политическом пространстве, которые позволяют получать дополнительные политические очки и продвигать узкокорыстные интересы. Вводимая в практику средств массовой информации цензура не только не приносит желаемого результата, но и приводит к обратному эффекту, еще больше снижая уровень общественного доверия к СМИ из-за убежденности слушателей или зрителей в факте утаивания сведений о реальных событиях.

4. Незначительный социальный капитал и локальный характер сетей доверия усиливает дифференциацию социальных групп и закрепляет персонифицированные механизмы формирования репутации и доверия.

Институт социальной ответственности в России построен на персонифицированном доверии, так как ответственность распространяется только на тех субъектов, которые либо лично знакомы, либо уверены в существовании друг друга и хорошо осведомлены об особенностях индивидуального поведения. Лица, не включенные в данную сеть доверительных отношений, не относятся к субъектам, с которыми планируется регулярное взаимодействие, поэтому на них зачастую и не распространяется кооперативное поведение.

Субъекты за пределами сетей доверия рассматриваются как «враги», противостояние которым способствует укреплению взаимосвязей субъектов внутри сети. Отношение к «врагам» обычно традиционное – «на войне как на войне», врага нужно победить хитростью, трофеи, захваченные в результате «военных действий», становятся предметом гордости. Часто используются нелегальные методы противостояния (экономические политические или социальные) - полутеневые и, порой, криминальные приемы. Различные сети доверия существуют независимо друг от друга, однако отдельные элементы этих сетей могут пересекаться. Очень часто представители различных сетей доверия конкурируют друг с другом в стремлении получить доступ к определенному экономическому благу. Подобная практика укрепляет клановую структуру современного российского общества.

В противовес современному постиндустриальному обществу, для которого: «характерна система восходящей мобильности в формировании элит, основанная на принципе социальной селекции в соответствии со степенью одаренности и образованности» [306, С.8], клановое общество в РФ распределяет выгоды по имущественному признаку. Открытый доступ к различным ресурсам создает дополнительные социальные выгоды и открывает доступ во власть. Таким образом, укрепляется традиционная российская проблема «власти-собственности» - обладание экономическими активами

усиливает власть, а властные полномочия, доступные субъекту, увеличивают размер доступной собственности.

Социальный капитал российских сетей доверия с полным правом можно именовать клубным благом, так как он формирует преимущества в процессе обмена частными предпочтениями или услугами. Для такого капитала характерны свойства иерархичности, смешанности, закрытости, высоких барьеров входа и выхода [140, С.39].

Значительную часть российских сетей доверия можно отнести к смешанному типу. Участники этих сетей - это субъекты в различных сферах деятельности, представители разных профессий, возраста или образования. Гомогенные сети представлены в гораздо меньшей степени. Гетерогенный характер обеспечивает таким сетям весомые преимущества, вовлекая в орбиту функционирования данных сообществ различных субъектов и обеспечивая высокую устойчивость сети за счет этого многообразия. Однако, для гетерогенных сетей характерна проблема согласования интересов участников, так как эти интересы в силу неоднородности субъектов, часто существенно противоречат друг другу.

Стержневым компонентом этих сетей является совокупность субъектов, которые обладают монопольным правом на формирование правил и обеспечение дееспособности механизмов их исполнения. Подобные сети производят более значительную выгоду, так как под контролем оказывается значительный объем ресурсов, которые приносят ренту.

В рамках анализа специфики взаимоотношений субъектов в органах государственной власти О. Т. Богомолов указывает: «Характер административных отношений зависит не только от ведомственных положений и инструкций, устанавливающих круг обязанностей и ответственности ведомств и их работников, но и от личных связей чиновников, их добросовестности и компетентности, симпатий и антипатий. В их подборе и деятельности имеют большое значение доверительные отношения, основанные

на давней дружбе или длительной совместной работе... Фаворитизм и корпоративность в верхних эшелонах власти, опирающиеся на персональную лояльность и преданность, становятся в современной России все заметнее» [34, С. 16].

При этом, субъекты, которые не входят в подобные сообщества, все больше дистанцируются от власти. Описывая эту ситуацию Д.Б. Дондурей приходит к выводу: «в России складывается парадоксальная ситуация – государству в целом люди доверяют больше, чем 7 лет назад, намного больше – Президенту, но при этом не доверяют ни одному государственному институту – ни милиции, ни судам, ни Правительству, ни прокуратуре» [74, С.76].

Данное обстоятельство усугубляется в силу действия другого важного фактора, о котором говорит О.Т. Богомолов: «многие беды России связаны с качеством элит, которые в своей основной массе циничны и беспринципны. И для них такие добродетели как достоинство, честь, жертвенность не являются ценностями. Все рассматривается под углом бизнеса, окупаемости, выгоды» [34, С. 72].

Отстранение общества от процесса разработки и реализации ключевых решений в экономике и политике имеет глубокие исторические корни. Основная масса ученых отмечает особую черту русского самосознания – ожидание чуда от государства. В одной из своих работ, в подтверждение этой особенности, В.В. Петухов указывает: «антидемократические и антилиберальные шаги администрации Путина не навязываются российскому народу, а пользуются его поддержкой. И эта поддержка связана, прежде всего, с тем, что Путин восстановил в России традиционную модель управления – автократическое государство, где граждане освобождаются от ответственности за политические решения, а для укрепления искусственного единства используются образы воображаемых иностранных врагов» [194, С.118]. Схожая точка зрения на этот вопрос представлена в работе А.С. Ципко: «Патернализм – это не только персонификация власти, сакральное восприятие царя, вождя, но и

перенесение на власть ответственности за свою судьбу, жизнь, благосостояние семьи. Отсюда пассивность, вечное ожидание чуда, ниспосланного сверху, атрофия способности к самоорганизации и защите своих интересов» [298, С.110].

Автор полагает, что эти особенности поведения экономических субъектов в России обусловлены противостоянием гражданского общества и власти, которое имело широкое распространение еще в советские времена – «инициатива наказуема». В результате, «недостаточно политически зрелое население способно поддержать недостойных политиков, поверить их популистским призывам, выступить против прогрессивных, но не осознанных позитивных нововведений» [34, С.12] Таким образом: «общество, в котором «опасные действия» правительства идут «непрерывной цепью», будет постепенно терять понимание того, почему они собственно опасны, понимание того, что значит быть свободным» [49, С.44]. Как показывает практика, в России последовательно реализуется эта политика, при этом мало кто осознает, с какими проблемами нам придется столкнуться в будущем.

5.Несовершенство правовой системы и слабое юридическое сопровождение сделок усиливает проблемы, связанные с неполнотой контрактов, укрепляя неопределенность относительно будущего и повышая издержки спецификации и защиты прав собственности.

В теории контрактов общим правилом является тезис о невозможности, максимально точно учесть все возможные последствия сделки при составлении контракта. И механизм санкций при всех исходах сделки не всегда приносит желаемый результат. Всегда остаются внешние факторы, которые не подлежат учету и прогнозированию, а также не находятся под управлением сторон контракта, что требует, в дальнейшем, участия арбитров в разрешении конфликтных ситуаций. Успех этой деятельности в немалой степени зависит от квалификации арбитров, так как участники соглашений, зачастую обладая специфической, инсайдерской информацией, могут оказывать серьезное

давление как на партнера так и на арбитра в целях получения выгодных для себя результатов.

В традиционном понимании независимость арбитража как способа разрешения конфликта интересов в экономической сфере, либо, независимость судебной системы государства в целом – это одна из важнейших проблем в России.

Также в одной из работ Н.Е. Тихоновой отмечается смежная проблема современной российской судебной системы: «рост доверия к власти способствовал расширению делегирования ей права действовать, руководствуясь интересами государства, а не существующими в стране законами, вплоть до прямого влияния на правосудие и ограничение свободы слова» [267, С. 6-7].

Принимая во внимание тот факт, что российские законы априори отражают интересы тех субъектов, которые в дальнейшем будут их исполнять, так как реального разделения властей у нас практически нет, образуется замкнутый круг – «законодательные акты отражают предпочтения групп специальных интересов, так как именно они представлены в федеральных и региональных законотворческих органах, исполнением законов занимается администрация, представляющая, часто, эти же группы интересов, судебные решения принимают зависимые и подотчетные государству органы» [286, С.58]. Обычные субъекты экономических отношений часто не могут защитить свои права и интересы в судебных инстанциях, поэтому обращаются напрямую к Президенту, Конституционный суд, либо к международным судебным институтам.

Низкое качество формальных институтов в России - это следствие непреднамеренного ухудшения законотворческой деятельности в силу относительно низкой квалификации субъектов, которые участвуют в этом процессе. Вместе с тем, данные факты можно рассматривать и как целенаправленную «диверсию» федеральных законодателей, которые получают

дополнительные инструменты для манипуляции поведением субъектов экономической деятельности и мелких чиновников в целях обеспечения управляемости на местах: «когда корпус законов составлен так, что исполнить их все принципиально невозможно, каждый человек потенциально является преступником и населением в целом гораздо проще управлять. В результате, образуется социальный контракт, при котором чиновникам действующая система выгодна, потому что они могут извлекать из нее доходы, а власти она выгодна, потому что она может легко контролировать и население и чиновников – все они находятся в сфере вне законности» [16, С. 6-7].

Современная правовая система в России призвана не столько сокращать транзакционные издержки, сколько защищать интересы правящей элиты. При этом смена элит зачастую приводит к кардинальному пересмотру правовых норм в угоду новому правящему классу. В этих условиях, даже представители элиты, которые формируют политический и социально-экономический порядок в стране, не могут быть до конца уверены в своем положении, в том числе, если принять во внимание трудности в обеспечении легитимности прав собственности: «ротация элит внутри правящей группы приводит к изменению представлений о правомерности привилегий» [286, С.59]. Таким образом, усиливается неопределенность, которая оказывает негативное влияние как в процессе выработки перспективных направлений хозяйственного развития страны в целом, так и при разработке стратегии действий каждого конкретного индивида.

В своем исследовании А.С. Ципко отмечает: «наша оффшорная аристократия как раз является продуктом тотальной неуверенности в завтрашнем дне» [298, С.89]. Опираясь на это мнение, вполне справедливым будет предположение относительно причин низкой эффективности правовой системы как низкой заинтересованности субъектов в сфере законотворчества в силу отсутствия реальных гарантий защиты их собственных прав при очередной смене политического курса.

Оппортунистическое поведение – предпочтительная стратегия и тактика многих экономических субъектов в современной России. «Отсутствие элементарного чувства солидарности, неприкрытый эгоизм, стремление к выгоде любой ценой в ущерб окружающим, во вред всему обществу сегодня типичны для поведения многих... Российский бизнесмен, как правило, предпочитает надуть партнера, а не делиться с ним выгодой. Его цель максимизация прибыли за самый короткий срок. Неумная жажда наживы толкает к разным махинациям, нарушению закона, уклонению от налогов» [34, С.23].

В результате усиливается непредсказуемость в отношении поведения экономических субъектов, снижается межличностное и институциональное доверие, растут совокупные издержки экономического взаимодействия. Таким образом, сокращаются возможности для экономического роста и повышения национального благополучия.

В одной из работ Т. Натхова отмечается наличие тесной зависимости между уровнем доверия в стране и темпами роста ВВП: «повышение уровня доверия в стране на 1 пункт увеличивает экономический рост более чем на 0,5 пункта» [163, С.114]. Скорее всего, также имеет место быть и обратная зависимость, таким образом, помимо неравновесной отраслевой структуры экономики, сырьевой ориентации производственного сектора, относительно низкой покупательной способности населения, коррупции и высоких административных барьеров, некооперативное поведение экономических субъектов также способствует ухудшению экономической динамики. Тем более что современный уровень экономического развития РФ и уровень национального благополучия населения и сейчас трудно назвать удовлетворительным.

6. Относительно низкий уровень экономического развития, отсутствие возможностей для полного удовлетворения базовых физиологических потребностей у основной массы населения приводит к тому, что стремление

к материальной выгоде преобладает даже в чрезвычайных условиях чрезвычайных условиях.

На основе анализа динамики социально-экономического развития в России в последние два десятилетия, можно сделать вывод о наличии признаков экономической деградации хозяйства. Попытки проведения сравнительного анализа благосостояния населения в современной России на основе динамики доходов и состава потребительской корзины, предпринимаемые исследователями, являются одним из самых распространенных подходов к решению этой задачи, но далеко не самым эффективным с точки зрения измерения уровня и качества жизни населения в разные исторические эпохи.

На наш взгляд, сопоставление доходов или расходов населения в более чем за десятилетие в условиях интенсивных экономических изменений, не имеет особого смысла, так как существенно меняются потребительские предпочтения, отраслевая структура экономики, ценность денежной единицы. Сравнительный анализ компонентов потребительской корзины разных субъектов с этой же целью создает дополнительные проблемы – потребительная стоимость разных благ очень сильно меняется со временем, поэтому абсолютный объем их потребления, а также структура потребительской корзины по укрупненным группам товаров не позволяет получить точную информацию о динамике уровня жизни.

Например, обоснованно ли говорить, что у индивида, у которого 10 лет назад не было компьютера, мобильного телефона и широкополосного доступа в интернет уровень жизни был ниже, чем у человека, который сейчас обладает этими благами? Другой пример - семья, у которой не было проблем с жильем в командно-административной экономике, но и не было прав собственности на него, а многие предметы быта (холодильник, телевизор или стиральная машина) были не доступны – когда уровень жизни у этих субъектов был выше?

В современной России ситуацию следует рассматривать с точки зрения иных реалий – без особых трудностей человек может купить себе мебель, бытовую технику, а приобрести жилье даже по очень скромным социальным стандартам не в состоянии значительная часть населения. Особенно трудно сравнивать благосостояние в разных странах в силу наличия ограничений при сопоставлении стоимости денежных единиц, ценности и производительности различных видов труда, качества и стоимости товаров, которые включены в потребительскую корзину с учетом различных социально-экономических факторов. Именно поэтому широко распространены прямо противоположные оценки уровня развития экономики и качества жизни (благосостояния) у разных экспертов для одних и тех же стран.

Однако, в силу отсутствия иной операциональной альтернативы, в исследованиях ученые вынуждены использовать не всегда точные теоретические конструкции и методологические приемы, принимая во внимание их потенциальные ограничения.

Уровень экономического развития принято рассматривать сквозь призму множества компонентов, основным из которых является отраслевая структура национального производства. Именно этот показатель используется для международных сопоставлений ООН. Значительный удельный вес услуг в ВВП, особенно услуг в сфере развития человеческого потенциала, позволяет говорить о более высоком уровне экономического развития страны в целом. Данное обстоятельство имеет под собой реальное основание.

Социальные потребности и предпочтения актуализируются, если удовлетворены потребности базового уровня (физиологические). Таким образом, по мере увеличения материального благосостояния расходы на приобретение благ, направленных на удовлетворение социальных потребностей, возрастают. В результате расширяются инвестиции в человеческий капитал, которые формируют мультипликативный эффект за счет дополнительного потока доходов.

В комплексе с оценкой экономического развития необходимо рассматривать и человеческое развитие (ИЧР), которое основано не столько на собственно экономических показателях, сколько на оценке влияния материального благосостояния на социальное благополучие общества. В силу данного обстоятельства, многие международные рейтинги национальных экономик, построенные по критериям экономического развития и развития человеческого потенциала, очень похожи по своему наполнению.

Страны на территории североамериканского континента или Западной Европы характеризуются высоким уровнем экономического развития и являются лидерами многих международных рейтингов. Именно для них также характерен высокий уровень социального благополучия и относительно высокий уровень эффективности реализации института социальной ответственности (см. раздел 3.1 данной работы). И наоборот, страны с низким уровнем экономического развития обычно характеризуются низким уровнем социального благополучия и относительно низкой эффективностью реализации института социальной ответственности. Данное обстоятельство, в свою очередь, существенно ограничивает возможности для дальнейшего экономического и социального развития. В результате, в отраслевой структуре экономики сохраняются устаревшие пропорции и черты, стимулирующие деиндустриализацию хозяйства, что приводит к снижению уровня жизни (рис.11).

В рамках сравнительной характеристики отраслевой структуры ВВП в РФ и промышленно развитых стран необходимо отметить наличие структурных деформаций в России, которые находят свое выражение в преобладании первичных отраслей в производственном секторе, главным образом добывающей промышленности, а также сферы транспорта и торговли.

«Дикий капитализм» начала 90-х годов XX века воспроизводится и в начале XXI. Однако следует отметить одно важное отличие современного этапа - если в начале структурной перестройки основными субъектами хозяйства

были именно собственники капитала, которые в силу наличия пробелов в новом законодательстве смогли приватизировать значительную часть общенародной, но никому не нужной собственности, то в современной России капиталистические черты все больше характерны для государственной бюрократии. Используя различные механизмы передела собственности и присваивая каналы распределения ренты, представители государства все больше укрепляют систему власти-собственности в стране, фактически возвращая экономическую систему в прошлое. Реприватизация в современной России является не столько механизмом пополнения национального богатства, сколько средством обогащения самой бюрократии.

Сокращение удельного веса промышленного производства в рамках реализации экспортно-ориентированной стратегии развития страны – это еще одно следствие недальновидной государственной структурной и таможенной политики. Таможенные льготы, которые распространялись на многие импортные машины и оборудование, были призваны увеличить спрос предприятий на более производительные машины, что было необходимо для модернизации производства. Однако, данная практика способствовала сокращению внутреннего спроса на отечественное оборудование, что привело к падению инвестиций в отечественное машиностроение, в результате продукция последнего стала еще более неконкурентоспособной.

Относительное улучшение ситуации можно наблюдать только в последние два года, когда санкции, введенные по отношению к российским предприятиям на мировом рынке, и ответные меры, направленные на все большую изоляцию России от мировой экономики, заставляют отечественных производителей искать новые механизмы развития секторов с высокой добавленной стоимостью. В данном контексте показательным можно считать тот факт, что на волне санкций, позиции России в рейтингах международной конкурентоспособности Всемирного экономического форума постепенно улучшаются в сравнении с другими странами БРИКС.

Более востребованными становятся отрасли потребительского рынка, выпускающие продукцию, ориентированную на удовлетворение базовых физиологических потребностей (в первую очередь, пищевая промышленность). Из-за значительного падения покупательной способности национальной валюты экономические субъекты вынуждены отказаться от многих импортных товаров, в том числе в группе машин и оборудования. Вместе с тем, стоимость продукции, произведенной на внутреннем рынке, постепенно растет, что обусловлено высокой долей импортных комплектующих, сырья и материалов.

В итоге, наблюдаются незначительные структурные и ресурсные изменения, способные создавать предпосылки для экономического роста. Однако инфляционное давление и дальнейшая монополизация экономики, обусловленная, в том числе, вновь созданными барьерами для импортной продукции, крайне неблагоприятно сказываются на уровне и качестве жизни населения, способствуя углублению социальной дифференциации как с точки зрения доходов так и в зависимости от ограничений доступа к базовым социальным благам - образованию и здравоохранению. Как отмечают эксперты: «Социальная дифференциация в российском обществе усиливается в последние годы в результате того, что рост реальных доходов... приходится по большей части на верхнюю прослойку буржуазии, а большинство населения не чувствует никакого заметного улучшения» [34, С.22].

Анализ структуры личного потребления домашних хозяйств в России в сравнении с развитыми странами достаточно хорошо отражает данные тенденции (рис.12).

Структура потребительских расходов очень устойчива во времени в силу относительной устойчивости предпочтений и адаптационного потенциала в виде дополнительных источников доходов (натуральные или теневые доходы, сбережения). Однако если рассматривать динамику и структуру доходов в длительном периоде, особенно в постсоветских странах, можно заметить не только существенные различия в абсолютном размере номинальных и реальных

доходов, а также их распределении по децильным и квинтильным группам, но также существенную дифференциацию уровня жизни, которого можно достичь с учетом размера доходов.

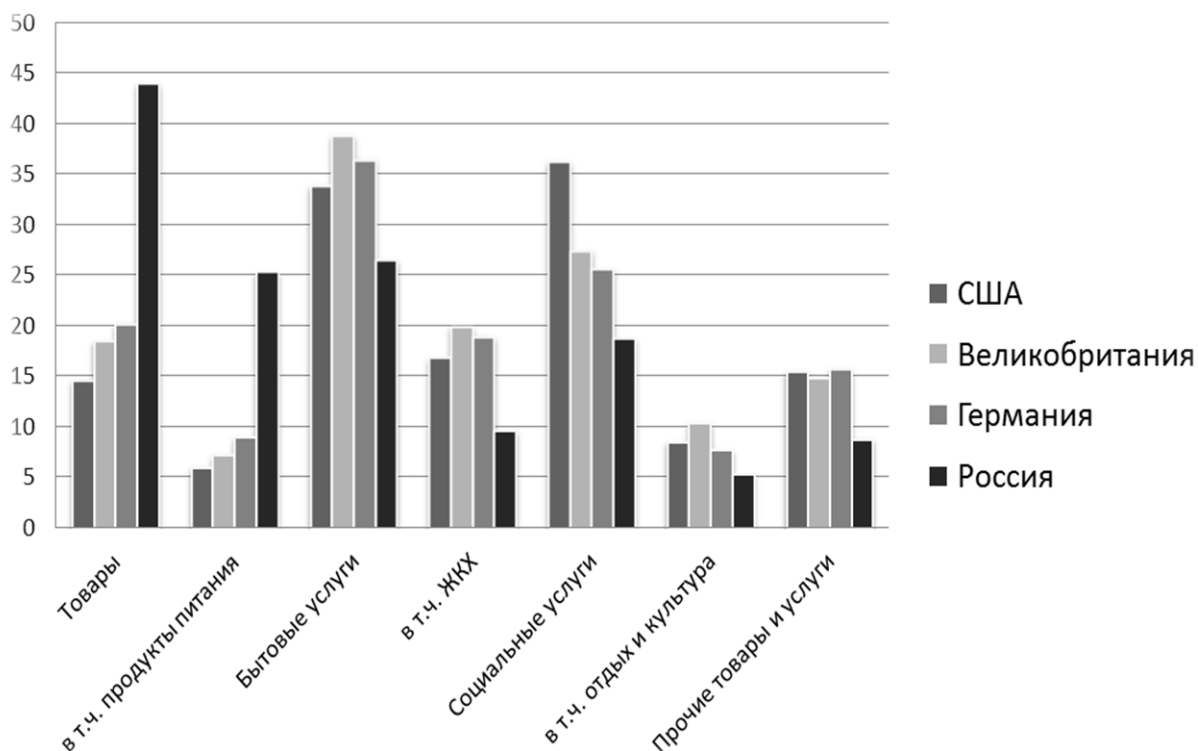


Рисунок. 12 - Структура личного потребления в некоторых странах (в % от общей суммы потребительских расходов). Составлено автором по данным «Россия и страны мира-2014 [217].

Например, в условиях командно-административной системы покупательная способность денежных доходов позволяла удовлетворить основную часть индивидуальных потребностей, получая практически неограниченный доступ к услугам образования и здравоохранения за счет общественных фондов потребления. В современной России значительную часть из своих невысоких доходов индивид вынужден выделять на оплату социальных услуг, которые формально предоставляются бесплатно.

Таким образом, в условиях выживания, характерных для значительной массы населения в современной России, преобладает инстинкт самосохранения, который заставляет человека «забыть» об основных социальных регуляторах.

Часто даже в чрезвычайных условиях доминирующей стратегией поведения является стремление к материальной выгоде, которое определяет стратегию поведения относительно благополучных экономических субъектов.

7. В силу широкого распространения эффекта безбилетника, участники социальных сообществ и сетей доверия не стремятся к расширению границ этих сообществ, так как новые субъекты стараются минимизировать затраты на производство общего блага, но претендуют на значительную его часть.

«Локальные персонифицированные сети доверия с известным составом участников предназначены для производства определенного коллективного блага с клубными свойствами и затрагивающим механизмы перераспределения ренты» [286, С. 63]. В расширении количества участников сети не заинтересованы субъекты, получившие исключительное право на ренту, так как в этом случае потребуются совершенствование системы управления, будет происходить распыление ренты, усиливаться конфликт интересов. Чтобы избежать этих негативных последствий, создаются дополнительные ограничения на входе, которые затрудняют доступ в сеть для случайных субъектов, формируется бондинговый социальный капитал и группы Олсона [202, С.53]. Данные группы характеризуются рентоориентированным поведением, поэтому действия как самих групп, так и отдельных их членов, не увеличивают благосостояние группы, а скорее сокращают его.

Как показывают исследования, локальные небольшие группы способны более эффективно реализовать частные интересы своих членов. Как отмечают авторы: «Если группа мала и объединяет участников с очень близкими интересами, то коллективизм ее членов приближается к эгоизму. Если, напротив, группа является очень большой, в перделах совпадая со всем обществом, то коллективизм становится вариантом альтруизма. Если правила игры принимаются теми, кто заинтересован в максимизации суммарного

капитала всего общества, то следует сделать группу открытой для свободного присоединения новых членов» [10 С. 28].

Таким образом, издержки по производству общественного блага в широких сетях доверия ложатся на плечи субъектов с высоким уровнем доверия и социальной ответственности. Они готовы его производить или финансировать данное благо в большем объеме, так как потребность в данном благо у них выше, чем у остальных участников сети. Однако, такие структуры не могут существовать длительное время, так как количество «безбилетников» растет и увеличивается удельный вес расходов, которые несут остальные субъекты в процессе производства общественных благ.

Решение проблемы безбилетника в локальных закрытых сетях доверия возможно на основе механизма реализации селективных стимулов, используемых с учетом вклада участников сети в процесс производства общественного блага. Для этого необходим регулярный мониторинг активности членов сообщества, причем и затраты на данный мониторинг меньше, если сеть меньше и эффективность селективных стимулов выше. В данном контексте Л. Полищук и Р. Меняшев отмечают: «с одной стороны локальные сети доверия снижают степень подотчетности власти, так как используются различными группами для адаптации к сложившимся условиям. Все это снижает экономические и политические издержки халатности и злоупотребления властью и, соответственно, поощряет дальнейшие злоупотребления. С другой стороны, лучше локальные сети доверия, чем совсем никаких, так как социальные нормы, формируемые группами, заполняют вакуум координации, замещая бездействующие институты» [202, С.64]. Исследования Э. Остром, Д. Норта и других авторов подтверждают исторические тенденции развития общества, согласно которым, «локальные сети доверия (координации), являются необходимой ступенькой к эффективной координации в «глобальном» масштабе, к формированию открытого социального капитала и широкого радиуса доверия» [286, С. 64].

Совокупность трудностей и противоречий в реализации института социальной ответственности в современной России, рассмотренные в данном разделе, определяют необходимость разработки процедур повышения эффективности институциональных механизмов социальной ответственности. Вместе с тем, важным фактором повышения эффективности институциональной системы РФ в целом также является развитие экономической системы и повышения качества государственного управления. Таким образом, особую актуальность приобретает задача выработки предложений и рекомендаций, направленных на совершенствование как общеэкономических условий развития хозяйства так и института социальной ответственности как неотъемлемого элемента современной институциональной системы.

Глава 4. Направления совершенствования института социальной ответственности в России

4.1. Базовая схема институциональных изменений

Сравнительный анализ российских особенностей института социальной ответственности и опыта реализации данного института в развитых странах, результаты которого представлены в третьей главе данной работы, позволяет сформировать несколько направлений деятельности, которые могут способствовать повышению эффективности основных механизмов его реализации:

1. Формирование приоритетов просоциальной деятельности в противовес эгоистическому конкурентному поведению. В разделе 3.2. мы отмечали доминирование эгоистических мотивов в деятельности экономических субъектов, что отчасти является следствием преобладающей в научном сообществе парадигмы, основанной на принципах методологического индивидуализма, экономической рациональности и саморегулирования. Данная парадигма воспроизводится не только в исследованиях, но и находит широкое применение в практической деятельности, так как фундаментом экономических знаний многих субъектов является стандартный курс экономической теории, известный еще со студенческой скамьи. С другой стороны укрепление конкурентного поведения связано с особенностями взаимодействия экономических субъектов в современной России, вследствие чего просоциальные предпочтения не только не получают широкой поддержки, но и часто являются основанием для извлечения дополнительной выгоды за счет их эксплуатации.

В исследованиях просоциальных предпочтений авторы выявили существенные различия в установках субъектов, которые следуют эгоистической или кооперативной модели поведения, в том числе они

отмечают: «Просоциалы рассматривают кооперацию как рациональный выбор, в то время как лица с эгоистическими предпочтениями, напротив, рациональным считают некооперативное поведение. Решения в социальных дилеммах для просоциалов – это выбор между моральным и аморальным поведением, в то время как для эгоистов та же самая ситуация – это выбор между поведением сильного и слабого» [328]. Таким образом, авторы обнаружили тесную взаимосвязь между стратегиями поведения субъектов и предпочтениями, которыми они руководствуются, в том числе подтвердили выводы, к которым в своих исследованиях пришли С. Боулз, С. Поланья-Райес [36], в частности вывод об обратной зависимости просоциальных предпочтений и денежного вознаграждения: «Просоциальные предпочтения более выражены, когда взаимодействие субъектов не опосредовано деньгами» [328]. В итоге, можно с уверенностью утверждать, что просоциальные предпочтения действительно порождают кооперацию в социальных дилеммах и являются неотъемлемым элементом механизмов согласования интересов.

Эту взаимосвязь в своих исследованиях подтверждают и другие авторы, в том числе Кремер Д. и Ван Ланге П.А. отмечают, что субъекты с просоциальными предпочтениями демонстрируют более высокий уровень социальной ответственности и реципрокности в социальных дилеммах [354, С. 9]. В частности, авторы отмечают, что социальная ответственность и реципрокность способствуют кооперации во взаимоотношениях независимых субъектов, что отражает тенденцию учитывать собственные интересы и интересы других людей, руководствуясь моральными мотивами.

Таким образом, чувство социальной ответственности является важным условием просоциальных действий в разных ситуациях. В итоге, формируется самоподдерживающийся институциональный механизм социальной ответственности, основные черты которого описаны во втором разделе данной работы: просоциальные предпочтения формируют просоциальные убеждения, которые, в свою очередь, стимулируют кооперативное поведение, обеспечивая

реализацию совокупности отношений, которые возникают в процессе реализации института социальной ответственности. Причем, социальная ответственность отражает соответствие уровня развития общества и ожиданий, что хорошие граждане должны делать.

Существенную роль в формировании просоциальных предпочтений, убеждений и социальной ответственности может сыграть образовательная система, которая выполняет широкую совокупность функций по распространению знаний о социально приемлемых практиках, обеспечивает распространение ценностей культуры, способствует социализации личности. Таким образом, образование может способствовать созданию общей когнитивной модели социальной ответственности, распространяя информацию о данном институте и координируя действия субъектов в процессе его реализации.

2. Необходимыми условиями развития института социальной ответственности в России являются: повышение уровня межличностного доверия, деперсонафикация социальных отношений, рост социального капитала и укрепление «слабых» связей между субъектами и социальными группами. Рентоориентированное поведение в современной России отражает две основные проблемы, с которыми сталкиваются субъекты в повседневной деятельности: низкий уровень межличностного доверия и относительно низкий уровень жизни населения, что заставляет субъектов аккумулировать ресурсы в целях обеспечения дополнительных конкурентных преимуществ, обеспечивающих выживание.

Таким образом, формирование локальных сетей доверия позволяет решить проблемы производства и распределения общественных благ в коротком периоде, заполнив существующий вакуум координации при снижении эффективности иных инструментов обеспечения устойчивости хозяйственного порядка. Как отмечает Л. Полищук, «закрытый социальный капитал дает обществу некоторую защиту от несовершенного государства, от

коррупции и злоупотребления властью, но в таком обществе экономическая цена плохого исполнения государством своих полномочий заметно снижается, властям сходят с рук нарушения и злоупотребления, в итоге снижается эффективность государственного управления. «Закрытый социальный капитал мобилизуется для сепаратной частной защиты от злоупотреблений властью» [202].

Обеспечить повышение межличностного и институционального доверия в короткие сроки невозможно в силу значительного временного лага между реальными процессами и их отражением в институциональной системе, в том числе в процессе формирования правил и убеждений субъектов. Однако, искусственное «насаждение» ценностей, укрепляющих доверие, в принципе невозможно. Таким образом, наиболее эффективным способом укрепления доверия может стать стимулирование гражданской самоорганизации, что позволит сформировать и закрепить среди социальных групп навыки решения общих проблем с использованием собственных ресурсов.

В данном контексте Ф. Фукуяма отмечает: «наиболее полезный общественный капитал зачастую состоит не в способности действовать под властью того или иного традиционного общества или коллектива, а в способности к созданию новых объединений и к взаимодействию в рамках установленных в них правил и условий» [288, С. 135-136]. Побочным позитивным эффектом гражданской самоорганизации и роста социального капитала может стать повышение прозрачности и подотчетности власти, а также повышение качества государственного управления, что тоже крайне важно в современной России.

3. Формирование баланса интересов и ресурсов различных экономических субъектов также предполагает более равномерное «распределение» социальной ответственности между государством, бизнесом и обществом. Как уже было установлено в разделе 3.2. данной работы, главным субъектом социальной ответственности в РФ является государство, что с одной

стороны отвечает исторически сложившимся особенностям российской институциональной системы и традициям принятия решений. В результате как стратегическая, так и повседневная деятельность субъектов строится на основе тесных отношений с представителями государства.

С другой стороны, укрепление властной вертикали сопровождается ухудшением качества государственного управления, укреплением консерватизма в социально-экономической политике. В конечном итоге, эти тенденции провоцируют рост иждивенческих настроений и способствуют дальнейшему ухудшению социально-экономической ситуации, в том числе приводит к снижению доверия государственным институтам. Образуется замкнутый круг, когда усиление властных полномочий, направленных на решение социально значимых задач, приводит к сокращению объема и качества предоставляемых государством общественных благ.

Выходом из сложившейся ситуации может стать повышение прозрачности и подотчетности власти в рамках формирования легитимного правового государства, совершенствования правовой системы и правоприменительной практики. Легитимность государства, в свою очередь, будет позитивно сказываться на динамике межличностного и институционального доверия, укрепляя просоциальные ценности и стимулируя просоциальное поведение.

Как отмечают в одной из своих работ Д. Асемоглу и Дж. Робинсон: «Экономические институты способствуют экономическому росту, когда политические институты предоставляют власть группам, заинтересованным в масштабной защите прав собственности, вводят эффективные ограничения для индивидов, обладающих властью, и когда возможности извлечения ренты властью имущими относительно невелики» [15, С. 4].

4. Специфика института социальной ответственности, обусловленная его неформальной природой и связанная с просоциальными ценностями, определяет необходимость использования особых процедур

институционального проектирования, направленных на закрепление просоциальных ценностей в убеждениях экономических субъектов в России и стимулирование просоциального поведения. Как указывает В.Л. Тамбовцев: «необходимо, чтобы существенная (отличительная) позитивная характеристика состояния индивида, его микро и макросреды, поддержанию или восстановлению которой содействует обсуждаемое правило, воспринималась бы как ценность адресатами (или большинством адресатов) этого правила» [260, С.84].

Институциональное проектирование, таким образом, позволяет решить проблему воспроизводства ценностей социальной ответственности среди различных социальных групп, в том числе в процессе формирования культуры социальной ответственности. Культура социальной ответственности, в свою очередь, является частью гражданской культуры, так как она направлена на «формирование чувства сопричастности к общественным делам и личной ответственности за положение дел в обществе» [202].

Важность гражданской культуры и этики ответственности в своей работе также отмечает В.М. Ефимов: «этика ответственности требует размышления и понимания, а не механического или голого соответствия норме. Наряду с обязательствами, она обращается к идеалам и наравне с правилами, она апеллирует к ценностям. Быть действительно ответственным, означает быть движимым долгом и беспокойством за других, а не опасением правовых санкций» [79, С. 98].

Таким образом, совокупность задач, направленных на совершенствование института социальной ответственности в РФ можно представить в виде структурно-логической схемы (рис 13).

В рамках повышения качества государственного управления и институционального проектирования институциональный механизм призван обеспечивать легитимность государственной власти и формировать образовательную систему, направленную на развитие общекультурных

компетенций в сфере социальной ответственности на всех уровнях

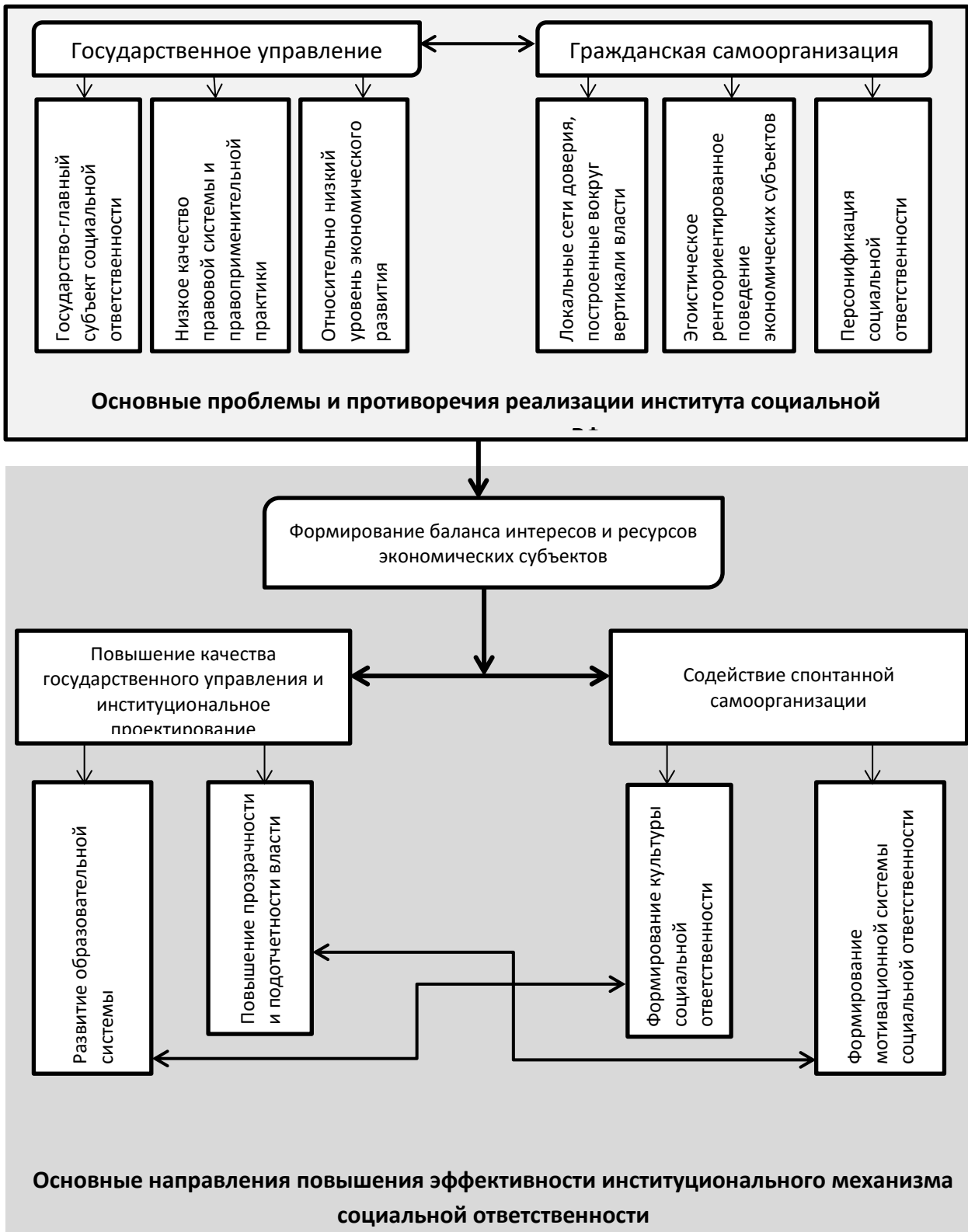


Рисунок 13 - Взаимосвязь проблемных областей и направлений совершенствования института социальной ответственности в РФ (составлено автором).

Вместе с тем, в целях обеспечения баланса интересов и ресурсов экономических субъектов, институциональный механизм также направлен на содействие спонтанной самоорганизации социально-экономической системы и предусматривает как формирование культуры социальной ответственности, так и адекватной мотивационной системы (совокупности стимулов) социальной ответственности. Эти компоненты составляют сущностный каркас института социальной ответственности.

В целом, социальная ответственность является важной институциональной инновацией, которая может способствовать гуманизации хозяйственной деятельности, не нарушая принципов экономической и социальной эффективности. Базовые экономические субъекты – индивид и социальные сообщества, бизнес и государство позиционируют высокую степень заинтересованности и востребованности данного института. Однако, совокупность реальных шагов, предпринятых в современной России для становления и развития социальной ответственности трудно признать достаточными в силу причин, представленных в разделе 3.2 данной работы.

Представляется, что в большей мере выгоды от реализации данного института будут распределяться среди населения как конечных потребителей благ и главных собственников производственных ресурсов, однако в силу их разобщенности и локального характера социального взаимодействия, стать реальной движущей силой институциональных изменений (институциональными предпринимателями) в сфере социальной ответственности население вряд ли сможет. В меньшей степени в формировании и реализации института социальной ответственности заинтересованы представители российского бизнеса, причем как национальные предприниматели, так и иностранные инвесторы, успешно развивающие бизнес в РФ в течение многих лет. Несмотря на наличие у многих крупных компаний нефинансовой отчетности и разделов на официальном сайте, посвященных социальной ответственности, реальных выгод от этой

деятельности бизнес не ощущает. Справедливости ради следует отметить, что и реальных затрат на развитие системы КСО у российских предприятий не так уж и много.

Основная проблема, на наш взгляд, которая тормозит институционализацию социальной ответственности у российских корпораций – это практически полное отсутствие гражданского контроля деятельности компании и, в результате, зависимости финансовых результатов от инициатив в области КСО. Таким образом, ни государство, ни гражданское общество не предпринимает каких-либо значимых действий по стимулированию КСО в России. Вместе с тем для некоторых компаний, деятельность которых в значительной мере зависит от хороших отношений с органами власти, КСО является дополнительным инструментом получения конкурентных преимуществ за счет доступа к административному ресурсу, в то время как органы власти, в свою очередь, на эти средства «покупают лояльность» будущих избирателей. Как отмечает в этой связи В.Л. Тамбовцев наблюдается «чрезмерная зависимость отечественного бизнеса от власти, которая и смещает акценты его социальной политики, а также общий низкий уровень конкурентности большей части внутренних рынков, что делает излишней (экономически неэффективной) для бизнеса борьбу за свою легитимность перед кем бы то ни было, кроме властных структур разных уровней» [259, С. 23].

Развитие социальной ответственности в России может быть полезно для государства, так как этот институт позволяет сложить с органов власти часть дорогостоящих обязанностей в сфере социальной политики, переложив эти обязательства на индивидов, некоммерческие организации или бизнес-сообщество. Законодательные инициативы и создание, в целом, благоприятной институциональной среды для развития социально-экономической системы не будет сопровождаться дополнительными расходами, так как не потребует дополнительного финансирования органов принуждения для обеспечения функционирования данного института.

Однако реальная институционализация социальной ответственности со стороны государства в РФ серьезно тормозится из-за опасения потери контроля над ситуацией в силу появления новых социальных и политических акторов, которые могут противостоять государству. Именно они будут активными участниками системы гражданского контроля и источники получения ренты за счет монопольного доступа к ресурсам у государства будут исчерпаны.

Таким образом, вектор институциональных преобразований в современной России отражает не только необходимые социально-экономические, но и политические изменения и именно общественный договор между населением и государством может стать ключевым элементом института социальной ответственности в будущем. Сможет ли современное российское государство отказаться от части своих властных полномочий в пользу самостоятельности и ответственности индивидов – покажет время.

Все упомянутые выше элементы направлены на решение общей задачи развития института социальной ответственности в России – увеличение горизонта планирования, сокращение социальной ставки дисконтирования, повышение уверенности в завтрашнем дне, что, в конечном итоге, будет способствовать укреплению социальных связей между субъектами, повышению благосостояния индивидов и страны в целом. Далее мы рассмотрим данные элементы более подробно.

4.2. Совершенствование макросреды реализации института социальной ответственности

Эффективная и жизнеспособная институциональная система – это важное условие обеспечения долгосрочного экономического роста, как показывают исследования многих современных представителей институционализма [6, 211, 272, 400]. Вместе с тем, обоснование важности институтов зачастую построено на анализе качества формальных норм и их влияния на экономическую и

социальную эффективность (защита прав собственности, политические институты, институты инновационного процесса, институты финансового рынка). Неформальные институты в силу своей специфики редко являются объектом анализа и практически не рассматриваются в контексте институционального проектирования, что с одной стороны является следствием их ключевых особенностей – спонтанный характер их появления и развития и, как следствие, ограниченные возможности их сознательного целенаправленного проектирования. С другой стороны ограничения в анализе неформальных институтов связаны с ограниченностью самой аналитической методологии неинституционализма, в рамках которой институты рассматриваются с точки зрения выгод / издержек для различных групп населения.

Принимая во внимание природу социальной ответственности как неформального института, процесс институционального проектирования следует рассматривать с двух основных позиций:

1. Проектирование формальных норм для совершенствования институциональной среды взаимодействия экономических субъектов в целях укрепления межличностного и институционального доверия, обеспечения легитимности правового государства, стимулирования самоорганизации субъектов. Эти обязательства по определению относятся к сфере ведения государства, которое также обладает широким набором инструментов для принуждения субъектов к исполнению правил.

2. Вместе с тем, формирование просоциальных предпочтений и убеждений, которые лежат в основе данного института, находится вне сферы проектирования формальных норм и роль государства в этом процессе связана лишь с возможностями по формированию культуры социальной ответственности на основе распространения позитивного

социального опыта и внедрения адекватных мотивационных механизмов, направленных на стимулирование просоциального поведения.

Возможности эволюционного развития института социальной ответственности довольно разнообразны, однако экономические субъекты, в первую очередь, государство, могут предпринимать шаги по проектированию данного института как в части формирования нормы и правила, так и разработки механизмов их практической реализации.

Под институциональным проектированием, следуя позиции В.Л. Тамбовцева, мы будем понимать особый тип экономических решений субъектов, которые имеют возможность навязать другим субъектам идеальную модель поведения при помощи механизма принуждения (258, С. 17).

Вопросы институционального проектирования, в том числе в части неформальных институтов, представлены во многих работах В.Л. Тамбовцева. Автор разработал подробный алгоритм процесса институционального проектирования, в том числе ключевые принципы, которым должны отвечать жизнеспособные институты. Опираясь на данный алгоритм и принципы, следует рассмотреть процесс институционального проектирования в контексте социальной ответственности.

Логическая последовательность шагов, которые необходимо пройти в процессе институционального проектирования, включает пять основных этапов формирования и апробации нового правила:

1. Выявление проблемы, на решение которой направлен институт. От качества проработки основных параметров проблемы в дальнейшем непосредственно будет зависеть жизнеспособность спроектированного института. В рамках социальной ответственности проблемой, на решение которой направлен данный институт, являются социальные дилеммы, которые отражают противоречия частных и общественных интересов в различных сферах деятельности экономических субъектов в воспроизводственном процессе (обеспечение

устойчивого производства, справедливого распределения, взаимовыгодного обмена и ответственного потребления).

2. Решение проблемной ситуации требует корректной постановки цели, достижение которой должен обеспечивать данный институт. Постановка цели осложняется наличием противоречия интересов субъектов, взаимодействие которых будет попадать в сферу действия института, в том числе, как отмечает В.Л. Тамбовцев: «в процессе постановки цели существует как опасность некорректного определения причин проблемной ситуации, так и противоречие между реальными и декларируемыми целями субъектов, которые реализуют институциональное проектирование» (258, С. 21). Цель описывает будущее желаемое состояние субъектов, которое может быть реально достигнуто за счет реализации данного института. Целью проектируемого института социальной ответственности является стимулирование кооперативного (просоциального) поведения в социальных дилеммах, что позволит сократить транзакционные издержки и нивелировать стимулы к оппортунистическому поведению в процессе взаимодействия субъектов.

3. Выявление ограничений на совокупность средств, доступных для достижения цели. На этом этапе необходимо определить область деятельности или объект, который требует изменений с учетом комплементарности институтов, зависимости от предшествующей траектории развития, имеющихся материальных, трудовых, временных ресурсов для реализации институциональных изменений. В рамках проектирования социальной ответственности существенным ограничением является необходимость широкого распространения данного института в общественных отношениях. В результате, формализация данного института будет сопровождаться за пределами высокими издержками формирования правила и контроля его

исполнения. Средством сокращения издержек при формировании всеобщих правил, по мнению В.Л. Тамбовцева, является обратный процесс – «деформализация эффективных, способствующих максимизации создаваемой стоимости норм и правил хозяйственной деятельности, так как издержки, связанные с поддержанием функционирования данного правила распределяются среди широкого круга субъектов, которые обеспечивают функционирование санкционного механизма и не относятся непосредственно к деятельности по обеспечению выполнения правила» (258, С. 51). В результате, принимая во внимание ресурсные ограничения, реальными альтернативами институционального проектирования социальной ответственности становятся те сферы деятельности, которые позволяют воспроизводить универсальные правила – обеспечение функционирования правового государства и распространение социальной ответственности по каналам социализации субъектов (в первую очередь, на базе образовательной системы), которые позволяют формировать не только узкоспециализированные знания, умения и навыки, но и универсальные общечеловеческие максимы и правила социального взаимодействия, распространяя прогрессивный опыт среди широких слоев населения.

4. Разработка, анализ и оценка вариантов достижения цели. Этот этап предполагает оценку различных институциональных альтернатив с точки зрения поставленной цели, их результативности и экономичности. Институциональное проектирование предполагает сравнение выгод и издержек альтернативных вариантов для субъектов, интересы которых затрагивает данное институциональное изменение. В соответствии с принципом Парето, приоритет будет иметь та институциональная альтернатива, которая обеспечит прирост благосостояния без ухудшения положения хотя бы одного из субъектов. Возникающие в процессе

реализации институциональной инновации дополнительные издержки могут быть компенсированы за счет перераспределения появившихся выгод. Дополнительные преимущества получит та институциональная альтернатива, совокупная величина выгод от реализации которой будет больше совокупных издержек на ее внедрение и распределение этих выгод будет охватывать широкий круг потенциальных потребителей данной институциональной инновации. Институциональные альтернативы социальной ответственности включают два основных направления деятельности: 1. закрепление нормы социальной ответственности в формальных документах государства и передачу обязательств по контролю и наложению санкций на специальные органы принуждения («полицию нравов»), 2. содействие спонтанной самоорганизации экономических субъектов и передачу им полномочий по поддержанию дееспособности данного института. Второй вариант представляется более предпочтительным в силу обстоятельств, упомянутых выше, так как позволяет снизить транзакционные издержки, нивелировать проблему «принципала-агента», формирует «моральную вовлеченность» и, в конечном итоге, способствует формированию самоподдерживающегося правила, которое характеризуется более высокой степенью адаптивности в условиях неопределенности внешней среды.

5. Детализация и оформление выбранного варианта. Позволяет проработать выбранную для реализации институциональную альтернативу с привязкой к конкретным формам и механизмам, а также к конкретным субъектам – исполнителям. В случае формальных норм детализация предполагает четкое описание прав и обязанностей субъектов, механизмы разрешения споров, структуру компенсаций ущерба и другие элементы. Детализация неформальных институтов может быть реализована в виде рутин как совокупности повседневных

привычных реакций, которые являются результатами повторяющихся взаимодействий, связывающих субъектов друг с другом. Таким образом, социальная ответственность как неформальный институт будет интериоризирована, то есть перейдет «из ряда явлений внешнего мира, где его (*правило - Ф.Е.*) нужно выполнить из-за грозящих санкций, в ряд явлений внутреннего мира человека, где ему следуют, потому что нет нужды действовать иначе» (258, С. 54).

Повышение эффективности процесса институционального проектирования также может быть обеспечено за счет следования фундаментальным принципам, которые отражают сущность этого процесса:

1. Принципа этапной полноты институционального проекта, который предполагает детальную проработку алгоритма институционального проектирования.

2. Принципа компонентной полноты проекта, который предусматривает проработку институциональной инновации с позиций ее ключевых элементов: объектов и субъектов, целей, мотивов и стимулов их действий, форм и способов комбинации этих элементов.

3. Принципа достаточного разнообразия стимулов, который предполагает разработку системы мер поощрения субъектов для следования новому правилу.

4. Принципа максимальной защиты от оппортунистического поведения в целях предотвращения девиантного поведения.

5. Принципа соучастия в проектировании институциональной инновации для привлечения широкого круга заинтересованных субъектов к обсуждению новой нормы и распределению функций контроля за ее исполнением между ними.

6. Принципа типологичности, который предполагает обязательный учет специфики проектируемой институциональной инновации с точки зрения учета ее основных свойств и особенностей.

Комплекс данных принципов имеет особое значение именно для неформальных институтов, к которым относится социальная ответственность, так как отражает базовые их преимущества и описывает основные трудности, с которыми обычно сталкиваются субъекты в процессе проектирования и внедрения институциональной инновации.

Несколько иначе процесс институционального проектирования видят другие авторы. Например Клейнер Г.Б. выделяет семь основных этапов этого процесса:

1. «Осуществление значимого системного события.
2. Осознание потребности в институте.
3. Поиск ядра прототипа института в пространстве имеющихся институтов.
4. Формирование дополнительных защитных и поддерживающих норм.
5. Формирование ядра нового института.
6. Институционализация нормы (в том числе селекция, отбор и закрепление полезных результатов)» [108, С. 378].

Следуя данной логике, процесс институционального проектирования должен быть связан с качественным резким негативным изменением социально-экономической ситуации, которое не позволяет в рамках существующих институтов обеспечивать согласование интересов экономических субъектов. В современной России в последние два года сложились подобные условия (международные санкции, политическая напряженность, значительная волатильность на валютном и сырьевом рынке и т.д.), что позволяет говорить о востребованности серьезных изменений в институциональной системе страны и институт социальной ответственности в этих условиях может стать ключевой институциональной инновацией, которая будет способствовать как повышению качества самой институциональной среды, так и обеспечивать рост качества жизни населения в целом.

В одной из своих работ Н.Н. Лебедева отмечает значительную роль государства при формировании базовых институтов развития хозяйства, эффективность функционирования которых будет в существенной мере зависеть от качества того механизма, который в них заложен: «основным направлением институционализации хозяйственной среды является установление государством модельных институтов, формально определяющих границы рыночного взаимодействия субъектов. А формирование реальных экономических предпочтений осуществляется институциональным механизмом, который призван реализовать институциональные требования или набор ограничений (предпочтений), определяющих выбор путем оптимального достижения цели» [146, С.50],

Вместе с тем, существует и другая точка зрения на проблему институционального проектирования. Например, И. Дискин в своей работе отмечает: «под внешней оболочкой формальных институтов, предполагающих рациональную мотивацию, направленную на решение задач, являющихся формальной целью соответствующих институтов, скрывается функционирование, основанное на конвенционально выработанном взаимодействии неформальных норм... Конвенции, формируемые в результате коммуникаций, протекающих по сетям доверия, испытывают существенное влияние специальных этических норм и представлений, характерных для участников социальных сетей» [71, С.176].

Таким образом, необходимо акцентировать следующий авторский вывод: «формальные рамки института социальной ответственности и социально ориентированные предпочтения создают диалектическое единство взаимозависимых процессов постоянной эволюции внешней среды хозяйственного поведения экономических субъектов и внутренних оснований экономических решений, как стратегических, так и обычных, повседневных» [284, С. 160].

Вместе с тем, необходимо принимать во внимание существенные ограничения, связанные с механизмами проектирования формальных и неформальных норм. Как неформальный институт, социальная ответственность тесно связана с ценностями, которые отражают фундаментальные принципы взаимодействия субъектов. С другой стороны, институт социальной ответственности обладает перспективами по трансформации в формальные институты, что подтверждается опытом реализации корпоративной социальной ответственности и государственной социальной политики.

Однако, формальный статус института требует подкрепления его дополнительными механизмами контроля, которые лежат за пределами внутренних механизмов данного института. В том числе формализация социальной ответственности государства в части социальной политики требует активизации механизмов контроля тех субъектов, которые непосредственно осуществляют контроль за соблюдением установленных правил. В случае РФ – это органы прокуратуры, представители которых вынуждены принимать решения с учетом угрозы «морального риска», обладая формально независимым статусом, но реально находясь в подчинении федеральных или местных органов исполнительной власти, которые и осуществляют основной набор функций в части социальной защиты и социального обеспечения населения. Действенным механизмом контроля мог бы стать общественный контроль, который, однако, в современной России практически полностью отсутствует в силу отсутствия реальных мер воздействия на субъектов, которые допустили нарушение правила.

Как отмечает В.Л. Тамбовцев, неформальные институты могут быть формализованы, «если совокупные выгоды достаточны для того, чтобы оплачивать деятельность индивидов, решившихся специализироваться на принуждении неформальных институтов к исполнению (при том, что у адресатов-бенефициаров остается ощутимая, устраивающая их выгода)... Важную роль в такой трансформации могут сыграть институциональные

предприниматели, обнаружившие возможности создания организации, производящей услуги мониторинга и наказания нарушителей» [260, С.54].

Существующий российский и зарубежный опыт в сфере формализации социальной ответственности трудно признать успешным, так как, закрепив норму социальной ответственности в отдельных документах, (например, в Конституции РФ, ст.7 или в стандарте подготовки отчетности по КСО - ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности»), институциональные предприниматели так и не разработали четкого механизма ее реализации, как в части санкций и компенсаций, так и в разрезе алгоритмов принятия решений.

Неформальные правила, в свою очередь, зависят от совокупности отношений между экономическими субъектами. Данные правила основаны на социальном капитале, доверии и используют реципрокность как основной инструмент их воспроизводства.

Взаимосвязь формальных и неформальных норм в институциональной системе позволяет реализовать две основные стратегии проектирования института социальной ответственности: стратегию «сверху» - от формальных правил на основе существующих неформальных норм для их легитимизации в традициях, культуре и ценностях или стратегию «снизу», с опорой на ценности, используя неформальные институты и культуру к формальным институтам.

С учетом избранной стратегии, последовательность шагов, которые необходимо будет сделать в рамках институционального проектирования социальной ответственности, отличается в зависимости от выбранной исходной точки. Однако, для каждой стратегии будут действовать несколько фундаментальных требований:

1. Развитие института в направлении от простого к сложному.
2. Исключение механизмов ухудшающего отбора.
3. Требование комплементарности институтов.
4. Учет принципа преемственности институтов.

Адаптация эволюционного процесса формирования института, упомянутого в работе Кузьмина Я.И. и др. [132, С.20] к институциональному проектированию социальной ответственности позволяет выделить несколько базовых элементов (рис.14)

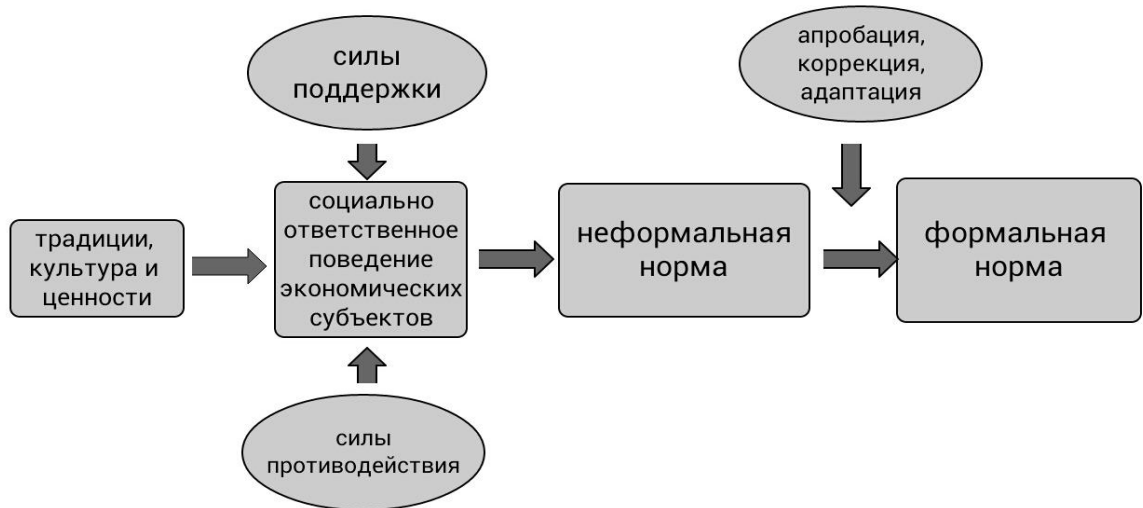


Рисунок 14 - Эволюционный процесс (формирование института «снизу»)

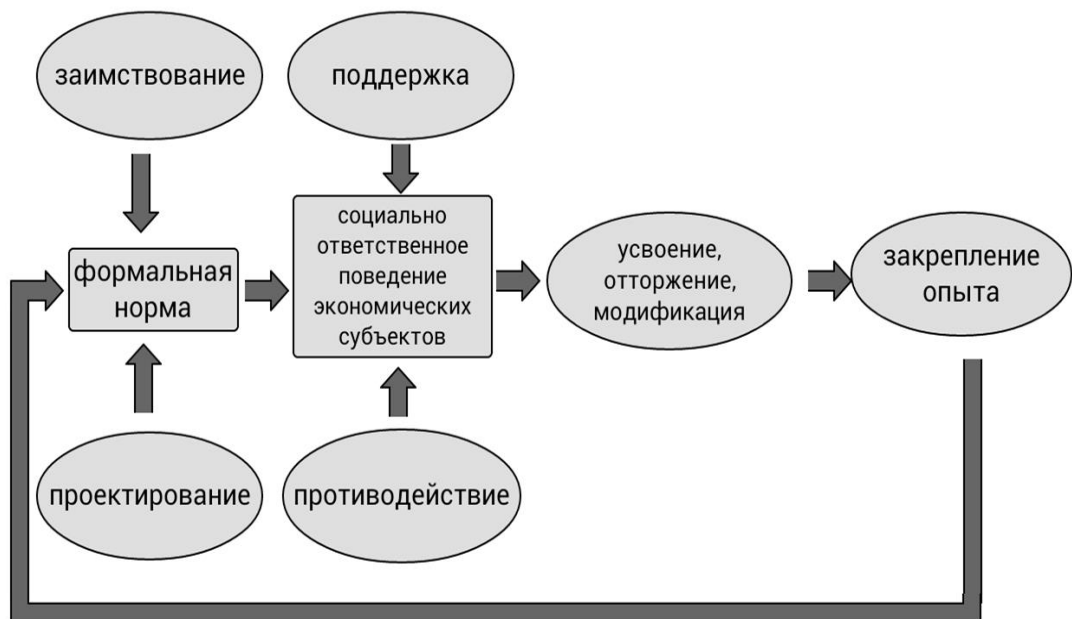


Рисунок 15 - Революционный процесс (формирование института «сверху»)

Как мы уже отмечали ранее [284, С.162], стратегия эволюции института социальной ответственности «снизу» за счет формирования, закрепления и поддержания традиции и просоциальных ценностей является более

операциональной. «Институты работают только потому, что входящие в них правила укоренены в разделяемых другими людьми привычках мышления и поведения» [260, С. 117].

Формируя основы индивидуального поведения, просоциальные ценности проходят этап интериоризации и закрепляются в поведенческих шаблонах (рутинах), в последствии они воспроизводятся автоматически в процессе взаимодействия экономических субъектов. Культивирование просоциальных ценностей это неотъемлемый элемент формирования и развития института социальной ответственности.

Таким образом, одна из главных задач институционального проектирования – это разработка механизмов актуализации и воспроизводства просоциальных ценностей и формирование повседневных просоциальных шаблонов поведения. Это долгосрочная стратегия, которая включает как формирование культуры социальной ответственности, формирование просоциальных ценностей в процессе функционирования образовательной системы страны, так и совершенствование формальных институтов и правоприменительной практики.

В результате, как отмечает А. Этциони: «разрыв между индивидуальными предпочтениями и социальными обязательствами должен сокращаться за счет расширения сферы нравственной ответственности людей, причем речь идет не об обязательствах, навязанных силой, а об ответственности, воспринимаемой человеческим долгом, ибо человек полагает, что она возложена на него совершенно справедливо» [313, С.321-322].

4.2.1. Образование как инструмент формирования и развития социальной ответственности

На протяжении всей своей жизни человек непрерывно получает новые знания, умения и навыки: начиная с усвоения языка и базовых символов коммуникации и заканчивая профессиональной переподготовкой и

повышением квалификации. Образовательная система также может иметь децентрализованный характер, когда за пределами традиционных учреждений образования процесс создания и усвоения знаний основан на межличностных коммуникациях в профессиональной или социальной сфере.

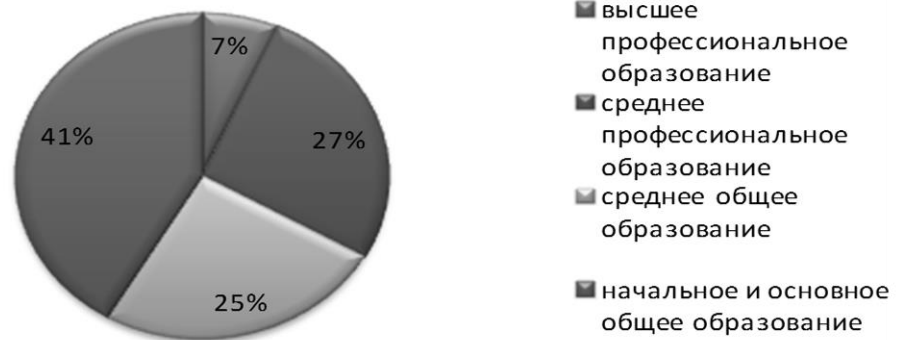
Причем, совокупный объем знаний о природе и обществе, о самом человеке обычно напрямую связан с уровнем социальной ответственности индивида, так как он способен не просто руководствоваться своими утилитаристскими мотивами, направленными на получение сиюминутного удовольствия, но и прогнозировать последствия своих действий в долгосрочном периоде.

Гипотеза о прямой связи уровня образования и социальной ответственности, в том числе в России, требует эмпирической проверки, однако опираясь на труды авторитетных ученых, можно сказать, что эта связь непременно должна проявляться в первую очередь в социально ответственном поведении индивида, их участии в социально значимых проектах, деятельности органов местного самоуправления, благотворительности, повседневных действиях. В том числе в разделе 3.1. данной работы была установлена взаимосвязь между уровнем образования субъектов и их склонностью к просоциальным действиям. Таким образом, можно говорить, что при прочих равных условиях, человек, который обладает более высоким уровнем образования, будет характеризоваться большей склонностью к просоциальным (кооперативным) действиям.

Косвенным образом влияние образования на социальную ответственность также можно проследить по статистике преступности, так как значительная часть правонарушений, в том числе тяжких преступлений против личности или в отношении имущества, непосредственно определяется стремлением получить личную выгоду за счет ухудшения положения других индивидов или их групп, причем совершают их лица с начальным и неполным средним образованием.

Например, по данным Прокуратуры РФ в 2012 году структура лиц, осужденных по уголовным, гражданским или экономическим преступлениям, в разрезе образования, выглядела следующим образом (рис.16).

Образовательная структура преступников в РФ в 2012 году



Источник: http://www.crimestat.ru/social_portrait (дата обращения: 27.07.2013)

Рисунок 16 - Образовательная структура лиц, осужденных за преступления в России (составлено автором).

За последние несколько лет ситуация кардинально не изменилась. Среди всех лиц, осужденных за тяжкие и особо тяжкие преступления на 31 декабря 2015 года в РФ 38% имеют только начальное и основное общее образование и лишь 7,8% мужчин и 12,3% женщин имеют высшее образование. Причем подавляющее большинство этих субъектов (67%) не имеют постоянных источников доходов, находясь в трудоспособном возрасте. Это обстоятельство также подтверждает вывод о высоком значении человеческого капитала в обеспечении высокого уровня и качества жизни населения.

Как отмечает К. Поланьи, образование ведет к повышению уровня сознательности и, главное, ответственности: прежде всего за себя, а затем за общество в целом [199, С. 9]. В результате образовательная система формирует не только человеческий капитал как совокупность профессиональных или специфических знаний, умений, навыков и мотивации, но и, в значительной

степени, создает социально значимые ценности, без которых социализация индивида становится невозможна.

Таким образом, человек познает «что такое хорошо и что такое плохо», учитывает объективные пределы и ограничения, задаваемые социальной средой в своей профессиональной деятельности. В данном контексте вопрос о том, что должна давать школа в широком смысле слова – образование или воспитание, не имеет смысла. В процессе передачи знаний воспитательная компонента всегда присутствует. Причем этот тезис касается как общего, так и профессионального образования.

Изменение институциональной среды в сфере образования – это реальность, в которой мы живем на протяжении последних 20 лет. Эксперты в сфере образования дают противоречивые оценки этих изменений, отмечая как позитивные тенденции (в сфере образовательных технологий или индивидуализации образовательного процесса), так и негативные изменения, связанные с падением качества образования, работой «на показатель» и низкой востребованностью выпускников на рынке труда. Совокупность негативных и позитивных оценок непосредственно зависит от степени социальной ответственности как самих учреждений образования, так и лиц, которые формируют институциональные рамки данной системы (чиновников от образования, потребителей и заказчиков образовательных услуг).

В рамках развития образования для повышения эффективности института социальной ответственности необходим комплекс мероприятий, как в части институционального проектирования, так и механизмов развития системы образования, направленных, в первую очередь, на повышение качества образования, измерение которого нельзя свести только к индикаторам успеваемости или материально-технической базы учреждений образования, как часто бывает в различных рейтингах и мониторингах состояния образовательной системы.

В федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» №273-ФЗ от 29.12.2012 закреплено, что «образование – это единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно-значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность знаний, умений и навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенций определенного объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека (ст. 2.1.)» [2]. Воспитание, в свою очередь, определяется как «деятельность, направленная на развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающегося на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей, и принятых в обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства» (ст. 2.2) [2].

В статье 3.1. данного закона также определены принципы государственной политики и правового регулирования отношений в сфере образования, в частности в п.3. данной статьи отмечается «гуманистический характер образования, приоритет жизни и здоровья человека, прав и свобод личности, свободного развития личности, воспитание взаимоуважения, трудолюбия, гражданственности, патриотизма, ответственности, правовой культуры, бережливого отношения к природе и окружающей среде и рационального природопользования» [2].

Таким образом, в базовых положениях данного закона присутствуют основные сферы реализации социальной ответственности, в том числе духовно-нравственное развитие, ценности, принятые в обществе правила и нормы поведения, гражданственность, правовая культура, ответственность и рациональное природопользование. Обязанности по оценке качества образования фактически возложены на двух субъектов – государство как основного производителя образовательной услуги, которое формирует стандарты образования и осуществляет постоянный мониторинг соответствия

реальных результатов требованиям, заложенным в стандартах и потребителей образовательных услуг из числа потенциальных работодателей, родителей, других заинтересованных лиц. Причем качество образования в законе определено как «комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающихся, которая выражает степень их соответствия стандартам и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе это степень достижения планируемых результатов образовательной программы» (ст. 2.29) [2].

В результате, институциональные инновации в сфере образования могут быть реализованы в следующих сферах:

1. Закрепление в образовательных стандартах (в первую очередь в сфере высшего образования, так как по-настоящему ответственным может быть только полноценная личность) в части общекультурных компетенций формирования у обучающихся способности оценивать долгосрочные последствия своих действий, ориентироваться на просоциальные ценности и предпринимать шаги по разрешению конфликта индивидуальных и социальных интересов. Аналогичные компетенции могут быть закреплены в образовательных программах по инициативе заказчиков образовательных услуг.

2. Серьезной трудностью является оценка степени сформированности общекультурных компетенций и, в частности, компетенций в сфере социальной ответственности. Даже в случае профессиональных компетенций в рамках итоговой и промежуточной аттестации обучающихся возникают существенные трудности, так как опыт их реализации в учебном процессе в РФ не очень большой. Одним из удачных, уже реализованных на практике, примеров оценки общекультурных компетенций в сфере социальной ответственности у выпускников как технических, так и гуманитарных направлений подготовки по программам бакалавриата и магистратуры в Томском политехническом

университете является внедрение в практику подготовки и защиты выпускной квалификационной работы обязательного раздела «Социальная ответственность», в котором выпускники описывают результаты анализа вклада своей разработки в повышение социальной эффективности экономической системы.

В соответствии с методическими рекомендациями к данному разделу, студент должен ознакомиться с основными принципами социальной ответственности, изучить стандарты подготовки социальных отчетов, провести анализ выгод и издержек для общества, которые потенциально может принести разработка проблемы, которая является предметом данной выпускной квалификационной работы. Результаты данного анализа также подлежат защите на заседании государственной аттестационной комиссии.

Опыт 2016 года показывает явные достоинства такого подхода, так как позволяет сформировать у выпускника навыки оценки социально-значимых решений. Вместе с тем, выявлены и некоторые недостатки данного механизма институционализации социальной ответственности. В частности, отсутствие специализированных учебных курсов по корпоративной социальной ответственности у большинства направлений подготовки приводит к необходимости самостоятельно изучать специфические формы реализации социальной ответственности на предприятии в последние 4 месяца перед итоговой государственной аттестацией. Успеха достигают не все студенты, не смотря на наличие специального консультанта в этой области.

В результате, сфера реализации корпоративной социальной ответственности, представленная в ВКР, часто ограничивается только одним из возможных направлений ее реализации - охраной труда работников и созданием благоприятных условий на рабочих местах на предприятиях, которые могут быть потенциальными работодателями для выпускников. Влияние проблематики ВКР на другие группы стейкхолдеров представлено крайне редко.

Еще одна существенная трудность связана с наличием достаточной информации о социальной ответственности в официальных источниках о деятельности предприятий. Многие крупные компании и практически все предприятия среднего и малого бизнеса не распространяют какой-либо информации в виде публичных отчетов. Для государственных учреждений и организаций вообще не применим данный термин, поэтому в рамках социальной ответственности студенты вынуждены описывать инициативы по повышению информационной открытости.

Постепенное накопление опыта в сфере подготовки разделов по КСО в выпускных квалификационных работах позволит нивелировать часть недостатков, обнаруженных в практической деятельности, однако необходимы и институциональные инновации по распространению практики КСО.

Современная российская образовательная система (в части высшего образования можно говорить с уверенностью, в части среднего общего и среднего специального – относительно уверенно предполагать) предусматривает, с одной стороны, довольно существенную степень самостоятельности в определении и наполнении образовательных программ с учетом особенностей слушателей, специфики регионального и местного рынка труда, а также потребностей заинтересованных групп. В результате образовательные учреждения могут включать в учебные планы и образовательные программы дисциплины со значительной воспитательной компонентой.

С другой стороны, как мы уже отмечали в одной из своих работ [279], в федеральных государственных стандартах высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) в качестве обязательных дисциплин по отдельным направлениям уже закреплены такие курсы как «Основы социального государства» и «Корпоративная социальная ответственность», что является свидетельством признания важной мировоззренческой роли социальной ответственности в подготовке специалистов.

Также считаем необходимым разработку и внедрение этического кодекса педагогов и учащихся, который будет детализировать нормы и правила, упомянутые в законе об образовании, и позволит не только в сфере высшего образования, но и с первого класса общеобразовательной школы формировать социально значимые ценности, просоциальные предпочтения и стимулировать кооперативное поведение. Помимо широко распространенных технологий работы в команде и проектных методов необходимы дополнительные тренинги по формированию терпимости и толерантности, уважительного отношения к окружающим людям, природе и общественным объектам.

Этический кодекс педагогов, в свою очередь, может быть ориентирован на приоритеты качественных параметров обучения при неукоснительном соблюдении образовательных стандартов, уважении к обучающемуся и ориентацию на долгосрочные результаты обучения.

Институциональные механизмы производства образовательной услуги также требуют изменений. Система подушевого финансирования учреждений образования приводит к закреплению неуспевающих студентов/школьников в образовательных учреждениях из-за опасений лишиться части бюджетного финансирования или внебюджетных поступлений при отчислении за академическую неуспеваемость. Причем, чем меньше совокупный бюджет образовательного учреждения (региональные вузы и ссузы, филиалы федеральных образовательных учреждений, малокомплектные школы), тем более распространена эта практика. В результате у обучающихся и педагогов падает мотивация к достижению качественных результатов обучения, так как в конечном итоге обучающийся все равно получит документ об образовании, наличие которого, а не успеваемость является, зачастую, базовым критерием для работодателя при выборе кандидатов на вакантное место. Подобная система подготовки кадров воспроизводится уже довольно длительное время и приводит к ухудшению качества рабочей силы, что, в свою очередь, снижает эффективность национальной экономики в целом. Таким образом, стремление к

краткосрочной выгоде значительно ухудшает долгосрочные результаты, что отражает наличие социальных дилемм в современном российском образовании.

Следует отметить, что процесс формирования человеческого капитала также сопровождается накоплением социального капитала, так как перемещаясь по образовательной системе, индивид обрывает большим количеством социальных связей и отношений. Наблюдается и обратная зависимость – формирование и использование социального капитала приводит к наращиванию человеческого, однако если с разрушением второго (человеческого капитала) происходит уничтожение капитала социального (например, в случае трудового увечья индивид обычно теряет связи со своими бывшими коллегами), то в случае распада социального капитала человеческий капитал сохраняется и даже может прирастать.

В результате развития общества знаний, в отличие от индустриального этапа развития хозяйства, «...повышается роль личной независимости, самовыражения и свободы выбора. Утверждение ценностей самовыражения преобразует модернизацию в процесс человеческого развития, формируя тем самым гуманистическое общество нового типа – в центре его находится человек» [91, С.10].

Однако роль образования в формировании социальной ответственности и социального капитала, как отмечает Е.В. Балацкий [21], не столь однозначна. Автор отмечает различия так называемых частных и общих знаний, а также общую тенденцию усложнения общества и одновременно деградации индивида. К частным знаниям автор относит знания в узкой профессиональной области, а также полезные практические навыки. Общие же знания по мысли автора определяют общекультурный уровень человека и его способность пользоваться всеми накопленными достижениями человечества. Причем, по мере экономического развития происходит накопление частных знаний, так как они имеют рыночно ориентированный характер и способны приносить доход, и

разрушение общих знаний в силу их невостребованности в русле рыночного менталитета.

В результате, как отмечает автор, появляются социальные идиоты – люди, способные наращивать профессиональные компетенции и использовать их во вред обществу. Именно общие знания, дефицит которых упоминает автор, по его мнению, формируют институты, а частные знания, в том числе технологии, повышают безответственность индивида, так как позволяют ему переложить часть своих функций на бездушные, но более точные машины. Все это ведет к социальному хаосу и регрессу.

Продолжая размышления автора можно отметить, что современная российская стратегия модернизации экономики, направленная на развитие именно системы частных технических знаний в противовес общим гуманитарным (что отражается, в том числе, в рейтингах вузов и количестве бюджетных мест по техническим и гуманитарным направлениям) – это «путь в никуда». Однако, на наш взгляд, ситуация не столь критична. Сами по себе знания, технические или гуманитарные, частные или общие не являются источником дохода, так как выгоды определяются не столько спецификой знаний, сколько особенностями социально – экономической системы. В отдельных случаях частные знания даже способствуют самоорганизации – например, социальные сети, волонтерские и протестные движения.

Таким образом, для укрепления института социальной ответственности в РФ необходимо сформировать достаточно широкий слой высокообразованной элиты с убеждениями и практикой социально ответственного поведения. Распространение убеждений и позитивного опыта этих субъектов через систему науки и образования, как технических, так и гуманитарных направлений, позволит закрепить норму социальной ответственности в сознании и поведении широких общественных групп, что в целом будет способствовать улучшению социального климата как в рамках уже сформированных социальных сетей, так и среди широких слоев населения, в первую очередь, среднего класса.

В современной же России ситуация складывается несколько иначе. Эксперты говорят о снижении роли образования в общественном развитии: переход на двухуровневую модель образования, повсеместное внедрение тестовых форм контроля знаний, механистичность и ретрансляция знаний, сокращение преподавательского состава и рост учебной нагрузки на педагогов ведут к ухудшению качества подготовки, формируя компетенции, которые необходимы для выполнения относительно простых производственных функций. Наука, особенно техническая, рассматривается как основной источник инноваций – внедрения результатов исследований в практику в целях получения дополнительной материальной выгоды. Этика научных исследований сдвигается на последнее место в приоритетах государственной научно-технической политики.

Социальные психологи, напротив, отмечают изменения в механизмах социализации индивидов. Если ранее, в условиях патриархального общества и традиционных семейных устоев основным источником знаний о строении природы и общества была семья, в которой знания передавались от родителей к детям и далее внукам и сохранялись в течении длительного периода в виде традиций, культуры, этики, то в современных общественных системах довольно остро проявляется проблема «отцов и детей», в рамках которой более значимое влияние на социализацию оказывают не семейные установки, а общение со сверстниками, учителями, другими статусными субъектами.

Таким образом, образовательная система, как в части основного, так и, что не менее важно, дополнительного образования, приобретает особый потенциал для развития, формируя так называемые «слабые связи» социального капитала, о которых говорил М. Грановеттер. Социальная ответственность как норма распространяется среди широких гетерогенных коалиций, приобретая статус универсальной нормы, таким образом, институционализируясь. Этот институт все также будет носить неформальный характер, не имея механизма жестких санкций при участии государства.

Вместе с тем, само государство вынуждено будет приобрести особые свойства, и отказавшись от монопольного права по реализации социальной политики, должно будет сконцентрировать свое внимание на формировании благоприятной институциональной среды для развития образовательной системы, повышения уровня горизонтальной и вертикальной мобильности населения и развития приоритетов самостоятельности и ответственности.

4.2.2. Формирование легитимного правового государства, совершенствование правовой системы и правоприменительной практики

Несмотря на все недостатки, присущие современной российской системе государственного управления, мы полагаем, что без участия государства процесс формирования и реализации социальной ответственности по определению невозможен.

Однако, задача государства состоит не в том, чтобы, используя имеющуюся власть, принудить субъектов к социально ответственному поведению «власть – это способность одного субъекта навязать свою волю другому вопреки его возможному сопротивлению» [77, С.18], а скорее создать общие условия - порядок социально – экономического взаимодействия субъектов, в рамках которого проявления социальной ответственности поддерживаются широкими социальными группами, а безответственность и оппортунизм, напротив, ограничиваются с использованием легитимных институтов.

Одним из основных элементов эффективного хозяйственного порядка является общественный договор как имплицитный контракт между экономическими субъектами относительно их прав и обязанностей в социально-экономической сфере. Общественный договор невозможен без государства как равноправного субъекта, также как он невозможен без участия общества и бизнеса.

Общественный договор современной социально ориентированной рыночной экономики основан на принципах свободы и ответственности экономических субъектов. Их нельзя заставить выполнять те или иные функции, можно лишь сформировать склонности к добровольному сотрудничеству. С другой стороны, получая набор прав в рамках общественного договора, каждый субъект автоматически наделяется определенным набором обязанностей и уровнем ответственности за соблюдение достигнутого соглашения. Таким образом, формируется система сдержек и противовесов, когда каждый субъект опирается главным образом на свою переговорную силу и соответствие личных (групповых) интересов интересам общества.

Это совершенно иная реальность, чем традиционное социальное государство (государство всеобщего благосостояния), цель которого – обеспечение максимально высокого уровня социальной защиты населения при помощи организационных, финансовых, политических и других инструментов, и чем либеральное государство, где есть свобода, но нет социальной ответственности и практически нет государства. Стимулирование практики добросовестных партнерских отношений, направленных на рост общественного благосостояния в рамках сформированного общественного договора – важная задача современного государства.

В российской науке участие государства в управлении хозяйством рассматривается с разных позиций: традиционной теории социального государства, социального либерализма, либерального патернализма, социэкономике и др.

Подход традиционного социального государства, один из самых распространенных, предполагает делегирование государству обязанности по реализации активной социальной политики, направленной на сглаживание социального неравенства путем бюджетно-налогового механизма перераспределения доходов и оказание помощи наименее обеспеченным слоям

населения. Средний класс и элита, в свою очередь, активно вовлечены в систему социального страхования. Таким образом, государство фактически становится монополистом в социальной сфере, определяя совокупность социальных прав различных категорий населения, объемы финансирования социальных обязательств, объемы и качество самих социальных благ, а также ключевые признаки социальных групп, на обеспечение которых направлены эти гарантии. Население, предприниматели, общественные объединения фактически исключены из этого процесса, что делает систему нестабильной и зависимой от уровня деловой активности, занятости, внешних шоков. В итоге часто в таких условиях наблюдается рост патернализма и иждивенчества.

Социальный либерализм, основы которого заложены в концепции экономической социодинамики А. Рубинштейна и Р. Гринберга, предполагает использование традиционных микроэкономических подходов (свобода выбора и рациональность экономических субъектов) в определении необходимого объема и свойств общественных благ, которые в свою очередь выступают материальным выражением общественного интереса.

Либеральный патернализм, в свою очередь, ставит под сомнение принцип рациональности экономического субъекта в силу ограниченности его познавательных способностей, психологических особенностей поведения, в том числе ограниченной силы воли и ограниченного эгоизма. Таким образом, деятельность государства должна способствовать упрощению процедуры принятия решений путем введения так называемой «опции по умолчанию» - «сокращения разнообразия доступных гражданам вариантов действий в ситуациях, когда возникает проблема когнитивных ограничений. Таким образом, государство в состоянии реализовать главный принцип патернализма – опеку индивида, защиту его от нежелательных вариантов выбора без введения прямых запретов» [148, С.32].

Однако, все указанные выше теоретические позиции страдают существенными недостатками: «...патернализм превращается в косвенный

инструмент поддержания status quo в обществе, препятствуя эволюции и формированию эффективных норм. Точно также снижаются стимулы для индивидов тратить усилия на обучение и совершенствование используемых ими подходов к принятию решений, то есть патернализм, призванный скорректировать проблемы ограниченной рациональности, сам препятствует появлению рационального субъекта» [148, С.34]. Также, любые формы патернализма не способствуют проявлениям индивидуальной и социальной ответственности.

Таким образом, эффективное государственное управление – это, в первую очередь, создание условий для самостоятельного и ответственного принятия решений. «Общества, базирующиеся на рыночной экономике и демократии, осознавали тот факт, что свобода без обязательств и ответственности ведет к хаосу. Свободный порядок включает в себя разделение труда и кооперацию, поэтому при социально обусловленной направленности действий людей на своих ближних он нуждается в естественном включении свободных людей в общество и государство и их субординации. Таково необходимое «социальное» измерение данных порядков» [11, С.65].

Как отмечали основоположники Фрайбургской школы, самая лучшая социальная политика – это отсутствие таковой, так как уровень экономического и социального развития таков, что нет нуждающихся в социальной помощи государства. Это, конечно, излишне идеальное представление о современной хозяйственной системе, однако именно государство в силах максимально приблизить этот идеал к реальности.

Социэкономика, в свою очередь, не делает особого акцента на эффективности государственного вмешательства, пытаясь обнаружить объективные законы взаимосвязи и взаимозависимости экономической и социальной сфер. «Социэкономика изучает характер и закономерности двусторонних связей между экономическими и социальными аспектами воспроизводства разных систем ... и пытается дать ... экономическую оценку

этим связям на основе: 1) сопоставления широко понимаемых затрат и результатов, 2) учета определенных социальных ограничений» [303, С.39].

Таким образом, в рамках обозначенной выше проблемы, на наш взгляд, в процессе повышения эффективности государственного управления в целях формирования и укрепления института социальной ответственности необходимо обратить внимание на следующие аспекты:

а) *Обеспечение прозрачности и подотчётности власти.* В работе Р. Инглхарта, К Вельцеля используется термин *responsive government*, переведённый на русский язык как «отзывчивость властей». Этот термин имеет несколько вариантов тем же корнем: *respond* – реагировать, отзываться, и *responsibility* – ответственность – предмет нашего исследования. Как отмечают авторы «отзывчивость властей – одно из условий успешного экономического развития, демократии, свободы, человеческого развития» [91]. Похожей позиции придерживаются и российские исследователи – «прозрачность – это насущное социальное требование, которое современные сообщества более или менее активно обращают к многообразным и многоуровневым публичным институтам. Прозрачность институтов власти и управления является сегодня особенно проблематичной и поэтому особенно важным условием общественной подотчетности и ответственности правящих» [18, С.110].

В контексте нашего исследования прозрачность и подотчетность власти важна не только как инструмент повышения эффективности государственного управления, но и как один из основных инструментов формирования самостоятельности и ответственности. Государство, таким образом, обучает экономических субъектов самоорганизации и инициативности в определении основных приоритетов социально-экономического развития, ответственности за принимаемые решения.

Стимулируя интерес субъектов к процессам государственного управления (даже при помощи негативных стимулов – коррупции, нецелевого использования бюджетных средств, административных препонов и др.) органы

власти могут добиться от населения признания важности принципа открытости и подотчетности, формируя компетенции по кооперации и координации усилий общественных объединений в области развития общественного контроля политических процессов. Таким образом, постепенно нарастает социальный капитал, самоорганизация и индивиды могут стать более независимыми от государства.

В данном контексте К. Поланьи, в частности, отмечает: «главным условием успешной трансформации социальной системы является увеличение ее прозрачности, что может быть обеспечено только контролем со стороны общества, контр-движением состоящих из достаточно грамотных, образованных и ответственных индивидов, то есть гражданского общества» [199, С.10].

Однако, в этом процессе необходима сильная воля самого государства, которое не позволит органам власти разного уровня в угоду консервативности политической системы, препятствовать самоорганизации индивидов. В результате государство постепенно будет приближаться к так называемым порядкам открытого доступа, где органы власти заинтересованы не в извлечении монопольной ренты от занятого положения, а в выгоде, определяемой объективными конкурентными преимуществами общих правил и однозначности их применения.

По мысли М. Шабановой, которая в значительной степени согласуется с нашими выводами, «социально ответственные акторы, включаясь в разного рода гражданские структуры и повышая переговорную силу сторон, ослабляют (предотвращают) нынешние и будущие экономические ущербы от деятельности лиц, принимающих управленческие решения, содействуют активизации занятости и конкуренции. Социально ответственные акторы способствуют экономии бюджетных средств, расширяют спектр предоставления социально значимых благ... словом повышают эффективность функционирования хозяйственных систем самых разных уровней» [303, С.260].

б) *Создание легитимной и эффективной правовой системы, которая отражает реальные потребности экономических субъектов и позволяет с наименьшими транзакционными издержками разрешать возможные конфликты интересов.* Законотворчество является монопольной функцией государства и именно от заинтересованности и квалификации органов власти зависит то, насколько принятые формальные нормы отражают реальное положение дел, насколько они позволяют обеспечить взаимодействие экономических субъектов, или, напротив, способствуют росту транзакционных издержек, бюрократических процедур и извлечению дополнительной ренты для лиц, способных оказывать влияние на законодательный процесс.

Группы специальных интересов, номинальное разделение властей, слабый контроль за правотворчеством со стороны гражданского общества формируют значительную долю нелегитимных и неэффективных норм, причем их существование дает дополнительное преимущество органам власти, так как позволяет «держать в узде» экономических субъектов, которые используют существующие пробелы в законодательстве для извлечения дополнительной выгоды. В дальнейшем, избирательное правоприменение позволяет «законным» образом бороться с нелояльными существующему политическому режиму субъектами, укрепляя сеть патрон-клиентских отношений.

В результате, правовая система не снижает неопределенность среды, как можно было бы предположить, а напротив ее увеличивает, таким образом, социально ответственное поведение становится исключением из общего правила рентаориентированной стратегии и субъекты теряют стимулы по формированию и развитию нормы социальной ответственности, так как дополнительные выгоды получает не тот субъект, который реализует норму социальной ответственности.

Для повышения степени определенности среды и эффективности правовой системы, как отмечает в своей работе В.Н. Титов необходимо:

- «Формирование ясных и однозначных трактовок правовых норм вне зависимости от ситуационного контекста.
- Универсальность применения по отношению ко всем экономическим субъектам вне зависимости от их социального положения.
- Автоматизм применения в случае нарушения установленных норм и правил» [265].

Дополнительные условия, которые, как отмечает М.А. Краснов, являются «обязательными на пути к правовому государству, понимаемому не только как государство, связанное правом, но и как общество, уважающее право, ибо видит в нем самоценность и одновременно инструмент, обеспечивающий гармонию между свободой, равенством и справедливостью включают в себя отказ от философии абсолютной правоты большинства. Власть, какой бы всемогущей она не была, ограничивает себя и стремится даже в ущерб себе сохранить в государственном монолите пустоты для выживания тех, кто думает и чувствует наперекор ей, наперекор большинству. Политическая система не допускает какого-то одного «хозяина» правового массива. Все нормативно-правовые акты должны соответствовать безусловным и вечным представлениям о нравственности, человеческом достоинстве, как высшей ценности» [124, С.129].

Все эти требования, по сути, определяют идеальную правовую систему, и их реализация в хозяйственной практике всегда сопровождается вопросами о сути общечеловеческих ценностей, о необходимости поддержания стабильности правовой системы и суверенитета государства, о влиянии групп специальных интересов. Однако, постепенная эволюция права в сторону его идеального образа, позволит повысить эффективность государственного управления и создать необходимые рамки для формирования чувства справедливости и солидарности у экономических субъектов.

с) *Создание и использование эффективного механизма правоприменения, который будет подавать четкие сигналы для экономических*

субъектов «о должном». В рамках анализа существующих социальных порядков Д. Норт, Дж. Уоллис, Б. Вайнгаст выделяют несколько ключевых условий, при соблюдении которых порядок ограниченного доступа (естественное государство) может перейти в стадию порядка открытого доступа по образу и подобию современных промышленно развитых стран. Одним из этих условий, по мнению авторов, является верховенство правовых норм для представителей элиты. Как отмечают авторы: «Элементы верховенства права для элит возникают, когда аспекты закона относятся в равной степени ко всем элитам и применяются беспристрастно. Институционализируя общий набор прав, принадлежащих всем элитам, верховенство права для элит создает общий интерес в защите этих прав. Идентичные права защищать гораздо легче, чем уникальные привилегии, нарушение прав одной из элит становится прецедентом, который представляет угрозу для прав всех элит. Отделение личной идентичности от привилегии является первым шагом в развитии верховенства права для элит и первым шагом в развитии безличных отношений» [174, С.275-277].

Таким образом, представители разных социальных групп, и, в первую очередь, представители государства, должны стремиться к формированию общей правовой системы и равной правоприменительной практике, вне зависимости от статуса индивида (например, депутатской неприкосновенности), имущественного положения (все равны, а наиболее обеспеченные обычно «ровнее»), наличия особого социального капитала (административный ресурс), которые позволяют уклоняться от ответственности за допущенные нарушения в силу личных дружеских связей с представителями исполнительной и судебной власти.

Избирательное правосудие, как факт, должно исчезнуть из российской правовой практики. Причем, заинтересованы в этом не только представители других общественных классов, но и сами элиты, так как потеря статуса автоматически делает индивида беззащитным перед государственной машиной.

С учетом особенностей российского правового поля каждый субъект может стать объектом преследования, вольно или невольно нарушая закон либо по ложному обвинению или доносу так как правовая система создана для извлечения ренты, то есть создает рамки, в пределах которых практически невозможно эффективно работать.

В результате, накопленные крупные и мелкие нарушения до определенного времени остаются «незамеченными», а в последствии, при изменении статуса индивида, становятся причиной долгих и утомительных судебных разбирательств, сопровождающихся длительными сроками заключения под стражу. Как отмечают авторы: «Верховенство права требует установления судебной системы, где люди с соответствующим положением получают доступ к правилам и процедурам (обычно включая суды и бюрократию), решения которых имеют обязательную силу и являются беспристрастными, по крайней мере, по отношению к элите» [174, С.267]. Однако в сносках авторы этой цитаты отмечают: «беспристрастность понимается в смысле справедливости применения законов, а не справедливости самих законов. Законодательные системы естественных государств обычно проводят различия между разными индивидами на основе их статуса и верховенство закона для элит в естественном государстве не предполагает, что со всеми элитами обходятся одинаково. Наоборот, верховенство закона для элит предполагает, что одинаково обходятся со всеми индивидами определенного класса или положения» [174, С.267].

Таким образом, для России обязательным является еще один шаг – создание справедливой правовой системы, в которой права и обязанности разных социальных групп являются равными и нет дискриминации ни по этническому или половому признаку, но также по социальному положению.

Эффективный механизм правоприменения будет формировать корректные сигналы о допустимых стратегиях поведения, направленных на учет общественных интересов и стимулирование социальной ответственности.

Напротив, субъекты, которые имеют перед глазами вопиющие примеры уклонения от справедливого наказания, в первую очередь среди представителей государственной бюрократии, не будут иметь стимулов для просоциальных действий, так как востребованность такой стратегии, по мнению самого индивида, в силу некорректных общественных сигналов крайне низка.

Если все вокруг, и в первую очередь государство, мошенническими действиями повышают собственное благосостояние, почему я должен вести себя честно и ответственно? Вполне резонный вопрос. Как отмечают далее авторы: «законам должен быть подчинен не просто правитель, а именно государство. Принцип верховенства права, ограничивающий государство – это результат деятельности господствующей коалиции, которая разрабатывает заслуживающие доверие и осуществимые правила внутриэлитных взаимоотношений» [174, С.414].

Причем, верховенство права дополняется также иными критически важными условиями: создание и поддержка бессрочно существующих организаций элит, как частных, так и общественных, а также наличием консолидированного политического контроля над организациями, способными на насилие (включая вооруженные силы и полицию) [174, С.414]. Бессрочность и безличность (деперсонификация) – особенно значимые признаки экономических субъектов в контексте исследовательской гипотезы авторов. Отсюда и четвертый аспект, который, на наш взгляд, будет способствовать развитию нормы социальной ответственности и расширению практики ее применения.

d) Переход к деперсонифицированной системе государственного управления, не привязанной к конкретному индивиду, выполняющему государственные функции.

Ранее мы уже отмечали деперсонифицированный характер социальной ответственности в рамках ее сбалансированной модели, в которой высокий уровень доверия к экономическим субъектам поддерживается в условиях

развитых отношений сотрудничества. Все это позволяет формировать обширные сети доверия и так называемый бриджинговый социальный капитал. Напротив «высокий уровень вмешательства государства в экономику свидетельствует о недостаточном доверии между экономическими агентами, их неспособности к солидарным действиям» [265, С.89].

Деперсонализация способствует развитию отношений кооперации и социальной ответственности так как ожидания относительно поведения экономических субъектов строятся на базе универсальной практики и не зависят от свойств или качеств личности. В некотором смысле деперсонализация – это и есть социализация, когда признается общественная ценность любого человека, в отличие от персональных отношений, построенных на индивидуальной основе и определяемых статусом самого субъекта.

Однако, мы не отрицаем важности индивидуальных свойств личности. Напротив, каждый человек ценен именно за счет своих индивидуальных качеств, что формирует устойчивость общественной системы за счет многообразия ее элементов. Вместе с тем, с учетом количества экономических субъектов, многообразия и масштабности социально – экономических связей, сложности хозяйственной системы, персонифицированные отношения уже не способны определять ключевые параметры как индивидуальных, так и общественных стратегий.

Невозможно поддерживать личные контакты со всем множеством контрагентов, с которыми приходится вступать во взаимодействие в рамках повседневных рутинных операций. Значительная часть отношений уже сейчас строится на безличной основе – покупая товар мы ничего не знаем о тех людях, которые его произвели, тем более что в современном технологическом процессе участвует большое число субъектов. Мы порой не знаем название производителя, и в процессе принятия решений вынуждены либо надеяться на

авось, либо априори довериться добросовестности субъектов «по ту сторону» контракта.

Эта безличность приводит в действие рыночный механизм, позволяя сокращать издержки, связанные с проверкой качества товара и добропорядочности производителя. Однако, в сфере государственного управления, и, шире, в общественных отношениях, не опосредованных деньгами как эквивалентом честности, персонификация, формирование закрытых социальных групп, слабая горизонтальная мобильность все еще широко распространены.

Как отмечают авторы: «в естественных государствах отношения в рамках господствующей коалиции в основном носят личный характер. Статус и иерархия определяются в терминах социальных аспектов личности, которые уникальны для каждого индивида, даже если эти аспекты схожи в рамках более широкого класса. До тех пор пока социальные аспекты личности уникальны среди индивидов, безличные отношения невозможны» [174, С.87]. Типичный пример – ротация представителей государственной власти в регионах, в основе которой – личные связи, рекомендации, родственные отношения и другие факторы, а также практически полное отсутствие реальных конкурсных процедур отбора кадров. Причем, как отмечают авторы: «у влиятельных индивидов социальный аспект личности неразрывно переплетается с организациями, которые они возглавляют или представляют» [174, С.88].

Таким образом, индивиды отождествляются с организацией и именно от личности индивида зависит статус организации в общественной системе. И с уходом руководителя, организация часто перестает существовать, она приобретает срочный статус и теряет доверие других экономических субъектов. Такой же процесс характерен и для государства - привязка государства к личности отдельного человека, как бы значителен он не был, сокращает возможности развития страны, так как с уходом политического лидера государство (политическая система) в привычном виде теряет смысл.

В результате, растет неопределенность будущего и ставки социального дисконтирования, падает доверие к государству и эффективность его деятельности, экономические субъекты, связанные с государством, стараются получить максимально возможную ренту от своего кратковременного уникального статуса.

В связи с этим особое значение приобретает исполнительная власть, которая стремится удержать в разумных рамках элементы правящей коалиции, что и наблюдаем мы в современной России.

Напротив, эффективные и устойчивые государства должны быть самостоятельными, долгосрочными структурами, существование которых не зависит от индивида, который возглавляет их в данный момент. В основе деятельности таких государств – объективный механизм реализации общественных интересов, связанный с набором определенных для государства функций, что формирует систему объективно существующих сдержек и противовесов, позволяет производить более широкий набор общественных благ в соответствии с экономическими возможностями страны, отражает изменения в общественных интересах и позволяет реагировать на общественные потребности, дополняя рыночную координацию, а не разрушая ее. А именно: «смертное государство не может надежно осуществлять поддержку бессрочно существующих контрактных организаций, так как у его преемников нет по отношению к этим организациям никаких обязательств» [174, С.268].

Причем, безличность в политике создает предпосылки для деперсонализации в экономике (бизнесе) и в общественных отношениях. В этом смысле органы власти – это эталон эффективных отношений, способствующих достижению долгосрочных целей. Обратный процесс – «деперсонализация снизу» также возможен, но ограничен властной иерархией, созданной на вершине государственного управления (в сегменте политических элит) и не получает широкого общественного применения.

Бессрочность существования организаций и государства как организации организаций, требует верховенства права и адекватной правоприменительной практики, поэтому необходимо отметить, что все четыре условия, рассмотренные нами выше, являются не просто закрытым перечнем требований к современным органам власти, а системой обязательных компонентов, взаимосвязанных между собой, вследствие чего реализация только части из этих требований вряд ли позволит достичь поставленной цели – сформировать легитимное, эффективное и социально ответственное правовое государство.

4.3. Повышение качества микросреды реализации института социальной ответственности

В предыдущих разделах данной работы мы уже отмечали важность институционального и межличностного доверия в современной экономике, а также специфические особенности реализации отношений доверия в российской практике. Мы полагаем, что путем постепенных приращений в рамках формирования и развития гражданской самоорганизации в РФ можно повысить общий уровень доверия в экономике, что, в свою очередь, будет позитивно сказываться на устойчивости и эффективности института социальной ответственности в целом.

В процессе формирования и укрепления доверия часто появляются значительные барьеры в силу наличия устойчивых групп интересов, которые противостоят друг другу. В связи с этим необходимо выявить базовые принципы, соблюдение которых будет обеспечивать гражданскую самоорганизацию, а также механизмы, которые будут способствовать поддержанию достигнутых соглашений.

В экономических исследованиях спонтанная самоорганизация рассматривается с позиций формирования клубного блага, доступного только непосредственным членам сообщества и финансируемого за счет взносов в

общий бюджет. Уклонение от уплаты взносов (эффект безбилетника) приводит к исключению субъектов из членов клуба. Перспектива нести убытки в связи с некооперативным поведением, особенно если клубное благо обеспечивает значительную часть совокупного потребления субъекта, является главным стимулом для соблюдения правил клуба.

С точки зрения формирования общественного блага (благо для неопределенного количества участников, обладающее свойствами неисключаемости и неконкурентности в потреблении), спонтанная самоорганизация представляется менее эффективным инструментом удовлетворения потребностей членов сообщества в силу специфики механизмов формирования и распределения ресурсов на его производство. В рамках эволюции сообществ гражданская самоорганизация часто заменяется механизмами производства общественных благ при непосредственном участии государства в силу наличия у органов власти инструментов, воздействия на субъектов для сокращения проблемы безбилетника. Однако, как показывает исторический опыт, формализация процессов производства и распределения общественных благ – далеко не самый эффективный инструмент решения проблемы безбилетника.

В реальной практике часто невозможно четко разграничить сферы реализации общественных отношений, связанные с производством социальных благ, поэтому, в рамках анализа проблемы общих ресурсов и сопровождающих их социальных дилемм, наблюдается конвергенция исследовательских подходов и проблематики.

Спонтанная самоорганизация, в сравнении с альтернативным способом производства общественных благ, а именно, государственным регулированием, обладает существенными преимуществами. Главным образом, их суть сводится к следующему: «Социальная норма, возникшая в условиях, где стороны могут общаться между собой, приведет к таким же или почти таким же результатам в кооперации, как и внешне введенная система правил и мониторинга их

исполнения. Более того, нормы (*созданные таким образом – Ф.Е.*) способны со временем стимулировать желание сотрудничать, в то время как кооперация, обусловленная внешними правилами, очень быстро исчезает после отмены таких правил. Наименее благоприятный результат возникает при введении внешних правил с крайне ограниченным принуждением к их исполнению» [130].

В случае института социальной ответственности это критически важно. Институциональное проектирование, направленное на формализацию нормы социальной ответственности (институционализация «сверху»), будет характеризоваться крайне низкой эффективностью и, скорее всего, мы будем наблюдать только формальную институционализацию, которая не будет подкреплена совокупностью реальных инструментов стимулирования просоциального поведения субъектов. И даже в странах, в которых опыт реализации данного института довольно масштабный, практически нет формализованных стимулирующих механизмов. Мы поддерживаем мнение В.М. Полтеровича, который отмечает: «...без достаточного числа организованных граждан, не преследующих цели извлечения прибыли или завоевания власти, механизмы экономической и политической конкуренции вырождаются и нередко проигрывают в эффективности системам «мягкого» авторитаризма» [204, С.185-188.]. Таким образом, для реальной институционализации социальной ответственности необходима поддержка данной нормы «снизу», за счет ее воспроизводства в повседневной практике.

Именно спонтанная самоорганизация способна в относительно короткие сроки и с меньшими издержками решить проблему формирования просоциальных предпочтений среди локальных групп индивидов, например, на уровне предприятия или муниципального образования (территориальное общественное самоуправление как типичный пример подобной практики), так и на уровне крупных сообществ (населения страны в целом). Однако, первичные шаги в этом процессе должны быть сделаны именно на микроуровне -

локальных объединений индивидов, которые принадлежат разным социальным группам, но готовы объединять усилия для решения общей проблемы.

Эффективная спонтанная самоорганизация, как отмечает Э. Остром [188], может быть построена на основе нескольких базовых принципов, которые формируют устойчивую институциональную среду, в том числе в случае общих ресурсов. К общим ресурсам автор относит, главным образом, объекты природной среды, имущественные права на которые с трудом поддаются спецификации по причине практически полного отсутствия адекватной информации об основных признаках данных объектов (например, общий объем пресной воды, доступный для орошения сельскохозяйственных угодий на различных участках водоносных каналов, запасы биологических ресурсов в водоемах и т.д.). Мы полагаем, что общие ресурсы следует трактовать не только в контексте трагедии общин, но и рассматривать их в более широком контексте - как социальные дилеммы, направленные на предотвращение и ликвидацию негативных последствий деятельности субъектов для третьих лиц, что и отражает сущность социальной ответственности.

Таким образом, содействие спонтанной самоорганизации для формирования и укрепления института социальной ответственности предполагает:

- Наличие четко определенных границ сообщества.
- Обеспечение соответствия между правилами присвоения общих ресурсов и правилами обеспечения предложения под влиянием местных условий.
- Формирование прозрачных договоренностей коллективного выбора.
- Осуществление постоянного надзора и контроля исполнения правила.
- Разработку системы откалиброванных санкции с учетом степени допущенного нарушения правила.

- Разработку четкого механизма разрешения возникающих конфликтов.
- Обеспечение минимальных прав на создание организаций.
- Наличие встроенных организации [188, С. 178].

Начальный этап спонтанной самоорганизации будет характеризоваться преобладанием закрытых социальных групп, опыт которых позволит сформировать, апробировать и адаптировать основные элементы института социальной ответственности к хозяйственной практике. Однако, по мере накопления опыта, при наличии серьезных ресурсов поддержки и соответствия института социальной ответственности потребностям экономических субъектов могут быть сформированы инструменты его реализации, которые станут основой его самоподдерживающегося механизма.

Определенность границ сообщества предполагает наличие у участников сообщества информации об общем количестве членов и их свойствах, что, однако, не предусматривает обязательного наличия персональных отношений между ними. Вместе с тем, персональные отношения имеют особое значение в обеспечении устойчивости института по причине более высокой эффективности механизмов поддержания репутации, которая используется в целях принуждения к исполнению правила.

Определенность границ также является своеобразной гарантией того, что выгода, создаваемая сообществом, достанется только тем участникам, которые вносили существенный вклад в ее создание. В случае, когда выгоды распределяются, преимущественно, в пользу аутсайдеров, благосостояние участников сообщества сокращается, и их стремление соблюдать достигнутые соглашения также уменьшается.

Принцип присвоения общих ресурсов и правила обеспечения предложения под влиянием местных условий предусматривают совокупность требований к поведению участников сообщества, принимая во внимание его

специфику, так как целью любого сообщества не является собственно социальная ответственность.

Кроме того необходима разработка комплекса критически важных параметров для оценки просоциального поведения с точки зрения отражения базовых принципов социальной ответственности, с учетом исторических, территориальных, социальных, культурных или иных особенностей. Например, в районах, приравненных к условиям Крайнего Севера, в социальном пакете компании часто представлены такие блага как финансирование условия для рекреации работников компании (санаторно-курортное обслуживание, предоставление оплачиваемого отпуска в летний период, и компенсация расходов на проезд от места постоянного проживания а и обратно, как для самих сотрудников, так и членов их семей. Некоторые компании практикуют денежные выплаты сотрудникам для покупки недвижимости в других регионах при увольнении по достижении пенсионного возраста. В южных регионах РФ подобная практика, по понятным причинам, не используется.

Формирование прозрачных договоренностей коллективного выбора предусматривает возможность участия для всех без исключения субъектов при формировании и изменении существующих правил. Таким образом, субъекты рассматривают свое участие в процессе принятия решений как значимое и, в результате, сформированные правила легитимизируются, так как действительно отражают представления субъектов об общем благе и субъекты стараются придерживаться установленных правил в своей деятельности, так как они непосредственно принимали участие в процессе формирования этих правил с позиций сочетания индивидуальных и коллективных интересов. При этом, легитимизированные правила соответствуют индивидуальным интересам субъектов, так как кооперативные действия, направленные на их обеспечение, обеспечивают более весомый экономический эффект, чем стремление каждого только к частной выгоде, так как: «в среде, предоставляющей широкие возможности для кооперативного производства, люди со справедливыми

взглядами получают большие выигрыши, чем те, кто преследует лишь собственные интересы» [35, С. 364].

Исполнение легитимного правила обеспечивается за счет социального контроля со стороны всех субъектов данного сообщества, так как они обладают равными правами. Таким образом, субъекты становятся более заинтересованными в реализации соглашений коллективного выбора, в том числе потому что знают, что в случае нарушения ими данного соглашения обязательно последуют санкции от других членов сообщества. В некоторых сообществах обязанности по контролю и наложению санкций передаются легитимным представителям данного сообщества или сторонним лицам, подотчетным сообществу. Эффективность санкционного механизма также будет зависеть от того, насколько субъекты уверены в том, что наказание будет неотвратимым и справедливым.

Системы откалиброванных санкции требует разработки четких принципов наложения взыскания с учетом степени допущенного нарушения. При этом, санкции за многократное нарушение правил обычно более серьезные, чем за разовую, порой случайно допущенную оплошность. Размер санкций и условия их наложения часто представлены либо в самом соглашении, либо определяются путем переговоров сторон.

Важным фактором эффективности санкционного механизма является величина затрат на разрешение споров и наличие доступа к различным институтам разрешения конфликтов. Данные институты обычно создаются внутри сообщества, однако, при наличии формальных норм используется обращение в судебные инстанции государства. При использовании судебных процедур важным фактором является наличие равных прав и возможностей у всех участников конфликта вне зависимости от имущественного или социального положения (принцип верховенства права).

Эффективная спонтанная самоорганизация и возникающие сообщества должны быть признаны государством как субъекты права. Желательно, чтобы

они были зарегистрированы как организации, так как именно организации, обладая хозяйственной самостоятельностью, обеспечивают безличность в принятии решений и могут существовать гораздо дольше, чем их члены, способствуя повышению институционального доверия в обществе.

Для органов власти организаций не являются конкурентами, однако для отдельных видов организаций приходится вводить дополнительные ограничения в целях обеспечения социальной стабильности (например, ограничение деятельности религиозных объединений для предотвращения этнических или религиозных конфликтов).

Сообщества на микроуровне являются частью более общей системы, в результате эффективные соглашения, которые приняты сообществом, могут постепенно распространяться и среди других сообществ (диффузия институтов). Воспроизводство позитивного опыта просоциального поведения вовлекает в орбиту реализации института социальной ответственности более широкие слои населения, таким образом, правило социальной ответственности может приобрести статус полноценного института, а не только обычая или привычки отдельных индивидов, что подтверждается опытом, который описан в работе Э. Остром: «в рамках крупномасштабных систем общих ресурсов были использованы встроенные организации. Более крупные социальные ячейки были построены на базе заранее организованных более мелких организационных ячеек» [188, С.353].

Этот механизм также можно признать эффективным в случае института социальной ответственности, так как созданный в результате этого процесса социальный капитал будет способствовать решению других значимых проблем за счет пересечения границ социальных сетей и дополнения ресурсов одних малых групп ресурсами других сообществ. А. Грейф в данном контексте отмечает: «социальные правила, являющиеся самоподдерживающимися – это единственные правила, которые могут быть институционализированы» [64, С.183]

Дополнительные факторы, которые делают спонтанную самоорганизацию, в целом, эффективной включают в себя:

- Общее количество лиц, принимающих решения. Чем больше таковых, тем сложнее процесс поиска консенсуса, тем менее заметен вклад каждого участника в общий результат.
- Применяемая ставка дисконтирования. Решение, направленное на достижение результата в коротком периоде будет в большей мере зависеть от соотношения материальных выгод и ущерба для участников сообщества. Долгосрочные решения скорее ориентированы на получение нематериальной выгоды и поддержание устойчивости самого сообщества.
- Общность интересов. Наличие общих интересов укрепляет связи между членами данного сообщества, но ухудшает возможности по взаимодействию сообществ друг с другом, в результате, формируется локальный социальный капитал и укрепляется, преимущественно, персонифицированное доверие.
- Наличие лидерских качеств или иных активов у участников группы. Сообщества, построенные вокруг лидера, более эффективны в краткосрочном периоде, так как построены часто по иерархическому принципу и способны быстро мобилизовать ресурсы. Однако, в долгосрочном периоде они менее устойчивы, так как потеря лидера приводит к разрушению сообщества в силу очень слабых связей между остальными членами данного объединения.

Вместе с тем, следует отметить, что эти факторы нельзя рассматривать как однозначное описание взаимосвязи свойств сообществ и степени эффективности правил, реализацию которых они обеспечивают.

В современной России есть примеры успешной реализации отдельных элементов спонтанной самоорганизации, в первую очередь это волонтерские объединения и благотворительные организации. Содействие спонтанной самоорганизации осуществляется на базе информационных технологии, в том числе с использованием возможностей сети интернет. Многие организации

созданы для решения специфических задач. Довольно масштабны такие организации в центральной части России, в то время как в регионах их потенциал востребован в гораздо меньшем объеме, что может быть обусловлено эффектом масштаба их деятельности.

Вместе с тем, следует отметить несколько важных особенностей, которые отражают специфику деятельности этих организаций:

- Объектом деятельности подобных объединений, как правило, являются представители животного мира, либо социально незащищенные группы населения – бездомные животные, исчезающие виды, дети-инвалиды, либо дети, оставшиеся без попечения родителей, лица без определенного места жительства.

- Для поддержания деятельности данных организаций обычно не требуется большой объем финансовых ресурсов, каждый субъект может как присоединиться к организации на короткое время, так и выйти из сообщества без дополнительных затрат, так как не связан с сообществом какими-либо официальными соглашениями. Общее количество участников таких организаций обычно не превышает несколько десятков человек.

- Наличие харизматичного лидера, который обладает достаточным запасом ресурсов и способен организовать деятельность сообщества на начальном этапе. Лидер обладает значительным социальным капиталом, а также достаточными финансовыми и материальными ресурсами для реализации основных функций данного сообщества. Однако при потере лидера сообщества обычно распадаются, так как привлекать ресурсы для собственной деятельности становится гораздо сложнее, а связи между рядовыми членами сообщества очень слабые.

Таким образом, процесс спонтанной самоорганизации в современной России зависит от комплексного воздействия трех базовых факторов: степени общности интересов и признания этого участниками, силы индивидуальных мотивов, издержек сплочения и взаимодействия. Таким образом:

«дееспособным становится коллектив, где ожидаемая индивидом ценность, приобретаемая в группе, превышает ту, которую он мог бы получить самостоятельно, как минимум на величину издержек группового принуждения» [73, С.27].

Подводя итоги, следует отметить, что в России распространены малые группы, обладающие ограниченным социальным капиталом которые производят клубные блага, для своих участников. Основываясь на выводах П.Ю. Чеботарева и соавторов можно говорить, что в России преобладает условный альтруизм, так как: «стоит кому-то начать голосовать за свои интересы, не совпадающие с общими, и все остальные члены группы также перестанут защищать его интересы. Иными словами «все за одного» лишь до тех пор, пока «один за всех». Если же правила игры определяются самими участниками, то каждый из них заинтересован, чтобы верхней границей размера группы было назначено то наименьшее, но не менее 50 число, при котором гарантируется пребывание данного участника в группе» [10, С.30-37].

Вместе с тем, следует признать, что, несмотря на все недостатки такого типа самоорганизации, инициативы, которые возникают в обществе в этом направлении – это позитивный сдвиг. Постепенно накапливается опыт по созданию малых групп и остается надежда, что в ближайшем будущем количество начнет перерастать в качество и при помощи инструментов институционального проектирования, развития образовательной системы, формирования культуры социальной ответственности и стимулирования просоциального поведения в России будет сформирован полноценный сбалансированный институт социальной ответственности.

4.3.1. Формирование культуры социальной ответственности

Как показывает исторический опыт всей цивилизации, стремление изменить окружающие условия, а не просто адаптироваться к ним – это наилучшая стратегия в долгосрочном периоде. Она отражает основной

механизм самоорганизации – путем постепенных мелких изменений текущей ситуации, в процессе перехода из количества в качество добиться реализации долгосрочных целей, связанных с существенной трансформацией сложившихся условий.

Индивид способен формировать цели и ценности своей деятельности в процессе определения долгосрочной стратегии поведения, определяя, таким образом, не только материально – технические условия развития, но и культурный контекст – специфику качественных оценок сложившихся условий с позиций «должного» и «несущественного».

Влияние культуры на экономические и социальное развитие активно изучается в русле современной экономической социологии, широко представлено в традициях немецкой исторической школы и в рамках исследований современной социальной философии. И, несмотря на отсутствие четких количественных данных, подтверждающих или опровергающих роль культурных предпосылок в экономическом развитии, значительная часть выводов как российских, так и зарубежных авторов, построенных на базе причинно-следственного анализа, на наш взгляд, являются вполне обоснованными.

Поэтому мы полагаем, что в рамках предложенного институционального механизма социальной ответственности культура (в иных определениях – идеология), становится неотъемлемым элементом в процессе формирования основ этого института.

Рассматривая культуру как «набор убеждений, ценностей и предпочтений, которые могут повлиять на поведение, передаются социально (не генетически) и являются общими для некоторых подгрупп общества» [161, С.36] мы полагаем, что именно она является основой существующей институциональной системы.

Имея локальный характер, вместе с тем обладая свойствами универсальных ограничений, культура создает скелет (опору) для

институциональной системы, обеспечивая комплементарность институтов, а также передачу информации (опыта) в процессе взаимодействия социальных групп и определяя тенденции эволюции институтов.

Также культурные предпочтения оказывают непосредственное влияние на экономический рост, так как «они являются критической переменной в поощрении кооперации и обмена, коллективная солидарность формируют лояльность и снижают проблему «принципала-агента», способствуют реализации стремления избежать «проблемы безбилетника» и инвестировать в производство общественных благ, несмотря на возможное оппортунистическое поведение» [161, С.36].

Основной механизм, при помощи которого культура оказывает влияние на экономическое поведение субъектов – это, в первую очередь, «доверие и кооперация, а также готовность воздержаться от оппортунистического поведения и своих убеждений относительно поведения других... Доверие и репутация устраняют погоню за рентой и приводят к более эффективному распределению ресурсов» [161, С.36].

Упомянутые элементы культуры – убеждения, ценности и предпочтения, в свою очередь, определяют стратегию и тактику поведения экономических субъектов. Поэтому норма социальной ответственности, закреплённая не только в институциональной системе, внешней по отношению к индивиду, но и, главным образом, в культуре, будет обеспечивать синергетический эффект успешной координации действий экономических субъектов.

Как отмечает Дж. Мокир: «убеждения – это утверждения несомненного или фактического характера, которые относятся к состоянию мира, окружающей среде или социальным отношениям» [161, С.36]. То есть фактически это сформированные у индивида знания о мире, об обществе и о себе. Эти знания не всегда имеют объективный характер, так как определяются в значительной степени когнитивными особенностями индивидов.

Причем, ряд авторов, например, Р. Нисбетт, считают, что когнитивные особенности характерны не только для индивидов, но и для больших социальных групп – например, народов. Изучая процессы познания и принятия решений двух этнических групп – европейской и азиатской, используя психологические методики, контекстный анализ, опросы и интервью, исследователи пришли к выводу, что представители европейских этнических групп, вне зависимости от места текущего проживания, особенностей имущественного и социально-экономического положения, иных черт, связанных с национальным своеобразием, характеризуются так называемой культурой независимости, то есть в процессах познания обращают основное внимание на объект исследования, выделяя его из окружающей обстановки. Когнитивные особенности азиатских групп (в качестве примера использованы результаты исследований среди представителей Китая) также вне зависимости от других особенностей, упомянутых выше, характеризуются так называемой культурой взаимозависимости (холизм), в результате чего познавательные привычки, в большей степени, связаны с изучением среды, в которую погружен исследуемый объект, и взаимосвязей объекта со средой, а также элементов среды между собой [168]. Похожей концепции дуализма в познании, восприятии и реализации институциональных особенностей придерживаются и другие авторы.

В том числе А. Грейф разделяет и европейские сообщества на два типа, анализируя особенности самоорганизации торговцев в эпоху зрелого средневековья. Автор приходит к выводу, что современные институциональные системы многих европейских стран основаны на институтах, сформированных еще на этапе становления феодализма. Именно эти институты отражают культурные особенности развития стран и народов, а также формируют стратегии их дальнейшего развития.

Рассматривая историческую эволюцию магрибских и генуэзских сообществ А. Грейф отмечает ключевые признаки, которые отличают

носителей индивидуалистических культурных убеждений от коллективистских, в том числе автор упоминает, что «коллективистские культурные убеждения привели к появлению коллективистского общества с экономическим самоподдерживающимся наказанием, горизонтальными экономическими отношениями, сегрегацией и сетью внутригрупповой коммуникации (*т.е. фактически сформировали локальный социальный капитал и закрытые сети доверия – Ф.Е.*)» [64, С. 336]. В то же самое время, параллельно сформировались альтернативные культурные убеждения – индивидуалистические, которые «ведут к интегрированному сообществу, в которых агентские отношения между разными экономиками устанавливаются, если они эффективны» [64, С. 332].

В основе коллективистских и индивидуалистических культурных предпочтений лежат разные ценности. Ценности представляют собой «нормативные утверждения об обществе и социальных отношениях (этика и идеология) как элементы культуры» [161, С.36]. Предпочтения в свою очередь рассматриваются как «нормативные утверждения по отдельным вопросам (потребление и личные дела)» [161, С.36]. Таким образом, убеждения и ценности – элементы культуры, определяемые экзогенно, но при непосредственном участии индивида, в то время как предпочтения формируются эндогенно, под влиянием параметров окружающей среды, имеют индивидуальный характер и связаны с решением частных задач.

Как отмечает А. Грейф, «индивиды ищут микроосновы собственного поведенческого выбора на социальном уровне, где они представлены в виде социальных правил, которые обеспечиваются когнитивной системой, информацией и координацией» [64, С.160]. Поэтому устойчивый самоподдерживающийся институт социальной ответственности может быть построен на базе убеждений и ценностей, и в процессе взаимодействия экономических субъектов формировать регулярность просоциального поведения, оказывая влияние на предпочтения, как личные, так и общественно

ориентированные и стимулируют просоциальное поведение. «Институты оказывают всепроникающее воздействие на поведение, потому что индивиды нуждаются в когнитивном, координирующем, нормативном и информационном руководстве поведением. В ситуациях, когда институты формируют поведение, индивиды находят такое руководство в институциональных правилах. Эти правила обеспечивают общее осмысление, аргументируют ожидаемое поведение, формируют ситуацию и определяют нормативно приемлемые действия» [64, С.432].

Причем, ценности, убеждения и предпочтения являются не просто составными элементами культуры, они системно связаны друг с другом и формируют общество как особый порядок. «Ядром общества как системы является структурированный нормативный порядок, посредством которого организуется коллективная жизнь населения. Как порядок, он содержит ценности, дифференцированные и специализированные нормы и правила, причем только соотнесенность с культурой придает им значимость и легитимность» [191, С. 94].

Таким образом, мы можем подтвердить ранее обозначенный вывод, что правило социальной ответственности должно быть представлено не столько в формальных институтах, сколько иметь культурный контекст – это то, во что верит человек, причем эта вера в определенном смысле безусловна, не связана, например, с окружающими обстоятельствами, действует автоматически в процессе принятия решений. Индивид априори сравнивает свои действия и их последствия с данным правилом и, принимая решение, учитывает этот культурный контекст.

Как отмечает Мокир Дж. интернализировать существующие социальные нормы – это врожденное стремление индивидов, однако в процессе интернализации могут возникнуть случайные мутации, поэтому в процессе формирования предпочтений необходимы и другие механизмы, например, внешний контроль как со стороны общества, так и со стороны государства.

4.3.2. Формирование адекватной мотивационной системы социальной ответственности

Во многих исследованиях о природе гражданского общества, особенностях его деятельности в разных странах и проблемах формирования и развития гражданского общества в России, в основном, рассматривают два вопроса: какие критерии (параметры) позволяют назвать ту или иную общность именно гражданским обществом и насколько эти критерии соответствуют современной зарубежной и российской практике.

Из проведенного анализа основная часть авторов делает вывод, что в России, в отличие от зарубежных стран, гражданского общества либо нет совсем, либо оно находится на начальной стадии становления, что объясняется культурными, природно-географическими, историческими или политическими особенностями русского национального самосознания.

Другие авторы (их число гораздо менее значительно) все-таки находят примеры удачной реализации гражданской самоорганизации и совершенно правомерно делают вывод, что у нас еще не все потеряно.

Но ни в одной работе нет ответа на вопрос – что же заставляет индивидов объединяться и защищать свои гражданские интересы. Он, конечно, лежит за пределами предметного поля социологических и политологических исследований. В экономических работах, в свою очередь, акцент смещен в сторону обоснования гражданской самоорганизации как элемента рационального поведения экономических субъектов.

Часто гражданское общество отождествляют с понятием средний класс, что позволяет оценить его размеры при помощи традиционных экономических показателей – уровня благосостояния (реальных располагаемых денежных доходов), наличия имущества и собственности (количество жилых помещений, их размер, наличие личного автомобиля, компьютера и бытовой техники), социально-профессионального статуса (рабочие, служащие, интеллигенция), размера семьи (полная/неполная, количество иждивенцев) и других критериев.

Вопрос же о причинах, которые подталкивают индивидов к гражданской самоорганизации вновь остается за пределами анализа. Видимо, в рамках традиционной экономической методологии *mainstream* процесс формирования гражданского общества рассматривается как спонтанный, автоматический – достаточно создать необходимые внешние условия, полный перечень которых, кстати сказать, также не определен в силу дисциплинарных различий в интерпретации данного понятия разными авторами.

Мы, в свою очередь, полагаем, что проблема поиска внутренних основ гражданской самоорганизации является ключевой в характеристике современного состояния гражданского общества и в контексте определения необходимых инструментов, которые позволяют эту самоорганизацию ускорить.

Таким образом, в рамках предложенного институционального механизма социальной ответственности факторы, влияющие на гражданскую самоорганизацию и инструменты, которые позволяют ее активизировать – важные компоненты авторской концепции исследования.

Существенного продвижения в этой области удалось добиться представителям современной поведенческой экономики, которые, вместе с тем, не занимаются непосредственно проблемами гражданской самоорганизации, а главным образом изучают (с использованием экспериментов и теории игр) действия, которые субъекты склонны предпринимать в разных условиях, в том числе вести себя кооперативно или эгоистично.

Эти исследования позволяют скорректировать представления об адекватности базовых принципов традиционной микроэкономики – методологического индивидуализма и рациональности, но, также, имеют важное макроэкономическое значение, так как позволяют прогнозировать поведение больших групп субъектов.

Однако, здесь следует оговориться: микро-выводы не имеют непосредственного приложения к макро-проблемам, так как механизмы

трансформации индивидуальных предпочтений в общественные ожидания также в полной мере на данный момент не выявлены.

Мы полагаем, что возможно обнаружить базовые условия, которые будут способствовать гражданской самоорганизации и они непосредственно связаны с формированием института социальной ответственности, а также его интериоризацией и просоциальным поведением, причем эти условия могут формироваться не только спонтанно (автоматически), но и под влиянием целенаправленных институциональных и экономических инструментов, что позволяет разработать рекомендации для различных общественных групп и ускорить формирование столь важного для России гражданского сообщества в целях укрепления общественного контроля за другими экономическими субъектами и повышения общественного благосостояния.

Именно гражданское общество - реальный носитель бриджингового социального капитала. Как мы уже отмечали ранее, индивиды склонны либо к кооперативному поведению, либо ведут себя эгоистично, вступая в конфликт и пытаясь получить от этого дополнительную материальную выгоду. Причем, поведение субъектов определяется комплексом экзогенных и эндогенных факторов и, в значительной степени, сочетание этих факторов определяет тактику и стратегию действий. К экзогенным факторам относят: культурные и исторические условия, горизонт планирования, социальное окружение. Эндогенные условия включают предпочтения субъектов.

Оказывая влияние на набор этих параметров, можно добиться от экономических субъектов желательного поведения, однако это влияние не имеет силового характера – это не принуждение, в результате которого субъекты совершают те или иные поступки, а скорее формирование осознанных и неосознанных побудительных мотивов, которые не снижают степень самостоятельности субъектов в принятии решений и ориентированы на рациональность экономических субъектов.

Однако, анализ мотивации лежит за пределами экономических исследований, так как предполагает поиск внутренних психологических основ человеческой деятельности с использованием особого инструментария. Поэтому основное внимание мы уделим внешним факторам, которые формируют внутренние мотивы – так называемым стимулам.

В большей мере нас будут интересовать социально-экономические стимулы, так как именно они при сохранении однородности природной среды, политических условий и культурных предпосылок выступают движущей силой различных действий экономических субъектов. Причем, от того, насколько используемые инструменты воздействия соответствуют реальным механизмам взаимодействия экономических субъектов, зависит эффективность существующей институциональной системы и институционального механизма.

Как отмечают основоположники теории экономических механизмов Э. Маскин и Л. Гурвиц, механизмы должны быть согласованы по стимулам [156]. Стимулы сопровождают всю человеческую деятельность, поэтому выбор методов стимулирования и совокупности стимулов в значительной степени определяет реакцию индивида.

В общенаучном смысле этого слова стимул – это своеобразный раздражитель, реакцией на который и выступает определенное действие. Например, рост цен на нормальные товары приводит к снижению спроса на них, таким образом, государство, вводя дополнительный налог на определенные группы товаров, будет способствовать снижению их потребления, так как реакция рационального потребителя состоит в сокращении покупок при росте цены товара.

Причем стимулы могут иметь как дискреционный, так и автоматический характер, определяться спецификой институциональной системы либо властными полномочиями субъекта, который принимает решения. В контексте нашего исследования целесообразно определить совокупность стимулов,

которые могут быть использованы для формирования и развития института социальной ответственности.

Мы полагаем, что стимулы должны формировать общественно ориентированные предпочтения, к числу которых С. Боулз и С. Поланья-Рейес относят «альтруизм, реципрокность и истинное удовольствие от помощи другим, неприятие неравенства, этические убеждения и иные, которые заставляют людей помогать другим в большей степени, чем это делал бы индивид, который думает исключительно о максимизации собственной полезности» [36, С.25].

В данном определении следует сделать существенное дополнение: общественно ориентированные предпочтения также включают в себя норму социальной ответственности как результат действий экономических субъектов, направленный не только на оказание помощи, но и на последствия, связанные с повседневными экономическими операциями, которые затрагивают как участников взаимодействия, так и третьих лиц.

Таким образом, общественно ориентированные предпочтения должны сопровождать любую повседневную активность экономических субъектов и формировать так называемую превентивную ответственность как избегание отрицательных социальных последствий, а не просто компенсацию уже сформированных негативных эффектов в соответствии с критерием Калдора-Хикса.

Задача формирования общественно ориентированных предпочтений, в общем, и социальной ответственности, в частности, является довольно сложной. Лишь малая часть субъектов учитывает социальные предпочтения в своей деятельности без вмешательства со стороны, так как внутренние побудительные мотивы такого поведения давно сформированы. «Человек может придерживаться социальных норм не потому что их нарушение причиняет вред другим, а потому что он хочет быть человеком, придерживающимся социальных норм» [36, С.26]. Стандартными

предпосылками экономической рациональности такое поведение объяснить невозможно, так как отсутствует основной критерий – максимизация полезности (выгоды) путем сравнения существующих альтернатив в целях минимизации затрат ресурсов. Однако, доля подобных субъектов, как уже было отмечено выше, невелика. В известной классификации их следует отнести к чистым альтруистам, коих, в соответствии с результатами антропологических исследований – около 6% от общей численности населения. Все остальные поддаются влиянию как эгоистических мотивов так и общественно ориентированных предпочтений, но в разной степени.

Социальные нормы (общественно ориентированные предпочтения) могут быть созданы разными путями: генетическим способом или путем культурной эволюции. Генетическая теория описывает происхождение социальных норм через признак физического выживания индивида. То есть эволюционные преимущества имеют те социальные нормы, которые реализуются в поведении наиболее успешных субъектов, которые оказались более адаптированными к окружающей среде. В противном случае ген, поддерживающий ту или иную норму, исчезает в процессе естественного отбора.

Если социальная ответственность не является распространенной социальной нормой, то субъекты, которые ее используют, ухудшают собственное положение по сравнению с субъектами, которые придерживаются доминирующей стратегии, в результате доля социально ответственных субъектов в популяции сокращается, и эгоистические субъекты получают генетические преимущества, закрепляя норму индивидуализированного безответственного поведения.

Однако генетическая теория страдает существенными недостатками:

- Выявить физическое существование гена альтруизма/эгоизма пока не удалось. Влияние социальных норм на эволюцию человека как биологического вида носит косвенный характер. И доказать, какая именно социальная норма получает генетическое закрепление и эволюционные

преимущества с учетом отсутствия фактических данных и измерений практически невозможно.

- Генетическая теория, также как и стандартная модель экономического человека, исходит из предпосылки стабильности предпочтений, что не в полной мере отражает реальность. Известны факты кардинальной смены ценностей и целей деятельности экономических субъектов, которые происходят в течение короткого времени, в связи с этим говорить о генетической предрасположенности к определенным действиям несколько преждевременно.

- В рамках данной исследовательской позиции условия окружающей среды также считаются заданными и неизменными, и процесс формирования социальной нормы представляет собой процесс адаптации субъекта к этим условиям. Однако, сам индивид может оказывать существенное влияние как на природные так и на социальные факторы своего бытия, вызывая существенные изменения окружающей действительности. Таким образом, процесс формирования нормы носит двусторонний характер.

Культурологические и социологические теории происхождения норм, на наш взгляд, более жизнеспособны. Они также связаны с описанием стимулов, которые, однако, не имеют далеко идущих генетических последствий, могут быть выявлены в результате социологических опросов либо в рамках теории игр или социальных экспериментов. Значительную роль в данной исследовательской концепции сыграли работы С. Боулза.

Как отмечает автор, механизм влияния стимулов на общественно ориентированные предпочтения включает три основных элемента:

- Вводя стимулы, принципал раскрывает для агента информацию о своих намерениях, снижая неопределенность относительно будущих действий, и агент учитывает полученную информацию в своей деятельности исходя из своих предпочтений.

- Стимулы подсказывают условия, в которых будет предложено поощрение: задают контекст для принятия решений и могут подсказать, какое именно поведение агента желательно для принципала.

- Стимулы вытесняют внутренние мотивы, что лишает человека чувства самостоятельности [36, С.27-29].

В результате, индивид либо следует общественно ориентированным предпочтениям, либо отвергает их в зависимости от комбинации этих факторов. Причем, важным фактом является как простое наличие тех или иных стимулов, так и их размер.

Рыночные и социальные стимулы обычно являются субститутами, рыночные стимулы вытесняют общественно ориентированные предпочтения, а социальные, наоборот, их создают. Фактически, рыночные стимулы запускают так называемую моральную невовлеченность, когда индивиды перестают оценивать качественную значимость той или иной нормы, получив (заплатив) некий денежный эквивалент. Поэтому, на наш взгляд, формирование социальной ответственности не требует дополнительных финансовых ресурсов, так как денежные стимулы будут вытеснять внутренние мотивы социально ответственного поведения, лишая человека чувства самостоятельности и самооценности. Тем более что финансовый эквивалент возможным потерям найти довольно сложно.

Социальные стимулы, в свою очередь, обладают обратным эффектом. Они увеличивают общественно ориентированные предпочтения и распространение нормы социальной ответственности, так как:

- Социальное взаимодействие носит неконтрактный характер и часто не опосредовано деньгами, так как нет стоимостного эквивалента для социальных норм и ценностей.

- Для экономических субъектов скорее характерно адаптивное поведение с оглядкой на других, а не рациональные подходы к принятию решений.

- Действует уже упомянутый выше принцип возрастающей отдачи - чем больше число субъектов, которые придерживаются нормы социальной ответственности, тем шире распространяется эта норма и больший эффект приносит само социально ответственное поведение.

Как справедливо отмечает С. Боулз «системы социализации способствуют интернализации преобладающих в группе социальных норм, а группы, которые применяют нормы, облегчающие взаимовыгодный обмен, скорее всего, распространяют их среди большей популяции. Это может происходить в ходе подражания, эмиграции, завоевания, при стремлении выжить. Применяющий такие нормы может стать менее успешным в материальном плане, чем те члены сообщества, которые нормами пренебрегли. Но распространение норм происходит из-за успеха групп, в которых приверженность этим нормам общепринята» [35, С.228].

Таким образом, основным социальным стимулом социальной ответственности выступает количество субъектов, придерживающихся данной нормы. Похожий вывод присутствует и в других работах, что подтверждает корректность наших предположений.

В частности Д. Норт, Дж. Уоллис, Б. Вайнгаст отмечают: «люди более склонны подчиняться правилам, даже при значительных издержках для себя, если они считают, что другие люди также соблюдают правила» [174, С.61]. Причем, важным фактором становится статус индивида. Более успешные в материальном плане люди, с учетом степени распространения материального благосостояния как основного критерия успеха, способны стать образцом для подражания как с точки зрения копирования стратегии материального благополучия, так и распространения нормы социальной ответственности. Таким образом, эффективность нормы зависит как от самой нормы, так и от специфики механизма ее распространения, а также субъектов, которые используют ее в качестве основы своих действий.

В целом, направления совершенствования макро и микросреды института социальной ответственности позволят укрепить и сбалансировать субъект-субъектные и субъект-объектные связи между отдельными его элементами, что, в свою очередь, будет способствовать формированию адекватных когнитивных моделей ситуации, распространению информации о приемлемом поведении, координировать действия субъектов как в краткосрочном так и долгосрочном периоде, обеспечивая регулярность просоциального поведения и укрепляя институт социальной ответственности.

Заключение

Данное исследование посвящено выявлению факторов, способствующих формированию и реализации института социальной ответственности в повседневной хозяйственной деятельности экономических субъектов.

В процессе исследования установлено, что социальная ответственность представляет собой неформальный институт, не имеющий закрепления в правовой системе и не опирающийся на организованные силы принуждения. Социальная ответственность реализуется на базе механизмов самоорганизации и организации и включает: правило социальной ответственности, социально ориентированные убеждения (ценности), просоциальное поведение. Реализация института социальной ответственности предусматривает тесную взаимосвязь и взаимозависимость этих элементов, что обеспечивает воспроизводство просоциальных предпочтений и просоциального поведения, которые направлены на решение социальных дилемм в целях обеспечения благополучия человека и общества.

Социальные дилеммы представляют собой ситуации, в которых решения экономических субъектов, направленные на рациональную максимизацию краткосрочной выгоды приводят к ухудшению положения всех субъектов в долгосрочном периоде, таким образом, создают чистый ущерб общему благосостоянию. Социальные дилеммы отражают противоречия краткосрочных индивидуальных и долгосрочных социальных интересов.

Эффективные решения социальных дилемм предполагают использование инструментов и механизмов, направленных на стимулирование кооперативного поведения. Решения социальных дилемм возможны и с использованием формальных институтов, однако данные институты и механизмы их реализации характеризуются низкой эффективностью, так как не способны охватить все многообразие социальных отношений, не могут управлять просоциальными ценностями, сопровождаются значительными транзакционными издержками.

Неформальные институты обеспечивают более высокий уровень эффективности в решении социальных дилемм, однако необходимы механизмы согласования институциональных характеристик для достижения устойчивого системного эффекта. Социальная ответственность, обладая свойствами неформального социально-экономического института, способствует эффективному разрешению социальных дилемм на базе правила социальной ответственности, которое препятствует оппортунистическому поведению, снижает неопределенность хозяйственной деятельности, предупреждая нанесение вреда другим экономическим субъектам, стимулируя кооперативное поведение экономических субъектов. Таким образом, институт социальной ответственности формирует условия повышения благополучия человека и общества.

Благополучие как субъективная удовлетворенность жизнью, обеспечивает реализацию устойчивых стратегий поведения экономических субъектов, направленных на гармонизацию повседневных хозяйственных взаимодействий, предотвращение конфликта интересов, стимулирование просоциального поведения.

Институт социальной ответственности формирует совокупность условий, обеспечивающих повышение уровня экономического развития, оптимистические ожидания будущего, самоорганизацию экономических субъектов в сфере производства и потребления общественных благ, способствуя формированию хозяйственного порядка согласования интересов социальных групп, ценностей социальной солидарности и сплоченности для реализации долгосрочных социальных приоритетов в сфере повышения благополучия человека и общества.

Авторская модель института социальной ответственности построена на основе концепции института А. Грейфа, который рассматривает институты как системы норм, правил, убеждений и организаций, обеспечивающих регулярность поведения субъектов. Целостность и устойчивость института

социальной ответственности обеспечивается совокупностью сбалансированных связей между отдельными элементами и уровнями взаимодействия субъектов. Нарушения баланса взаимосвязей приводит к диспропорциям развития института социальной ответственности, в результате которых появляются его квази-эффективные формы (несбалансированный институт).

Объекты института социальной ответственности – социально ориентированные ценности – отражают совокупность правил, которые формируются в процессе (само) организации общественной системы и выступают внутренними мотивами деятельности экономических субъектов. Базовые социально ориентированные ценности – это альтруизм и доверие. Просоциальные ценности проходят интериоризацию в сознании экономических субъектов и реализуются в просоциальном поведении. Интериоризация социально ориентированных ценностей формирует совокупность слабых связей и открытый социальный капитал, а они в свою очередь становятся основой широких сетей доверия. Интериоризация просоциальных ценностей позволяет работать в условиях неполных контрактов, что обеспечивает гибкость хозяйственной системы и способствует снижению транзакционных издержек. Высокий уровень экономического развития также закрепляет социальную ответственность. Отсутствие существенных ресурсных ограничений, связанных с удовлетворением потребностей индивидов, обеспечивает позитивные ожидания относительно будущего.

Просоциальное поведение, в свою очередь, зависит от комплекса факторов, которые формируются в повседневной хозяйственной деятельности экономических субъектов, в том числе от наличия санкций за невыполнение условий контрактов и соглашений, от общего контекста экономического взаимодействия, степени воспроизводства взаимодействий при участии одних и тех же субъектов.

На каждом этапе функционирования института социальной ответственности возможны мутации, которые искажают его природу и

приводят к институциональным ловушкам. В результате формируется квазиинститут, который поддерживается только участниками локальных сообществ, которые используют его для повышения индивидуальной выгоды. Таким образом, необходимы механизмы, которые бы способствовали эффективной реализации элементов института социальной ответственности. Данные механизмы должны быть направлены как на отдельные его компоненты, так и на внешнюю среду, в которой проходит взаимодействие экономических субъектов.

Субъекты социальной ответственности (социальное государство, социально ответственный бизнес, социально ответственный индивид) являются квазиавтономными агентами, так как с одной стороны они стремятся к реализации собственных интересов, однако, с другой стороны, в процессе взаимодействия путем поэтапного согласования целей и интересов обеспечивают прирост общего блага. Субъекты также являются равноправными партнерами, так как ни один из них не способен в полной мере контролировать действия другого субъекта или среду, в которой происходит взаимодействие.

Государство как субъект института социальной ответственности, способствует закреплению объективно необходимых норм и правил хозяйственной практики в формальных регламентах и обеспечивает их легитимизацию. Бизнес в своей деятельности интериоризирует существующие нормы и правила, и, таким образом, на опыте проверяет их эффективность, вырабатывая предложения по совершенствованию институтов. Общественные объединения (индивиды) выступают одновременно субъектами реализации существующих институтов, осуществляя контроль их выполнения в повседневной практике, инициируют трансформацию институтов в соответствии с изменениями целей, ценностей, культурно-исторических и других факторов.

Институциональный механизм социальной ответственности обеспечивает интериоризацию нормы социальной ответственности, формируя

устойчивые убеждения экономических субъектов, стимулируя просоциальное поведение, обеспечивая трансформацию убеждений в стратегию и тактику повседневных действий, обеспечивает поддержание и трансформацию института социальной ответственности.

В работе представлена авторская методика оценки и измерения института социальной ответственности – национальный индекс социальной ответственности, который включает в себя три субиндекса (индекс социальной ответственности индивида, индекс социальной ответственности бизнеса, индекс социальной ответственности государства) и 13 показателей, отражающих реализацию института социальной ответственности в деятельности этих субъектов. Разработанная методика существенно отличается от используемых в науке подходов, так как позволяет дать оценку степени эффективности реализации института социальной ответственности именно в макроэкономическом контексте, то есть на уровне страны в целом. Также она позволяет оценить степень эффективности реализации института социальной ответственности как в развитых так и в развивающихся странах, так как набор компонентов для расчета индекса представлен во многих мировых базах данных.

В работе установлено, что безусловными лидерами рейтинга социальной ответственности являются Великобритания и Канада, немного отстают США и Швеция и замыкает пятерку лидеров Франция. По общему рейтингу Россия находится в одной группе с Мексикой и Индией (11 место из 12). Причем, компоненты индекса фактически дополняют друг друга, то есть низкий уровень социальной ответственности индивида не компенсируется высоким уровнем социальной ответственности государства или бизнеса. В этой связи целесообразно говорить не о распределении социальной ответственности, а о дополнении инициативы одного субъекта действиями со стороны других субъектов. В результате формируется кумулятивный эффект социальной ответственности и поддерживается системный характер их взаимодействия.

Полученные количественные данные подтверждают экономические выводы, сделанные в предыдущих разделах работы. Приоритеты формирования и развития стратегии социальной ответственности разных субъектов определяют основные направления ее реализации и специфику национальных моделей.

Социальная ответственность экономических субъектов в промышленно развитых странах тяготеет к сбалансированной модели со значительной инициативой со стороны населения и представителей бизнеса, что позволяет производить более качественные социальные блага, препятствует проявлениям иждивенчества и паразитизма, формирует широкие сети доверия и не создает серьезных барьеров для развития предпринимательской активности и экономического роста.

В свою очередь социальную ответственность экономических субъектов в развивающихся странах и России (БРИКС, Мексика), скорее следует рассматривать как несбалансированную модель, в которой формируются приоритеты корпоративных структур, опора на ресурсы государства, высокие иждивенческие настроения и низкий уровень экономической и социальной эффективности.

На основе проведенных расчетов выявлены основные особенности института социальной ответственности в России. Основные черты социальной ответственности в РФ существенно отличаются от институциональных свойств социальной ответственности в сбалансированной модели: главный субъект российского института социальной ответственности – это государство, которое определяет цели социально-экономического развития и реализует механизмы их достижения; преобладают ценности эгоизма над альтруизмом; персонификация доверия и социальной ответственности; локальный социальный капитал; сети доверия построены вокруг административной верхушки, распространены эффекты безбилетника в процессе производства общественных благ, наблюдается высокая степень неопределенности будущего,

в результате, субъекты обладают краткосрочным горизонтом планирования будущего, относительно низкий уровень экономического развития приводит к тому, что стремление к материальной выгоде преобладает, в том числе, в условиях чрезвычайной ситуации.

С учетом российских особенностей реализации института социальной ответственности, необходим комплекс мероприятий, направленных на совершенствование макросреды реализации данного института и повышение качества микросреды его реализации.

Повышение качества микросреды реализации института социальной ответственности включает в себя:

1. Формирование культуры социальной ответственности.
2. Формирование адекватной мотивационной системы (совокупности стимулов) социальной ответственности.
3. Содействие спонтанной самоорганизации индивидов.

Совершенствование макросреды института социальной ответственности предполагает:

1. Институциональное проектирование социальной ответственности.
2. Формирование легитимного правового государства, совершенствование правовой системы и правоприменительной практики, обеспечение легитимности государственной власти.
3. Развитие системы общего и профессионального образования, что способствует росту человеческого и социального капитала.

Подводя итоги данного исследования, следует отметить высокий теоретико-методологический и практический потенциал анализа проблематики социальной ответственности экономических субъектов, который позволяет развивать исследования в направлении разработки совокупности конкретных инструментов, направленных на формирование и развитие института социальной ответственности в национальной экономике, расширения поля научных исследований в области выявления внутренних мотивов

просоциального поведения. Уверены, что новому поколению российских исследователей будет что предложить мировой экономической науке.

Список источников и литературы

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).
2. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html> (Дата обращения 15.06.2016)
3. ISO26000:2012 РФ «Руководство по социальной ответственности» [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-26000-2012> (Дата обращения 25.06.2015).
4. «Великая трансформация» Карла Полаanyi: прошлое, настоящее, будущее / под ред. Р. М. Нуреева. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 321 с.
5. Homo institutions – Человек институциональный / под ред. О. В. Иншакова. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2005. – 854 с.
6. Аджемоглу Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Аджемоглу, Д. Робинсон. – М. : Издательство АСТ, 2016. – 693 с.
7. Акерлоф Дж. «Spiritus Animalis» или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 273 с.
8. Алейников Б.Н. Социальное государство и собственность // Государство и право. – 2008. - №1. – С.5-13.
9. Александрова О. А. Фундаментальный социальный компромисс как основа социального государства и перспектива его достижения в России // Россия: путь к социальному государству: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2008 г.). – М. : Научный эксперт, 2008. – С. 201-209.

10. Анализ феноменов эгоизма и коллективизма в контексте общественного благосостояния / Чеботарев П. Ю., Логинов А. К., Цодикова Я. Ю. [и др.] // Проблемы управления. – 2008. – № 4. – С. 30–37.
11. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга; пер. с нем. – М. : «Издательство «Экономика», 2006. – 338 с.
12. Аннинский Л. Суп из перочинного ножика // Общественные науки и современность. – 2008. – № 6. – С. 74–80.
13. Аристотель Сочинения: в 4 т. Т.4. – М. : Мысль, 1983. – 830 с.
14. Асемоглу Д. Политика или экономика? Ловушки стандартных решений / Д. Асемоглу, Дж. Робинсон // Вопросы экономики. – 2013. - №12 – С.4-28.
15. Асемоглу Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асемоглу, С.Джонсон, Дж. Робинсон // Эковест. – 2006. – Т5. - №1. – С. 4-43.
16. Аузан А. А. Институциональная экономика для чайников / А. А. Аузан. – М. : Фэшн Пресс, 2011. – 127 с.
17. Аузан А. Социокультурные коды в экономическом анализе // Журнал новой экономической ассоциации. - 2013. - №1. – С. 173-176.
18. Афанасьева О. Прозрачность и подотчетность власти: канадский урок // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 10. – С. 108–118.
19. Багдасарян В. Э. Цивилизационно-вариативные основания формирования социального государства // Россия: путь к социальному государству: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2008 г.). – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 73–100.

20. Базовые индикаторы результативности. Рекомендации по использованию в практике управления и корпоративной нефинансовой отчетности / под ред. А. Шохина. – М. : РСПП, 2008. – 68 с.
21. Балацкий Е. В. Закономерности и парадоксы социальной эволюции // Общественные науки и современность. – 2013. – № 2. – С. 138–150.
22. Бальцеревич Л. Навстречу ограниченному государству / Л. Бальцеревич. – М. : Новое издательство, 2007. – 92 с.
23. Барановская Л. А. К вопросу о ценностной структуре социальной ответственности // Сибирский педагогический журнал. – 2008. – № 1. С. 204–212.
24. Батор Ф. Анатомия провала рынка // Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. – М. : Изд-во «Экономическая школа», 2003. - С. 251-292.
25. Белова О. М. Социальная ответственность как один из аспектов формирования личности // Вестник Оренбург. гос. ун-та. – 2005. – № 7. – С. 40–48.
26. Белокрылова О. С. Система государственных заказов как институт государственного регулирования // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. 2011. Т. 40-1. С. 171-179.
27. Беляева Ж. С. Регулирование интересов государства, бизнеса и общества на быстроразвивающихся рынках // Известия УрГЭУ. - 2013. - №1. – С.70-76.
28. Белянин А. В. Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зинченко. – М. : Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
29. Бережной И. В. Институциональные детерминанты хозяйственного порядка // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т.6. - №3. – С. 88-94.

- 30.Бертис Г. Институты, поведение и экономическая теория: Вклад в классико-кейнсианскую политическую экономию / Г. Бертис. – Киев: Изд. дом Киево-Могилянская академия, 2009. – 598 с.
- 31.Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность в России: уроки национального доклада о социальных инвестициях / Ю. Е. Благов, Е. А. Иванова // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т.7. - №1. – С. 3-24.
- 32.Благотворительность в российских регионах. Сводный отчет о реализации проекта. – М. : «Циркон», 2013. – 118 с.
- 33.Блауг М. Пигу, Артур С. // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. — СПб.: Экономикс, 2008. — С. 240-243. — 352 с
- 34.Богомолов О. Т. Экономика и общественная среда // Экономика и общественная среда. Неосознанное взаимовлияние. Научные записки и очерки. – М. : Институт экономических стратегий, 2008. – С.8-26.
- 35.Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция / С. Боулз. - М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. - 576 с.
- 36.Боулз С. Экономические стимулы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или комплементы / С. Боулз, С. Поланья-Рейес // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С. 24-48.
- 37.Булеев И. П. Институты социальной ответственности как фактор стабильности экономики / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – Вып. 37-1. – С. 162-169.
- 38.Бурдавицын С. В. Развитие социальной ответственности как функции государства в транзитивной экономике: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С. В. Бурдавицын. – Саратов, 2001. – 40 с.
- 39.Быченко Ю. Г. Социализация экономики в России: проблемы и перспективы / Ю. Г. Быченко, Л. В. Логинова // Вестник Саратовского

- государственного технического университета. – 2009. – Т.1. – №1. – С. 262-272.
40. Бьюкенен Дж. Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий // Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. – М. : Изд-во «Экономическая школа», 2003. - С. 418-434.
41. Бьюкенен Дж. Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2011. – С. 90-111.
42. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. – 1993. – № 3. – С. 115–130.
43. Вахтина М. А. Доверие к государству как фактор повышения его эффективности // Journal of Institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2011. – Т.3. - №5. – С.57-65.
44. Введение в институциональную экономику / ред. Д.С. Львова. – М. : Экономика, 2005. – 640 с.
45. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. — М.: Прогресс, 1990. —808 с.— (Социологич. мысль Запада).С. 44-271.
46. Веблен Т. Теория праздного класса. Экономическое учение институтов / Т. Веблен. – М. : Изд-во Прогресс, 1984. – 369 с.
47. Верховенство права как фактор экономики / международная коллективная монография ; под редакцией Е.В. Новиковой, А.Г. Федотова, А.В. Розенцвайга, М.А. Субботина. — Москва : Мысль, 2013. — 673 с.
48. Вишневский В. Инновации, институты, эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 41–62.
49. Волков А. И. Идеи правят миром // Экономика и общественная среда. Неосознанное взаимовлияние. Научные записки и очерки. – М.: Институт экономических стратегий, 2008. – С. 27–67.

50. Вольчик В. В. Группы интересов и качество экономических институтов / В. В. Вольчик, И. В. Бережной // TERRA ECONOMICUS. – 2007. – Т.5. - №2. – С. 57-66.
51. Вольчик В. В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка / В. В. Вольчик, И. В. Бережной // TERRA ECONOMICUS. – 2009. – Т.7. - №2. – С. 65-73.
52. Вольчик В. В. Институционализм: торжество мультидисциплинарности // Journal of Institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2009. - Т.1. - №1. – С. 73-78.
53. Вольчик В. В. Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков / В. В. Вольчик, В. В. Кот // Journal of Institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2013. – Том 5. - №4. – С. 36-57.
54. Вольчик В. В. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов / В. В. Вольчик, Т. А. Зотова // TERRA ECONOMICUS. – 2010. – Т.8. - №4. – С. 62-67.
55. Вольчик В.В. Институты, экономическая координация и неявное знание // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Т.9. - №2. – С. 17-22.
56. Гайдар Е. Государственная нагрузка на экономику // Вопросы экономики. 2004. № 9. С. 4-23.
57. Гак Г. М. Избранные философские труды / Под ред. Э. А. Баллера и Л. Н. Москвичева. — М.: Мысль, 1981. — 380 с.
58. Гершкович Б. Я. Интересы, стимулирование и мотивация в механизме национальной экономики // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2004. - №3. – С. 49-53.
59. Гонтмахер Е. Российская модернизация: институциональные ловушки и цивилизационные ориентиры // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. - №10. – С. 3-11.

60. Гонтмахер Е. Социальные проблемы России и альтернативные пути их решения / Е. Гонтмахер, Т. Малева // Вопросы экономики. – 2008. – № 2. – С. 61–72.
61. Государство социального гуманизма – от теории к практике / Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. – М. : Научный эксперт, 2008. – 224 с.
62. Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. – 2009. – Т. 10. – № 4. – С. 49–79.
63. Гребнев Л. С. Неопределенность, оптимизация, интересы // TERRA ECONOMICUS. – 2013. – Т. 11. - №2. – С. 136-151.
64. Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли / А. Грейф. – М. : Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – 536 с.
65. Гринберг Р. С. Проблемы общей теории социальной экономики / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн // Экономическая наука современной России. – 1998 - № 2. - С. 34-56.
66. Гриценко Н. Н. Концепция социального государства Российской Федерации: взгляд Межведомственного творческого коллектива ученых и специалистов // Россия: путь к социальному государству: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2008 г.). – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 162–178.
67. Гриценко Н. Н. Основы социального государства: учебник для вузов / под общ. ред. д.э.н., проф. Н. Н. Гриценко, д.э.н., проф. А. А. Шулуса. – М. : «АТИСО», 2009. – 440 с.
68. Гутник В. П. Политика хозяйственного порядка в Германии / В.П. Гутник. – М. : Экономика, 2002. – 271 с.
69. Дарвин Ч. Происхождение человека и половой отбор. – М. : Терра, 2010. – 784 с.

70. Дементьев В. В. Что мы исследуем, когда исследуем институты // TERRA ECONOMICUS. – 2009. – Т. 7. – № 1. – С. 13–30.
71. Дискин И. Россия, которая возможна // Мониторинг общественного мнения. – 2011. – № 3. – С. 176.
72. Дитон А. Великий побег: здоровье, богатство и истоки неравенства / А. Дитон. – М. : Издательство Института Гайдара, Фонд «Либеральная миссия», 2016. – 368 с.
73. Долгин А. Б. Как стать договоропригодными или практическое руководство по коллективным действиям / А.Б. Долгин. – М.: ОГИ, 2013. – 192 с.
74. Дондурей Д. Б. Без обновления массового сознания социально-экономические преобразования обречены // Экономика и общественная среда. Неосознанное взаимовлияние. Научные записки и очерки. – М.: Институт экономических стратегий, 2008. – С. 26–35.
75. Евстигнеева Л. П. Экономика как синергетическая система / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. – М. : ЛЕНАНД, 2010. – 272 с.
76. Ерзнкян Б. А. Когнитивные аспекты институционального развития общественных систем // TERRA ECONOMICUS. – 2014. – Т.12. - №1. – С. 53-72.
77. Ерзнкян Е. Теоретико – методологические изменения в институциональной экономике // Экономическая наука современной России. – 2012. – № 1. – С. 12–30.
78. Ерохина Е. А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход / Е.А. Ерохина. – Томск : Изд-во ТГУ, 1999. – 160 с.
79. Ефимов В.М. Экономическая наука под вопросом. Иные методология, история, исследовательские практики. – М., Инфра-М, 2015. – 351с.
80. Ефремов В. М. От машин удовольствия к моральным сообществам (размышления над новой книгой Дж. Ходжсона) // Journal of Institutional

- studies (Журнал институциональных исследований). – 2013. – Т.5. - №2. – С.7-47
81. Загашвили В. Государство на новом этапе экономической глобализации // *Мировая экономика и международные отношения*. - 2009. - №5. – С. 43-51.
82. Зароостровцев А. Либеральная политическая экономия и философия Дж. Бьюкенена // *Вопросы экономики*. – 2013. - №11. – С.34-52.
83. Зиберт Х. Эффект кобры. Как можно избежать заблуждений в экономической политике / Х. Зиберт. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 244 с.
84. Зубаревич Н.В. Социальное развитие регионов России. - М. : Эдиториал УРСС, 2003. - 264 с.
85. Зудин А.Ю. Бизнес и государство в России: опыт применения подхода Норта-Уоллиса-Вайнгаста // *Общественные науки и современность*. – 2013. - №2. – С.15-31.
86. Иванова И., Петренко Е. Авангардные группы — опора российского добровольческого движения [Электронный ресурс] URL: <http://soc.fom.ru/special/dobrovolchestvo.html> (Дата обращения 16.12.2015)
87. Иванова В. Концепция корпоративной социальной ответственности // *Человек и труд*. – 2010. – № 11. – С. 54–57.
88. Иванченко В. К новым социальным императивам России // *Вопросы экономики*. – 2008. - №2. – С. 113-121.
89. Измалков С. Теория экономических механизмов / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // *Вопросы экономики*. – 2008. - №1. – С. 4-26.
90. Илларионов А. Размеры государства и экономический рост / А. Илларионов, Н. Пивоварова // *Вопросы экономики*. – 2002. – № 9. - С. 18–36.

91. Инглхарт Р. Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М. : Новое издательство, 2011. – 464 с.
92. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / ред. А. А. Аузан. – М.: Инфра-М, 2007. – 416 с.
93. Институциональные проблемы эффективного государства/под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. Донецк: ДонНТУ, 2011. 329 с.
94. Калашников С. Функциональная теория социального государства / С. Калашников. – М. : Экономика, 2002. – 190 с.
95. Канаева О. А. Социальная ответственность субъектов хозяйственной деятельности в посткризисной экономике // Вестник СПбГУ. Сер.5. - 2010. – №4. – С. 25-34.
96. Капелюшников Р. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике – 2009 // Экономический журнал ВШЭ. – 2010. – № 1. – С. 12–69.
97. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и «новый» патернализм». Часть 1 // Вопросы экономики. – 2013. - №9. – С.66-90.
98. Капогузов Е.А. Институционализация оценки эффективности и качества государственного управления: вопросы методологии // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации : материалы IV Международной научной конференции. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. - С. 30-37
99. Капогузов Е.А. Институционализация социального контроля производства государственных услуг: постановка исследовательской задачи //В книге: Труды VII Всероссийского симпозиума по экономической теории. - 2016. - С. 106-107.
100. Капогузов Е.А. Институциональная структура производства государственных услуг от веберовской бюрократии – к современным

реформам государственного управления. - Омск, Издательство Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, 2012. – 400 с.

101. Капогузов Е.А., Торощина М.Е. Институциональные изменения в системе оценки качества государственных услуг // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. - 2016. - № 1. - С. 62-69.
102. Карпухин С. В. Социальная ответственность личности как философская проблема: дис. ... д-ра филос. наук / С.В. Карпухин. – СПб., 2000. – 350 с.
103. Кирдина С. Г. Два механизма самоорганизации экономики: модельная и эмпирическая верификация / С. Г. Кирдина, С. Ю. Малков. – М.: Институт экономики РАН, 2010. – 69 с.
104. Кирдина С. Г. Институциональная самоорганизация экономики: теория и моделирование (научный доклад) / С.Г. Кирдина. – М. : Институт экономики РАН, 2008. – 72 с.
105. Кирдина С. Г. X- и Y-экономики: институциональный анализ / С.Г. Кирдина. – М.: Наука, 2004. – 256 с.
106. Кирилл. Кризис человеческой личности и нравственного чувства // Экономика и управление. – 2009. - №7. – С. 2-6.
107. Кларк Дж. М. Основы современной концепции экономической ответственности // TERRA ECONOMICUS. – 2010. – Т. 8. – №4. – С. 94–103.
108. Клейнер Г. Б. Модернизация экономики и выращивание институтов: взгляд снизу // Модернизация экономики и выращивание институтов. – Т. 1. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – С. 370–380.
109. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

110. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. - №6. – С.4-28.
111. Клямкин, И. М. Безальтернативное прошлое и альтернативное настоящее / И. М. Клямкин. – Москва : Фонд «Либеральная Миссия», 2013. – 88 с.
112. Князев Ю. О проблеме социального выбора // Общество и экономика. – 2006. - №6. – С.5-36.
113. Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 344 с.
114. Козловски П. Теория этической экономии как культурные, этические и исторические аспекты экономической науки: экономическая этика и исторический вызов // TERRA ECONOMICUS. – 2014. – Т.12. - №1. – С. 84-91.
115. Коломак А. И. Свобода и ответственность в современном мире: автореф. дис. ... канд. филос. наук / А.И. Коломак. – Ставрополь, 2006. – 23 с.
116. Коммонс Дж. Институциональная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т.5. - №4. – С. 59-70.
117. Константинова Л. В. Социальная ответственность в системе социальной политики // Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2002. – № 4. – С. 78.
118. Кордонский С. Г. Россия. Поместная федерация / С.Г. Кордонский. – М. : Издательство «Европа», 2010. – 312 с.
119. Кордонский С. Г. Сословная структура постсоветской России / С.Г. Кордонский. – М. : Институт Фонда «Общественное мнение», 2008. – 216 с.

120. Корнаи Я. Размышления о капитализме / Я. Корнаи. – М. : Издательство Института Гайдара, 2012. – 352 с.
121. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – 504 с.
122. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
123. Кочеткова Л. Н. Социальное государство: опыт философского исследования / Л.Н. Кочеткова. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 160 с.
124. Краснов М. А. Пути преодоления правового нигилизма // Модернизация экономики и выращивание институтов. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – С. 127–130.
125. Крауч К. Странная не-смерть неолиберализма / К. Крауч. – М. : Дело, 2012. – 272 с.
126. Кузнецов Ю. Роковой выбор // Отечественные записки. – 2003. – № 3. С. 46–56.
127. Кузнецов Ю. Социальное государство – консенсус национального самоуничтожения [Электронный ресурс] URL <http://old.polit.ru/documents/411280.html>. (дата обращения 30.03. 2010)
128. Кузнецова Е. Средний класс: западные концепции // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. - №2.- С. 19-28.
129. Кузнецова Н. В. Модели корпоративной социальной ответственности / Н. В. Кузнецова, Е. В. Маслова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. - №4. – С.22-36.
130. Кузьминов Я. За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире (Нобелевская премия по экономике 2009 года — Оливер Уильямсон и Элинор Остром) / Я. Кузьминов, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2010. – № 1. – С. 82–98.

131. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 563 с.
132. Кузьминов Я. И., Радаев В. В., Яковлев А. А. [и др.] Институты: от заимствования к выращиванию // Модернизация экономики и выращивание институтов. – Т. 1. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – С. 7– 64.
133. Кулакова В. Социальная политика администрации Б. Обамы // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. - №1. – С.73-81.
134. Кульпин-Губайдуллин Э. С. Восточный ритм русской истории // Общественные науки и современность. – 2008. - №6. – С.60-73.
135. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. – М. : Московская школа политических исследований, 2002. – 320 с.
136. Куракова Н. Наукометрические параметры российской экономической науки / Н. Куракова, Л. Цветкова, О. Еремченко // Вопросы экономики. – 2013. – № 11. – С. 129–146.
137. Курбатова М. В. Деформализация правил в современной российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса) / М. В. Курбатова, С. Н. Левин // TERRA ECONOMICUS. – 2010. –Т.8. - №1. – С. 27-50.
138. Курбатова М. В. Методологические альтернативы экономического «мейнстрима»: сравнительная характеристика / М. В. Курбатова, С. Н. Левин // Общественные науки и современность. - 2013. - № 5. - С. 76-89.
139. Курбатова М. В. Проблемы формирования институциональной среды постиндустриальной экономики в современной России // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Т.2. - №1. – С. 54-66.
140. Курбатова М. В. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона / М. В. Курбатова, С. Н. Левин, Е.

- С. Каган // *Общественные науки и современность*. – 2010. – №6. – С. 37–51.
141. Лаверычева И. Г. Философский взгляд на историческую динамику социальных проявлений эгоизма и альтруизма // *Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена*. – 2010. – № 123. – С. 74–81.
142. Лал Д. Возвращение «невидимой руки»: актуальность классического либерализма в XXI веке / Д. Лал. - М. ; Новое издательство, 2009. – 426 с.
143. Лапин Н. И. Сверяем человеческие измерения модернизации (по результатам третьей волны Европейского социального исследования, 2006) // *Мир России*. – 2011. - №2. – С. 33-73.
144. Лапкин В. В. Трансформация национально-цивилизационной идентичности современного российского общества: проблемы и перспективы / В. В. Лапкин, В. И. Пантин // *Общественные науки и современность*. – 2004. – № 1. – С. 45–63.
145. Лебедева Н. М. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития / Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко // *Журнал институциональных исследований*. – 2010. – Т.2. - №1. – С.17-34.
146. Лебедева Н. Н. Институциональный механизм экономики и его трансформация в России: дис. ... д-ра.экон.наук / Н.Н. Лебедева. – Волгоград, 2002. – 385 с.
147. Лексин В. Н. «Социальное государство»: фантом или реальность // *Россия: путь к социальному государству: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2008 г.)*. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 216–249.
148. Либман А. М. Социальный либерализм, общественный интерес и поведенческая экономика // *Общественные науки и современность*. – 2013. – № 1. – С. 27–39.

149. Логинова Л. В. Механизм институционализации интересов: сущность и роль в модернизации общества // Философия и общество. – 2008. - №4. - С. 146-157.
150. Логинова Л. В. Социально-экономический противоречия институционализации интересов субъектов российского общества // Вестн. Поволж. акад. гос. службы. – 2008. - №. – С.159-166.
151. Логинова Л.В. Сущность и основные концепции интересов субъектов хозяйствования // Вестн. Поволж. акад. гос. службы. - 2008. - № 3. - С. 125-132.
152. Лэйард Р. Счастье: уроки новой науки / Р. Лэйард. – М. : Изд. Института Гайдара, 2012. – 416 с.
153. Макаров В. Л. Социальный кластеризм. Российский вызов / В.Л. Макаров. – М. : Бизнес Атлас, 2012. – 272 с.
154. Макклоски Д. А. Смит, последний из создателей этики добродетели // [Электронный ресурс] URL http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/sr_econ/2011/2/1_2011_2.pdf. (дата обращения 23.08.2013)
155. Марков А. В. Эволюционные корни этики: от бактерий до человека // Историческая психология и социология истории. – 2010. – № 2. – С. 152–184.
156. Маскин Э. С. Конструирование экономических механизмов: как реализовать социальные цели : докл. к X Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7—9 апреля 2009 г. / Э. С. Маскин. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. — 22 с.
157. Мельник Д. В. Нуждается ли экономическая теория в этике? Взгляд со стороны аристотелевской традиции // Общественные науки и современность. – 2013. - № 5. - С. 5-15.
158. Меняшев Р. Социальные капитал и спрос на регулирование в России // Вопросы экономики. – 2014. - №4. – С.77-98.

159. Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность: пер. с англ. М.: Дело, 1993. 328 с.
160. Минкина Н. А. Воспитание ответственностью / Н. А. Минкина. – М.: Высшая школа, 1990. – 143 с.
161. Мокир Дж. Культура, институты и экономический рост. [Электронный ресурс] URL http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/sr_econ/2011/2/2_2011_2.pdf. (дата обращения 23.08.2013)
162. Мюллер Д. С. Утилитаристский контракт: обобщение теории справедливости Роулза / Д. С. Мюллер, Р. Д. Толлисон, Т. Д. Виллетт // Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. – М.: Изд-во «Экономическая школа», 2003. – С. 165-193.
163. Натхов Т. Образование, социальный капитал и экономическое развитие // Вопросы экономики. – 2010. – № 8 – С.112–122.
164. Натхов Т.В. Образование и доверие в России. Эмпирический анализ // Экономический журнал ВШЭ. – 2011. - №3. – С.1-21.
165. Некипелов А. Становление и функционирование экономических институтов: от «робинзонады» до рыночной экономики, основанной на индивидуальном производстве / А. Некипелов. – М.: Экономистъ, 2006. – 328с.
166. Нигматулин Р. Об оптимальной доле государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста // Вопросы экономики. – 2003. - № 3. – С. 125–130.
167. Никитов И. Н. Экономические интересы: противоречия и согласование на разных уровнях: автореф. дис..... канд.экон.наук / И.Н. Никитов. – Кострома, 2005. – 20 с.
168. Нисбетт Р. Культура и системы мышления: сравнение холистического и аналитического познания / Р. Нисбетт. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2011. – 68 с.

169. Нисканен В. Особая экономика бюрократии // Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. – М. : Изд-во «Экономическая школа», 2003. С.477-492.
170. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под. ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 640 с.
171. Новиков В. И. Право быть либералом // Общественные науки и современность / В. И. Новиков, Н. М. Плискевич . – 2008. – № 6. – С. 81–87.
172. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – Вып.2. – С.69-91
173. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
174. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. – М. : Институт Гайдара, 2011. – 480 с.
175. Норт, Д. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. — 48 с.
176. Нравственность капитализма. То, о чем вы не услышите от преподавателей / под ред. Т. Дж. Палмера. – М. : Новое издательство, 2012. – 138 с.
177. О’Хара Ф. Современные принципы неортодоксальной политической экономии // Вопросы экономики. – 2009. - №12. – С. 38-57.
178. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / ред. Л.И. Скворцова. – М. : ООО Издательство Оникс, 2010. – 736с.

179. Окушова Г. А. Теория гражданского общества: от единства субстанции к коммуникативной социокультурной природе: автореф. дис. ... канд. филос. наук / Г.А. Окушова. – Томск, 2004. – 20 с.
180. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М. : Инфра-М, 2013. - 416 с.
181. Олсон М. Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры / М. Олсон. – М. : Новое издательство, 2012. – 212 с.
182. Олсон М. Логика коллективных действий / М. Олсон. – М. : ФЭИ, 1995. – 174с.
183. Ольсевич Ю. Я. Психологические основы экономического поведения / Ю.Я Ольсевич. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 413 с.
184. Ореховский А. И. Основания ответственности: методологический и праксеологический аспекты / А. И. Ореховский– Новосибирск: СибГУТИ, 1998. – 71 с.
185. Ореховский П. Критика нравственных оснований нормативной экономики / П. Ореховский. – М. : Институт экономики РАН, 2014. – 44с.
186. Орлов И. Б. Социальный гуманизм: теория и общественно-государственная практика // Россия: путь к социальному государству: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2008 г.). – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 61–73.
187. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. - №5. – С.31-42.
188. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
189. Официальный сайт Фонда «Общественное мнение» [Электронный ресурс] URL : www.fom.ru (Дата обращения 05.12.2014)

190. Парсонс Т. О структуре социального действия / Т. Парсонс. – М. : Академический проспект, 2000. – 880 с.
191. Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // THESIS. – 1993. – Т. 1. – № 2. – С. 94-122.
192. Перегудов С. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнерство / С. Перегудов, И. Семененко // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. - №7.- С.11-20.
193. Петросян Д. Этические принципы в социально-экономической политики России /Д. Петросян, Н. Фаткина // Вопросы экономики. – 2008. - №2. – С.122-132.
194. Петухов В. В. Демократические ценности в сознании и поведении россиян // Экономика и общественная среда. Неосознанное взаимовлияние. Научные записки и очерки. – М.: Институт экономических стратегий, 2008. – С. 118–148.
195. Плискевич Н. М. Возможности трансформации в России и концепция Норта-Уоллиса-Вайнгаста // Общественные науки и современность. - 2013. - № 5. - С. 37-50.
196. Плискевич Н. М. Социальное неравенство в условиях неэтакратизма // Общественные науки и современность. – 2009. – № 6. – С. 68–81.
197. Повышение информационной открытости бизнеса через развитие корпоративной нефинансовой отчетности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов, 2008 – 2011. /А.Н. Шохин, Л.В. Аленичева, Е.Н. Феоктистова, Ф.Т. Прокопов, М.Н. Озерянская. - М. : РСШ, 2012. - 102 с.
198. Подшивалов В. Н. Социальная ответственность личности: философско-антропологический аспект: автореф. дис. ... канд. филос. наук / В.Н. Подшивалов. – Челябинск, 2009. – 18 с.

199. Поланьи К. Избранные работы / К. Поланьи. – М.: Новое издательство, 2010. – 200 с.
200. Полищук Л. Бизнесмены и филантропы // Pro et contra. – 2006. – январь-февраль. – С. 59-73.
201. Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 4–22.
202. Полищук Л. Экономическое значение социального капитала / Л. Полищук, Р. Меняшев // Вопросы экономики. – 2011. – № 12 – С. 46–65.
203. Полтерович В. М. Модернизация – это творческий процесс // Эксперт. – 2010. – № 26. – С. 46.
204. Полтерович В. М. Общий социальный анализ и проектирование реформ // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2013. - №1. – С.185-188.
205. Полтерович В.М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : ЗАО «Издательство Экономика», 2007. – 447 с.
206. Полтерович, В. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия» / В. Полтерович, В. Попов, А. Тонис ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — 98 с.
207. Полухин О. Н. Становление гражданственности в России: социально-философский анализ. – М.: Муниципальный мир, 2002. – 80 с.
208. Портрет социального предпринимателя: ключевые характеристики
Фрагменты аналитического отчета по итогам опроса социальных предпринимателей. – М. : «Циркон», 2013. - 33 с.
209. Прокофьев А. В. Мораль индивидуального совершенствования и общественная мораль: исследование неоднородности нравственных феноменов / А.В. Прокофьев. – Великий Новгород, 2006. – 284 с.

210. Протопопова Н. И. Теоретико-методологические предпосылки разработки концепции механизма согласования общественных интересов // Вестник ТГУ. – 2008. – №6. – С.129-138.
211. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными / Э.С. Райнерт. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
212. Ридли М. Происхождение альтруизма и добродетели: от инстинктов к сотрудничеству / М. Ридли.- М. : Эксмо, 2013. -701 с.
213. Родионова О. В. Неопатерналистское государство как оптимальная модель современного социального государства // Общественные науки и современность. – 2012. - №4. – С. 95-102.
214. Родионова О. В. Социальные функции государства: правовая сущность и проблемы субъектов ее осуществления на современном этапе // Государство и право. – 2006. – № 8. – С. 98–100.
215. Розмаинский И. В. К формированию посткейнсианской теории государства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2010. – Т.8. - №1. – С. 13-26.
216. Россия XXI века: образ желаемого завтра. – М., 2010. – 105с.
217. Россия и страны мира-2014. [Электронный ресурс] URL : http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_39/Main.htm (Дата обращения 20.07.2015).
218. Россия: путь к социальному государству: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2008 г.). – М.: Научный эксперт, 2008. – 1008 с.
219. Ротбард М. К новой свободе: либертарианский манифест / М. Ротбард. – М. : Новое издательство, 2009. – 398 с.
220. Рубинштейн А. Я. Социальный либерализм: к вопросу экономической методологии // Общественные науки и современность. – 2012. - №6. – С.13-34.

221. Рубинштейн А. Группы и их интересы: приглашение к дискуссии // Вопросы экономики. – 2006. - №11. – С. 81-94.
222. Рубинштейн А. Я. К вопросу расширения «Чистой теории общественных расходов» (научный доклад). – М. : Институт экономики РАН, 2007. – 55 с.
223. Рубинштейн А. Я. Методологический анализ теории опекаемых благ / А.Я. Рубинштейн. – М. : Институт экономики РАН, 2014. – 64 с.
224. Рубинштейн А. Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А.Я. Рубинштейн. – СПб., Алетея, 2008. – 560 с.
225. Сакс Д. Цена цивилизации / Д. Сакс. – М. : Издательство Института Гайдара, 2012. – 352 с.
226. Самуэльсон П. Э. Чистая теория общественных расходов // Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. – М. : Изд-во «Экономическая школа», 2003. - С.371-376.
227. Сен А. Об этике и экономике / А. Сен. – М.: Наука, 1996. – 160 с.
228. Сен А. Развитие как свобода / А. Сен. – М. : Новое издательство, 2004. – 432 с.
229. Сен А. Свобода, единогласие и права // Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. – М. : Изд-во «Экономическая школа», 2003. -С. 195-248.
230. Сидорина Т. Ю. Welfare State как точка отсчета: место государства всеобщего благосостояния в социальной истории // Вопросы философии. – 2012. - №11. – с.19-30.
231. Сидорина Т. Ю. Партнерство государства и институтов самоорганизации граждан в реализации социальной политики (теоретический аспект) // TERRA ECONOMICUS. – 2010. –Т.8. - №1. – С.117-129.

232. Сидорина Т. Ю. Социальный контракт и гражданское общество в исторической перспективе и современных российских реалиях // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. - №2. - С.118-128.
233. Сидорина Т.Ю. Операция «Welfare State»: решило ли государство всеобщего благосостояния проблемы идеального государства // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т.10. - №3. – С.84-99.
234. Скобелева Т. М. Социальная ответственность – интегральное качество гражданина-патриота // Среднее профессиональное образование. – 2009. - №10. – С.53-55.
235. Соломко З. В. Социальное государство как превращенная форма // Россия: путь к социальному государству: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2008 г.). – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 329–339.
236. Сорокин П. Преступление и кара, подвиг и награда: социологический этюд об основных формах общественного поведения и морали / П. Сорокин. – М. : Астрель, 2006. – 618 с.
237. Социальная доктрина Российской Федерации: макет-проект / под общ. ред. С. С. Сулакшина. – М.: Научный эксперт, 2010. – 224 с.
238. Социальная ответственность бизнеса – опыт России и Запада / Комитет по укреплению социальной ответственности бизнеса. – М.: Деловая Россия, 2004. – 94 с.
239. Социальная политика в контексте «нормативной теории государства» / под ред. А.Я. Рубинштейна. – М. : Институт экономики РАН, 2009. – 343 с.
240. Социальная хартия российского бизнеса [Электронный ресурс] URL : <http://рспп.рф/simplepage/474> (Дата обращения 27.09.2014)
241. Социальная экономика: теория и практика / под ред. А .В. Бузгалина, К. В. Маркаряна. – М.: ТЕИС, 2009. – 315 с.

242. Социальное неравенство и публичная политика / ред. кол. Медведев В. А., Горшков Н. К., Красин Ю. А. – М.: Культурная революция, 2007. – 336 с.
243. Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России / ред. Р.М. Нуреева. – М. Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 325 с.
244. Сперанский В. И. Социальная ответственность в системе общественных отношений (социально-политический аспект): автореф. дис. ... д-ра филос. наук / В. И. Сперанский. – М., 1990. – 39 с.
245. Справится ли государство в одиночку? О роли НКО в решении социальных проблем: докл. к XII Междунар. науч. конф. Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики» по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апреля 2011 г. / рук. проекта Л. И. Якобсон ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 56 с.
246. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Аврамова и др., под ред. Т. Малевой. – М. : Гэндалф, 2003. – 506 с.
247. Стадник И. С. Согласование интересов субъектов экономики как условие экономического роста: автореф. дис.... канд.экон.наук / И.С. Стадник. – Ставрополь, 2006. – 23 с.
248. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые. Семена развала / Дж Стиглиц. – М. : Современная экономика и право, 2005. – 424 с.
249. Сторчевой М. Новая модель человека для экономической науки // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 78–98.
250. Султанова Л. И. Теоретические основания исследования категории социальной ответственности // Вестник Башкир. ун-та. – 2009. – Т. 14. – № 1. – С. 246–249.
251. Сумленный С. Саррацин пугает, Каддафи покупает / С. Сумленный, Г. Мирзаян // Эксперт. – 2010. – № 35. – С. 18–22.

252. Сухарев О. С. Институциональная экономика: теория и политика / О.С. Сухарев. – М. : Наука, 2008. – 863 с.
253. Сухарев О. С. Проблемы институциональной экономики: факторы экономических изменений // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2010. – Т.8. - №4. – С. 37-46.
254. Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты / Г. Таллок. – М.: Издательство Института Гайдара, 2011. – 224 с.
255. Тамбовцев В. Л. Институциональные изменения: к проблеме микрооснований теории // Общественные науки и современность. – 2012. - №5. – С. 140-150.
256. Тамбовцев В. Л. Об экономическом росте и размерах государства // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 119–125.
257. Тамбовцев В.Л. Институты в социологии, политологии и правоведении // Общественные науки и современность. – 2015. - №1. – С. 115-126
258. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования. – М. : Проспект, 2016. – 144 с.
259. Тамбовцев В.Л. Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности. Российский журнал менеджмента. - 2008. - № 3. - с. 3-26.
260. Тамбовцев В.Л. Экономическая теория неформальных институтов. – М. : Проспект, 2016. – 176 с.
261. Тарасевич В. Н. Современное доверие: содержание и кризис // Журнал институциональных исследований. – 2011. – Т.3. - №4. – С.18-27.
262. Тарасевич В.Н. Что такое институт (опыт институциональной эволюции) // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Т.2. - №3. – С.5-23.

263. Теория и практика корпоративной социальной ответственности / под. ред. Е.В. Неходы. – Томск : Издательский дом Томского государственного университета, 2015. – 340 с.
264. Титов В. Н. Распределение социального капитала как условие модернизации российского общества // *Общественные науки и современность*. – 2012. - №5. – С.89-100.
265. Титов В. Н. Социальный капитал организации: проблемы накопления и использования // *Экономическая наука современной России*. – 2012. – № 3. – С.86–98.
266. Титов В.Н. Вещевой рынок как социальный институт // *Общественные науки и современность*. – 1999. - №6. – С. 20-34.
267. Тихонова Н. В. Социокультурная модернизация в России (опыт эмпирического анализа) // *Общественные науки и современность*. – 2008. – № 3. – С. 5–20.
268. Тихонова Н. Е. Социальный либерализм: есть ли альтернативы? // *Общественные науки и современность*. – 2013. - №2. – С. 32-44.
269. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация – Спб. : Лениздат, 1996. – 704 с.
270. Ушакова Э. Т. Регулируемость рыночной экономики / Э.Т. Ушакова. – Томск, Изд-во НТЛ, 2000. – 308 с.
271. Ушакова Э. Т. Социальная ответственность экономических субъектов в модели социально ориентированной рыночной экономики: монография / Э. Т. Ушакова, Е. А. Фролова. – Томск: Изд-во Томского государственного педагогического университета, 2012. – 132 с.
272. Фелпс Э. Массовое процветание: как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей и изменений. / Э. Фелпс. – М. : Издательство Института Гайдара. Фонд «Либеральная миссия», 2015. – 472 с.

273. Фет А. И. Инстинкт и социальное поведение / А. И. Фет. – Новосибирск: ИД «Сова», 2005. – 652 с.
274. Философия экономики. Антология / под ред. Д. Хаусмана. – М. : Изд. Института Гайдара, 2012. – 520с.
275. Фридмен М. О свободе / М. Фридмен, Ф. Хайек. – М. ; Социум, Три квадрата, 2003. – 182 с.
276. Фролов Д. П. Институциональная системность социальной ответственности бизнеса (природа, институции, механизм) / Д. П. Фролов, А. А. Шулимова // Журнал институциональных исследований. – 2013. – Том1. - №1. – С.124-144.
277. Фролова Е. А. Гражданское общество как форма реализации социальной ответственности индивида // Вестник науки Сибири. – 2011. – № 1.
278. Фролова Е. А. О сущности социальной ответственности экономических субъектов // Вестник ТГУ. – Серия Экономика. – 2010. – № 4. – С. 59–68.
279. Фролова Е. А. Социальная ответственность экономических субъектов: отражение в образовательных программах и самостоятельной работе студентов // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2012. – № 12. – С. 195–199.
280. Фролова Е. А. Социальная политика в современной России: перспективы развития // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2003. – Вып. 5. – С. 87–89.
281. Фролова Е. А. Экономическая сущность и функции институционального механизма / Е.А. Фролова // Экономика России в XXI веке: Сборник научных трудов VIII Всероссийской научно-практической конференции «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России», Томск, 15-18 Ноября 2011. - Томск: ТПУ, 2011 - С. 393-395

282. Фролова Е. А. Экономические основы социальной ответственности бизнеса // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2011. – Вып. 12. – С. 66–70.
283. Фролова Е.А, Социальное государство: теоретическая концепция и особенности ее практической реализации / Э.Т. Ушакова, Е.А. Фролова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2011. – №1. – С.31-40
284. Фролова Е.А. Институциональное проектирование социальной ответственности // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2014. - №5. – С. 158-162
285. Фролова Е.А. Институт социальной ответственности экономических субъектов в обеспечении благополучия человека и общества. – Томск, Издательство Курсив, 2014. – 292 с.
286. Фролова Е.А. Институциональные свойства социальной ответственности экономических субъектов / Э.Т. Ушакова, Е.А. Фролова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. - №3. – С. 38-51.
287. Фрэнк Р. Дарвиновская экономика: свобода, конкуренция и общее благо. – М. : Изд. Института Гайдара, 2013. – 352 с.
288. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма – М. : Издательство АСТ, 2004. – 730 с.
289. Фукуяма Ф. Сильное государство: управление и мировой порядок в XXI веке / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 220 с.
290. Хайек Ф. А. Право, законодательство и свобода: современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Ф.А. Хайек. – М. : ИРИСЭН, 2006. – 644 с.
291. Хайек Ф.А. фон Пагубная самонадеянность. – М.: Издательство «Новости», 1992.- 304 с.

292. Хантингтон С. Политический порядок в меняющихся обществах / С. Хантингтон. – М. : Прогресс-Традиция, 2004. – 480 с.
293. Хаусман Д. М. Серьезное отношение к этике: экономическая теория и современная моральная философия / Д. М. Хаусман, М.С. Макферсон // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2011. – С. 112-236.
294. Хиршман А. О. Страсти и интересы: политические аргументы в пользу капитализма до его триумфа / А.О. Хиршман. – М. : Изд. Института Гайдара, 2012. – 200 с.
295. Ходжсон Дж. М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т.1. - №4. – С. 11-30.
296. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003.- 464с.
297. Хомский Н. Прибыль на людях. Неолиберализм и мировой порядок / Н. Хомский. – М. : Праксис, 2002. — 248 с.
298. Ципко А. С. Драма перестройки: кризис национального самосознания // Экономика и общественная среда. Неосознанное взаимовлияние. Научные записки и очерки. – М.: Институт экономических стратегий, 2008. – С. 84–117.
299. Человек в экономике и других социальных средах / Рос. акад. наук, Ин-т философии ; Отв. ред. В.Г. Федотова. – М. : ИФРАН, 2008. – 195 с.
300. Через 100 лет: ведущие экономисты предсказывают будущее / ред. И. Паласиоса-Уэрты. – М. : Издательство Института Гайдара, 2016. – 304 с.
301. Чернов А. В. Философские и религиозные основания социальной государственности в России // Известия УрГЭУ. – 2012. - №6. – С. 11-14.

302. Чикунова Е. В. Индивидуальный интерес и общее благо: проблема согласования // Вестник ТГУ. – 2008. - №8. – С. 304-309.
303. Шабанова М. А. Социэкономика (для экономистов, менеджеров, госслужащих) / М.А. Шабанова. – М.: Экономика, 2012. – 559 с.
304. Шамилева Р.К. Идея равенства и справедливости в западной либеральной и консервативной теориях // Философия и общество. – 2008. - №4. – С.158-165.
305. Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. - 2001 - №6. – С. 80-99.
306. Шкаратан О. И. Ожидания и реальность. Социальная мобильность в контексте проблемы равенства шансов // Общественные науки и современность. – 2011. – № 1. – С. 5–24.
307. Шмаков А. В. Воздействие фактора доверия на процесс принятия экономических решений // TERRA ECONOMICUS. – 2014. – Т.12. - №3. – С. 29-47.
308. Шмаков А. В. Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // TERRA ECONOMICUS. – 2010. – Т.8. - №4. – С. 57-61.
309. Штомпка П. Доверие – основа общества / П. Штомпка. – М. : Логос, 2012. – 440 с.
310. Экономика общественного сектора: учебник / ред. П. В. Савченко, И. А. Погосова, Е. И. Жильцова. – М.: Инфра-М, 2009. – 763 с.
311. Эльстер Ю. Объяснение социального поведения: еще раз об основах социальных наук / Ю. Эльстер. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 472 с.
312. Эмпирические исследования гражданского общества: сборник материалов общественных слушаний / сост. А.М. Лопухин. – М. : Общественная палата Российской Федерации, 2009. – 200 с.

313. Этциони А. Новое золотое правило // Новая постиндустриальная волна на Западе / А. Этциони. – М.: Academia, 1999. – С. 321–322.
314. Явлинский Г.А. Стимулы и институты. Переход к рыночной экономике в России / Г. А. Явлинский, С. А. Брагинский. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 397 с.
315. Якунин В. И. Социальное измерение государственной экономической политики / В. И. Якунин, В. Д. Роик, С. С. Сулакшин. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. - 208 с.
316. Ярская В.Н. Социальная политика, социальное государство и социальный менеджмент: проблемы анализа // Журнал исследований социальной политики. – 2003. - Т. 1. - № 1. - С. 11–28.
317. Ясаи Э. де Государство / Э. де Ясаи. – М. :ИРИСЭН, 2008. – 410 с.
318. 2014 Social Progress Index. Methodological report. – 56 p. URL: <http://www.socialprogressimperative.org/system/resources/W1siZiIsIjIwMTQvMDQvMDIvMjAvMTkvNDQvMjcyL1NvY2lhbF9Qcm9ncmVzc19JbmRleF8yMDE0X01ldGhvZG9sb2dpY2FsX1JlcG9ydC5wZGYiXV0/Social+Progress+Index+2014+Methodological+Report.pdf> (exp. date 26.08.2014)
319. Acemoglu D. What Does Human Capital Do? A Review of Goldin and Katz's The Race between Education and Technology / D. Acemoglu, D. Autor // Journal of Economic Literature. - 2012. – Vol. 50. – No. 2. - P. 426–463.
320. Acemoglu D. Dynamics and Stability of Constitutions, Coalitions, and Clubs / D. Acemoglu, G. Egorov, K. Sonin // American Economic Review. – 2012. –Vol. 102. – No. 4. – P. 1446–1476.
321. Acemoglu D. Political Economy Of Mechanisms / D. Acemoglu, M. Golosov, A. Tsyvinski // Econometrica. -2008. - Vol. 76. - No. 3 . - P. 619–641.
322. Alexandrova A. Well-Being as an Object of Science // Philosophy of Science. -2012. - Vol. 79. - No. 5. - P. 678-689.

323. André J-B. The Evolution of Reciprocity: Social Types or Social Incentives? // *The American Naturalist*. -2010. - Vol. 175. - No. 2. – P. 197-210.
324. Ariely D. Doing Good or Doing Well? Image Motivation and Monetary Incentives in Behaving Prosocially / D. Ariely, A. Bracha, S. Meier // *The American Economic Review*. -2009. - Vol. 99. - No.1. - P. 544-555.
325. Axelrod R. M. The evolution of cooperation / R. Axelrod. - Basic Books, Inc., Publishers 1984. – 243 p.
326. Axelrod R. The Evolution of Cooperation / Robert Axelrod; William D. Hamilton // *SCIENCE*. – 1981. - Vol. 211. - No. 4489. - P. 1390-1396.
327. Balliet D. Ostracism and prosocial behavior: A social dilemma perspective / D. Balliet, D. Lance Ferris // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. -2013. –Vol. 120. – P. 298–308.
328. Balliet D. Social Value Orientation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis / D. Balliet, C. Parks, J. Joireman // *Group Processes Intergroup Relations*. – 2009. – Vol. 12. – P. 533–547.
329. Barclay P. Reputational benefits for altruistic punishment // *Evolution and Human Behavior*. – 2006. - Vol. 27. – P. 325–344.
330. Bartling B. Do Markets Erode Social Responsibility? / B. Bartling, R. Weber, L. Yao // *The Quarterly Journal of Economics*. – 2015. - Vol. 130. – P.1–48.
331. Bassi M. Optimal contracting with altruism and reciprocity / M. Bassi, M. Pagnozzi, S. Piccolo // *Research in Economics*. – 2014. – Vol. 68. – P. 27–38.
332. Belasen A. R. Well-being and economic freedom: Evidence from the States / A. R. Belasen, R.W. Hafer // *Intelligence*. – 2012. - Vol. 40. - P. 306–316.

333. Bénabou R. Incentives and Prosocial Behavior / Roland Bénabou and Jean Tirole // *The American Economic Review*. – 2006. - Vol. 96. - No. 5 . - P. 1652-1678.
334. Benjamin D. Social Identity and Preferences / D. J. Benjamin, J. J. Choi, A. J. Strickland // *The American Economic Review*. -2010. - Vol. 100. - No. 4. - P.1913-1928.
335. Bergstrom T. C. Evolution of Social Behavior: Individual and Group Selection // *Journal of Economic Perspectives*. – 2002. – Vol. 16. – No. 2. – P. 67–88.
336. Bicchieri C. Norms, preferences, and conditional behavior // *Politics, Philosophy & Economics*. - 2010. -Vol 9. –No 3. – P. 297-313.
337. Binmore K. Social Norms or Social Preferences? // *Mind & Society*. – 2010. - Vol. 9. - No. 2. – P.139-157.
338. Boarini, R. (et al.) What Makes for a Better Life?: The Determinants of Subjective Well-Being in OECD Countries – Evidence from the Gallup World Poll // *OECD Statistics Working Papers*. – 2012. Vol.03. - URL:<http://dx.doi.org/10.1787/5k9b9ltjm937-en> (exp. date 05.06.2014)
339. Bogaert S. Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model / S. Bogaert, C. Boone, C. Declerck // *British Journal of Social Psychology*. – 2008. –Vol. 47. – P. 453–480.
340. Boldyrev I. Moral Sentiments, Institutions, and Civil Society: What Can Hegel Contribute to Sen's Theory of Justice? / I. Boldyrev, C. Herrmann-Pillath // *Review of Social Economy*. – 2013. - Vol. 71. - No 4. - P. 502-525
341. Bolton G. Cooperation among strangers with limited information about reputation / G. Bolton, E. Katok, A. Ockenfels // *Journal of public economics*. – 2005. – V.89. – P. 1457-1468.
342. Boone C. Inducing Cooperative Behavior among Proselfs versus Prosocials: The Moderating Role of Incentives and Trust / C. Boone, C.

- Declerck, T. Kiyonari // *The Journal of Conflict Resolution*. -2010. - Vol. 54. – No 5. - P. 799-824.
343. Bowles S. Social preferences and public economics: Mechanism design when social preferences depend on incentives / S. Bowles, S-H. Hwang // *Journal of Public Economics*. – 2008. – Vol. 92. – P.1811–1820.
344. Brandtsa J. On Punishment and Well-Being / J. Brandtsa, M. F. Rivas // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2009. – Vol. 72. – P. 823–834.
345. Brosnan S. F. Cooperation and deception: from evolution to mechanisms / S. F. Brosnan, R. Bshary // *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*. – 2010. – Vol. 365. – P. 2593–2598.
346. Burns T. Micropolitics: Mechanisms of Institutional Change // *Administrative Science Quarterly*. – 1961. - Vol. 6. - No. 3. - P. 257-281.
347. Cabrales A. Social Preferences and Strategic Uncertainty: An Experiment on Markets and Contracts / A. Cabrales, R. Miniaci, M. Piovesan, G. Ponti // *The American Economic Review*. -2010. - Vol. 100. - No. 5. - P. 2261-2278.
348. Calvo R. Well-Being and Social Capital on Planet Earth: Cross-National Evidence from 142 Countries / R. Calvo, Y. Zheng, S. Kumar, A. Olgiati, L. Berkman // *PLOS ONE*. – 2012. - Vol. 7. – No. 8. - P. 1-10.
349. Camerer C. F. When Does “Economic Man” Dominate Social Behavior? / C. F. Camerer, E.Fehr // *Science*. -2006. – Vol.311. -No 6. – P. 47-52.
350. Carpenter J. Why volunteer? Evidence on the role of altruism, image, and incentives / J. Carpenter, C. K. Myers // *Journal of Public Economics*. - 2010. – Vol. 94. – P. 911–920.
351. Corporate Social Responsibility (CSR) [Electronic source] URL: <http://ec.europa.eu/growth/industry/corporate-social-responsibility/>(Date 27.06.2015)

352. Cremer D. Cooperation in Social Dilemmas and the Need to Belong: The Moderating Effect of Group Size / D. de Cremer, G. J. Leonardelli // *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*. – 2003. - Vol. 7. - No. 2. – P. 168–174.
353. Cremer D. Respect and Cooperation in Social Dilemmas: The Importance of Feeling Included // *Personality And Social Psychology Bulletin*. -2002. - Vol. 28. - No. 10. – P. 1335-1341.
354. Cremer D. Why prosocials exhibit greater cooperation than proselves: the role of social responsibility and reciprocity / D. Cremer, P.A. van Lange // *European Journal of personality*. – 2001. – V.15. – P.S5-S18.
355. Cubitt R. P. Moral judgments in social dilemmas: How bad is free riding? / R. P. Cubitt, M. Drouvelis, S. Gächter, R. Kabalin // *Journal of Public Economics*. – 2011. – Vol. 95. – P. 253–264.
356. Dawes R. Behavior, communication and assumptions about others people's behavior in a commons dilemma situations / R. Dawes, J. McTavish, H. Shaklee // *Journal Personal Social Psychology*. – 1977. – V.35. – P. 1-11.
357. Dawes R. M. Social Dilemmas / R. M. Dawes, D. M. Messick // *International Journal of Psychology*. – 2000. – Vol. 35. – No 2. – P. 111-116.
358. Dawes R. Social Dilemmas // *Annual Review of Psychology*. - 1980. – V. 31. – P. 169-193
359. Deaton A. Income, Health and Wellbeing Around the World: Evidence from the Gallup World Poll // *Journal of Economic Perspective*.. – 2008. – Vol. 22. – No. 2. – P. 53–72.
360. Declerck C.H. When do people cooperate? The neuroeconomics of prosocial decision making / C. H. Declerck, C. Boone, G. Emonds // *Brain and Cognition*. -2013. -No 81. – P. 95–117.
361. Dellarocas C. Reputation Mechanisms // *Handbook on Information Systems and Economics*, T. Hendershott (ed.), Elsevier Publishing, 2006. –P. 629-660.

362. Diener E. Beyond Money Toward an Economy of Well-Being / E. Diener, M. E.P. Seligman // *Psychological Science In The Public Interest*. – 2004. – Vol. 5. – No. 1. – P. 1-32.
363. Diener E. National accounts of well-being / E. Diener, W. Tov // In K. C. Land, A. C. Michalos, & M. J. Sirgy (Eds.), *Handbook of social indicators and quality of life research*. - 2012. - P. 137-156.
364. DiTella R. The Macroeconomics of Happiness / R. DiTella, R. MacCulloch, A. Oswald // *ZEI working paper*. – 1999. - No. B 03-1999
365. Doh J. P. Does the Market Respond to an Endorsement of Social Responsibility? The Role of Institutions, Information, and Legitimacy / J. P. Doh, S. D. Howton, S. W. Howton, D. S. Siegel // *Journal of Management*. - 2010. - Vol. 36. - No. 6. – P.1461-1485.
366. Drebera A. Who cooperates in repeated games: The role of altruism, inequity aversion, and demographics / A. Drebera, D. Fudenberg, D.G. Rand // *Journal of Economic Behavior & Organization*. -2014. –No. 98. – P. 41– 55.
367. Duffy J. Cooperative behavior and the frequency of social interaction / J. Duffy, J. Ochs // *Games and Economic Behavior*. – 2009. - Vol. 66. – P. 785–812.
368. European Social Survey 6-2012, ed.2.0 [Electronic source] URL: <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/webview/> (Date 27.06.2015)
369. Evensky J. Adam Smith's Theory of Moral Sentiments: On Morals and Why They Matter to a Liberal Society of Free People and Free Markets // *Journal of Economic Perspectives*. - 2005. –Vol.19. - No.3. - P.109–130.
370. Falk A. A theory of reciprocity / A. Falk, U. Fischbacher // *Games and Economic Behavior*. -2006. –No. 54. - P. 293–315.
371. Fehr E. A field study on cooperativeness and impatience in the Tragedy of the Commons / E. Fehr, A. Leibbrandt // *Journal of Public Economics*. – 2011. – Vol. 95. – P. 1144–1155.

372. Fehr E. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation / E. Fehr, K. M. Schmidt // *The Quarterly Journal of Economics*. -1999. – August. – P. 817-868.
373. Fehr E. Third-party punishment and social norms / E. Fehr, U. Fischbacher // *Evolution and Human Behavior*. -2004. – Vol. 25. – P. 63–87.
374. Fehr E. Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity / E. Fehr, S. Gächter // *Journal of Economic Perspectives*. – 2000. - Vol. 14. – P. 159-181.
375. Fehr E. Altruistic punishment in humans / E. Fehr, S. Gächter // *NATURE*. -2002. –Vol. 415. –No 10. - P. 137-140.
376. Fehr E. Human altruism: economic, neural, and evolutionary perspectives / E. Fehr, B. Rockenbach // *Current Opinion in Neurobiology*. – 2004. –Vol. 14. – P. 784–790.
377. Fehr E. Social neuroeconomics: the neural circuitry of social preferences / E. Fehr, C. F. Camerer // *TRENDS in Cognitive Sciences*. – 2007. - Vol.11. - No.10. – P.419-427
378. Fehr E. Social norms and human cooperation / E. Fehr, U. Fischbacher // *TRENDS in Cognitive Sciences* . -2004. - Vol.8. - No.4 .
379. Fehr E. The nature of human altruism / E. Fehr, U. Fischbacher // *NATURE*. -2003. –Vol. 425. - No 23. - P. 785-791.
380. Fehr E. Why Social Preferences Matter - The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives / E. Fehr, U. Fischbacher // *The Economic Journal*. – 2002. - Vol.112. - No. 478. – P. C1-C33.
381. Fiedler S. Social Value Orientation and information search in social dilemmas: An eye-tracking analysis / S. Fiedler, A. Glöckner, A. Nicklisch, S. Dickert // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. – 2013. – Vol. 120. – P. 272–284.

382. Fiorino D. J. Citizen Participation and Environmental Risk: A Survey of Institutional Mechanisms // *Science, Technology, & Human Values*. -1990. - Vol. 15. - No. 2. - P.226-243.
383. Fisman R. Individual Preferences for Giving / R. Fisman, S. Kariv, D. Markovits // *The American Economic Review*. – 2007. - Vol. 97. - No.5. - P. 1858-1876.
384. Frischmann B. Two enduring lessons from Elinor Ostrom // *Journal of Institutional Economics*. -2013. – Vol. 9. –No 4. – P. 387 – 406.
385. Gharajedaghi J. Mechanisms, Organisms and Social Systems /J. Gharajedaghi, R. L. Ackoff // *Strategic Management Journal*. -1984. - Vol. 5. - No. 3. – P. 289-300.
386. Gintis H. Explaining altruistic behavior in humans / H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd, E. Fehr // *Evolution and Human Behavior*. – 2003. – Vol. 24. – P. 153–172.
387. Gintis H. Moral Sense and Material Interests // *Social Research*. -2006. - Vol 73. - No 2. – P. 377-404.
388. Global competition index, 2014 [Electronic source] URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (Date 12.12.2015)
389. Global Entrepreneurship Monitor. Report on Social Entrepreneurship. Executive Summary. – Global Entrepreneurship Research Association (GERA), 2011. – 12 p. [Electronic source] URL: <http://www.gemconsortium.org/report> (Date 28.05.2015)
390. Gross N. A Pragmatist Theory of Social Mechanisms // *American Sociological Review*. -2009. - Vol. 74. -No. 3. - P. 358-379.
391. Haq R. Multidimensional Wellbeing: An Index of Quality of Life in a Developing Economy / R. Haq, U. Zia // *Social Indicators Research*. – 2013. – Vol. 114. – P. 997-1012.

392. Hardin G. The Tragedy of the Commons // SCIENCE. -1968. - Vol. 162. - P.1243-1248.
393. Helliwell J. F. How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being // Economic Modelling. – 2003. – Vol. 20. – P. 331–360.
394. Helliwell J.F., The Social Context of Well-Being / J.F. Helliwell, R. D. Putnam // Philosophical Transactions: Biological Sciences. – 2004. - Vol. 359. – P. 1435–1446.
395. Helliwell, J. F. Trust and wellbeing / J. F. Helliwell, S. Wang // International Journal of Wellbeing. – 2011. – Vol. 1. – No. 1. – P. 42-78.
396. Henrich J. Cultural group selection, coevolutionary processes and large-scale cooperation // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2004. - Vol. 53. – P. 3–35.
397. Hodgson G. M. Institutions and Individuals: Interaction and Evolution // Organization Studies. – 2007. –Vol. 28. – P. 95-116.
398. Hodgson G. M. On defining institutions: rules versus equilibria // Journal of Institutional Economics. – 2015. – February. – P. 1-9.
399. Hodgson G. M. The evolution of morality and the end of economic man // Journal of Evolutionary Economics. -2014. - Vol. 24. – P. 83–106.
400. Hodgson G. From Pleasure Machines to Moral Communities. An Evolutionary Economics without Homo Economicus / G. Hodgson – Chicago, The University of Chicago Press, 2013. – 305 p.
401. Hodgson G. What are Institutions? // Journal of Economic Issues. – 2006. – V.XL – No. 1. - P. 2.
402. Hogg L. M.. Socially Rational Agents / L. M. Hogg, N. R. Jennings, // In AAAI Fall Symposium on Social Intelligent Agents, Boston, USA, 08 - 10 Nov 1997. – P.61-63.

403. Human Development Report 2013 [Electronic source] URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
(Date 16.10.2014)
404. Hurwicz L. Comparing Finite Mechanisms / L. Hurwicz, T. Marschak // Economic Theory. – 2003. - Vol. 21. -No. 4. - P. 783-841.
405. Hwanga S-H. Is altruism bad for cooperation? / S-H. Hwanga, S. Bowles // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2012. – Vol. 83. – P. 330–341.
406. Jamieson D. David Lewis on Convention // Canadian Journal of Philosophy. -1975. - Vol. 5. - No. 1. - P. 73-81.
407. Jones C. A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms / C. Jones, W. S. Hesterly, S. P. Borgatti // The Academy of Management Review. -1997. - Vol. 22. – No 4. – P. 911-945.
408. Jowell R. Happiness is not Enough: Cognitive Judgements as Indicators of National Wellbeing / R. Jowell, G. Eva // Social Indicators Research. – 2009. – Vol. 91. – P. 317-328.
409. Joyce R. The evolution of morality / R. Joyce. - Massachusetts, The MIT Press, 2006. - 271 p.
410. Kahneman D. Developments in the Measurement of Subjective Well-Being / D. Kahneman, A. B. Krueger // The Journal of Economic Perspectives. -2006. - Vol. 20. - No. 1. – P. 3-24.
411. Kandori M. Social Norms and Community Enforcement // The Review of Economic Studies. – 1992. - Vol. 59. - No. 1. - P. 63-80.
412. Kaplow L. Moral Rules, the Moral Sentiments, and Behavior: Toward a Theory of an Optimal Moral System / L. Kaplow, S. Shavell // Journal of Political Economy. – 2007. - Vol. 115. - No. 3. - P. 494-514.
413. Kelley H. H. Conflict between individual and common interest in an N-prisoner dilemma / H.H. Kelley, J. Grzelak // Journal of Personal and Social Psychology. – 1972. - №21. – P.190-197.

414. Khalil E. L. Adam Smith and Three Theories of Altruism // *Recherches Économiques de Louvain - Louvain Economic Review*. -2001. – Vol. 67. – No 4. - P.421-435.
415. Klandermans B. Individual behavior in real life social dilemmas: a theory and some research results // *Experimental social dilemmas*. – Frankfurt: Verlag Peter Lang, 1986. – P. 87-111.
416. Knack S. Social Capital and the quality of government: evidence from the States // *American Journal of Political Science*. – 2002. – Vol.46. – No. 4. – P.772-785.
417. Kollock P. Social Dilemmas: The Anatomy of cooperation // *Annual Review of Sociology*. – 1998. – Vol.24. –P. 183-214.
418. Kugler T. Social Dilemmas between Individuals and Groups / T. Kugler, G. Bornstein // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. – 2013. – Vol. 120. - P. 191–205.
419. Kunze L. Life expectancy and economic growth // *Journal of Macroeconomics*. – 2014. – Vol. 39. - P. 54–65.
420. La Placa, V. Discourse on wellbeing in research and practice / V. La Placa, A. McNaught,, A. Knight // *International Journal of Wellbeing*. – 2013. – Vol. 3. – No. – P. 116-125.
421. Lee C. M. Keyes Social Well-Being // *Social Psychology Quarterly*. - 1998. - Vol. 61. - No. 2. - P. 121-140.
422. Lejano R. P. Norm, network, and commons: The invisible hand of community / R. P. Lejano, F. F. de Castro // *Environmental science & policy*. - 2014. - Vol. 36. - P. 73 - 85.
423. Levitt S. D. What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World? / S. D. Levitt, J. A. List // *The Journal of Economic Perspectives*. – 2007. - Vol. 21. - No. 2. - P. 153-174.
424. Liebrand W. B. G. The Ring Measure of Social Values: A Computerized Procedure for Assessing Individual Differences in Information Processing and

- Social Value Orientation / W. B. G. Liebrand, C. G. McClintock // *European Journal of Personality*. – 1988. - Vol. 2. – P. 217-230.
425. List J. A. The Behavioralist Meets the Market: Measuring Social Preferences and Reputation Effects in Actual Transactions // *Journal of Political Economy*. – 2006. - Vol. 114. - No. 1. P. 1-37.
426. Mabsout R. Bringing Ethics Back to Welfare Economics // *Review of Social Economy*. – 2014. - Vol. 72. - No 1. – P. 1-27.
427. Machamer P. Thinking about Mechanisms / P. Machamer, L. Darden, C. F. Craver // *Philosophy of Science*. – 2000. - Vol. 67. - No. 1. - P. 1-25.
428. Mannera M. The evolution of social and moral behavior: Evolutionary insights for public policy / M. Mannera, J. Gowdy // *Ecological Economics*. - 2010. – Vol.69. – P. 753-761.
429. Maskin E. S. Mechanism Design: How to Implement Social Goals // *The American Economic Review*. -2008. - Vol. 98. - No. 3. - P. 567-576.
430. Mayntz R. Mechanisms in the Analysis of Social Macro-Phenomena // *Philosophy of the Social Sciences*. - 2004. – Vol. 34. – P. 237-259.
431. McCannon B.C. Trust, reciprocity, and a preference for economic freedom: experimental evidence // *Journal of Institutional Economics*. -2014. – Vol.10. – No 3. – P. 451-470.
432. Michalos A. C. What Did Stiglitz, Sen and Fitoussi Get Right and What Did They Get Wrong? // *Social Indicators Research*. – 2011. – Vol.102. – P. 117-129.
433. Mifune N. Altruism toward in-group members as a reputation mechanism / N. Mifune, H. Hashimoto, T. Yamagishi // *Evolution and Human Behavior*. – 2010. – Vol. 31. – P. 109–117.
434. Milinski M. Reputation Helps Solve the “Tragedy Of The Commons” / M. Milinski, D. Semmann, H-J. Krambeck // *NATURE*. – 2002. – Vol. 415 No. 24. – P. 424-426.

435. Moe T. M. *The Organization of Interests: Incentives and Internal Dynamics of Political Interest Groups*. – Chicago, University of Chicago Press, 1980.
436. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life* / ed. H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd, E. Fehr. The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England, 2005. - 417 p
437. Mulder L. B. *Undermining trust and cooperation: The paradox of sanctioning systems in social dilemmas* / L. B. Mulder, E. van Dijk, D. De Cremer, H. A. M. Wilke // *Journal of Experimental Social Psychology*. – 2006. – Vol. 42. – P. 147–162.
438. Murphy R. O. *Social Value Orientation: Theoretical and Measurement Issues in the Study of Social Preferences* / R. O. Murphy, K. A. Ackermann // *Personality and Social Psychology Review*. – 2014. - Vol. 18. - No. 1. – P. 13-41.
439. Myerson R. B. *Perspectives on Mechanism Design in Economic Theory* // *The American Economic Review*. – 2008. - Vol. 98. -No. 3. – P. 586-603.
440. Nardo, M. *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*. [Electronic source] URL: <http://www.oecd.org/std/42495745.pdf> (Date 28.05.2015)
441. Nooteboom B. *Social capital, institutions and trust* // *Review of Social Economy*. – 2007. -Vol 65. -No1. – P. 29-53
442. Nowak M. A. *Evolution of indirect reciprocity* / M. A. Nowak, K. Sigmund // *NATURE*. – 2005. – Vol. 437. - No.27. – P. 1291-1298.
443. Nowak M.A. *Evolution of indirect reciprocity by image scoring* / M.A. Nowak, K. Sigmund // *NATURE*. – 1998. – Vol.393. – P.573-577.
444. Osberg L. *Moving from a GDP-Based to a Well-Being Based Metric of Economic Performance and Social Progress: Results from The Index of Economic Well-Being for OECD Countries, 1980-2009* / L. Osberg, A. Sharpe. – 2011. – 79 c.

445. Ostrom E. Understanding institutional diversity / E. Ostrom. – Princeton, Princeton University Press. 2005. – 375 p.
446. Polishchuk L. Corporate Social Responsibility vs. Government Regulation: Institutional Analysis with an Application to Russia: Working paper WP10/2009/01. — Moscow: State University — Higher School of Economics, 2009. — 24 p.
447. Portela M. Social Capital and Subjective Wellbeing in Europe: A New Approach on Social Capital / M. Portela, I. Neira, M. del Mar Salinas-Jimenez // Social Indicators Research. – 2013. – Vol.114. – P. 493-511.
448. Rachlin H. A Behavioral Analysis of Altruism / H. Rachlin, M. Locey // Behavioural Processes. – 2011. – Vol. 87. – P. 25–33.
449. Ramchurn S. D. Trust in multi-agent systems / S. D. Ramchurn, D. Huynh, N. R. Jennings // The Knowledge Engineering Review. – 2004. - Vol. 19. – No.1. – P. 1–25.
450. Rand D. Human cooperation / D. G. Rand, M. A. Nowak // Trends in Cognitive Sciences. – 2013. - Vol. 17. - No. 8. – P. 413-425.
451. Ransome B. Sen and Aristotle on Wellbeing // Australian Journal of Social Issues.2010. – Vol. 45. - No. 1. –P. 41-52
452. Sarracino F. Social capital and subjective well-being trends: Comparing 11 western European countries // The Journal of Socio-Economics. – 2010. - Vol. 39. – P. 482–517.
453. Schelling T. Social mechanisms and social dynamics //In P. Hedström and R. Swedberg (eds.), Social Mechanisms. - Cambridge Univ. Press, 1998. - P. 32–44.
454. Schmidt K. M. Social Preferences and Competition // Journal of Money, Credit and Banking, Supplement. – 2011. - Vol. 43. - No. 5. - P. 207-231.
455. Sen A. Rationality and Social Choice // The American Economic Review. – 1995. - Vol. 85. - No. 1. - P.1-24.

456. Sen A. *The Idea of Justice*. - The Belknap Press of Harvard University Press Cambridge, Massachusetts, 2009. – 92 p.
457. Sen A. *Economics, Business Principles and Moral Sentiments* // *Business Ethics Quarterly*. – 1997. - Vol. 7. - № 3. - P. 5-15.
458. Sen A. *The Possibility of Social Choice* // *The American Economic Review*. -1999. - Vol. 89. - No. 3. - P. 349-378.
459. Sen A. *Utilitarianism and Welfarism* // *The Journal of Philosophy*. – 1979. - Vol. 76. - No. 9. - P. 463-489.
460. Sen A. *Well-Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984* // *The Journal of Philosophy*. -1985. - Vol. 82. - No. 4. - P. 169-221.
461. Sen Ar. *The Theory of Mechanism Design: An Overview* // *Economic and Political Weekly*. -2007. - Vol. 42. -No. 49 . - P. 8-13.
462. Shapiro S. P. *Agency Theory* // *Annual Review of Sociology*. – 2005. - Vol. 31. - P. 263-284.
463. Sigmund K. *Punish or perish? Retaliation and collaboration among humans* // *TRENDS in Ecology and Evolution*. – 2007. - Vol.22. - No.11. – P. 593-600.
464. Simpson B. *Altruism and Indirect Reciprocity: The Interaction of Person and Situation in Prosocial Behavior* / B. Simpson, R. Willer // *Social Psychology Quarterly*. -2008. - Vol. 71. - No. 1. – P. 37-52.
465. Skreta V. *Sequentially Optimal Mechanisms* // *The Review of Economic Studies*. – 2006. - Vol. 73. - No. 4. - P. 1085-1111.
466. Smiley C. W. *Altruism Considered Economically* // *Science*. -1888. -No 24. - P. 93-95.
467. Smith V. L. *Conduct, Rules and The Origins of Institutions* // *Journal of Institutional Economics*. - 2015. - FirstView Article. - P. 1 – 3.
468. *Social Economy and Social Entrepreneurship* // *Social Europe guide*. - 2013. - Volume 4. – 112 p.

469. Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory / ed. P. Hedstrom, R. Swedberg. – Cambridge University Press, 1998. – 34 p.
470. Social progress index 2014: Methodological report. [Electronic source]
URL: <http://www.socialprogressimperative.org/wp-content/uploads/2016/06/Social-Progress-Index-2014-Methodological-Report.pdf> (Date 16.05.2016)
471. Society at a Glance 2014 (OECD Social Indicators). [Electronic source]
URL: <http://www.oecd.org/els/societyataglance.htm> (Date 03.11.2015)
472. Stah D. O. An experimental test of the efficacy of a simple reputation mechanism to solve social dilemmas // Journal of Economic Behavior & Organization. -2013. –Vol. 94. – P.116-124.
473. Steel D. Social Mechanisms and Causal Inference // Philosophy of the Social Sciences. - 2004. – Vol. 34. – P. 55-78.
474. Steele L. G. The Pursuit of Happiness in China: Individualism, Collectivism, and Subjective Well-Being During China’s Economic and Social Transformation / L. G. Steele, S. M. Lynch // Social Indicators Research. – 2013. – Vol. 114. – P. 441-451.
475. Sutter M. Trust and trustworthiness across different age groups / M. Sutter, M. G. Kocher // Games and Economic Behavior. – 2007. – Vol. 59. – P. 364–382.
476. Sylwester K. Reputation-based partner choice is an effective alternative to indirect reciprocity in solving social dilemmas / K. Sylwester, G. Roberts // Evolution and Human Behavior. – 2013. – Vol. 34. – P. 201–206.
477. Tella R. D. Some Uses of Happiness Data in Economics / R. D. Tella, R. MacCulloch // Journal of Economic Perspectives. - 2006. – Vol. 20. – No 1.- C. 25–46.
478. Teraji S. A theory of norm compliance: Punishment and reputation // The Journal of Socio-Economics. – 2013. – Vol. 44. – P. 1– 6.

479. Thaler R. H. From Homo Economicus to Homo Sapiens // Journal of Economic Perspectives. -2000. – Vol. 14. – No. 1. – P. 133–141.
480. Thaler R. H. Libertarian Paternalism / R. H. Thaler, C. R. Sunstein // The American Economic Review. – 2003. - Vol. 93. - No. 2. - P. 175-179.
481. The extension of social security and the social responsibility of multinational enterprises : an exploratory study / ed. H. Schwarzer, L. Tessier; International Labour Office, Social Protection Department. - Geneva: ILO, 2013. – 93 p.
482. The Sustainability Yearbook 2014. [Electronic source] URL: http://yearbook.robecosam.com/pdf_downloads.html (Date 25.09.2015)
483. Tov W. The Well-Being of Nations: Linking Together Trust, Cooperation, and Democracy / W .Tov, E. Diener // In Sullivan, B.A., Snyder, M., and Sullivan, J.L. (Eds.), Cooperation: The political psychology of effective human interaction. -2008. - P. 323-342.
484. Transparency international, 2013[Electronic source]. URL: http://www.transparency.org/whatwedo/publication/cpi_2013 (Date 07.06.2014).
485. Trivers R. L. The Evolution of Reciprocal Altruism // The Quarterly Review of Biology. – 1971. - Vol. 46. -No. 1. – P. 35-57.
486. Trung N. N. Relationship Between Socio-Economic Values and Wellbeing: An Overview Research in Asia / N. N. Trung, K. Cheong, P. T. Nghi, W. J. Kim // Social Indicators Research. – 2013. – Vol.111. – P. 453-472.
487. Van Lange P. A. M. The psychology of social dilemmas: A review / P. A.M. Van Lange, J. Joireman, C. D. Parks, E. Van Dijk // Organizational Behavior and Human Decision Processes. – 2013. – Vol. 120. – P. 125–141.
488. Veenhoven R. Well-Being in Nations and Well-Being of Nations. Is There a Conflict Between Individual and Society? // Social Indicators Research. – 2009. – Vol. 91. – P. 5-21.

489. Voigt S. How (Not) to measure institutions // Journal of Institutional Economics. – 2013. – Vol. 9. – No. 01. - P. 1 – 26.
490. Wedelkind C. Cooperation through image scoring in humans / C. Wedelkind, M. Milinski // SCIENCE. – 2000. – Vol.288. – P. 850-852.
491. World Giving Index 2013. A global view of giving trends. – 2013. – 40 p. [Electronic source] URL: <https://www.cafonline.org/about-us/publications/2013-publications/world-giving-index-2013> (Date 18.09.2015).
492. World Happiness Report 2013 / eds. J. F. Helliwell, R. Layard, J. Sachs. - New York: UN Sustainable Development Solutions Network, 2013. - 156 p.
493. World Health Organization. Global Health Observatory data repository. [Electronic source] URL: <http://apps.who.int/gho/data/node.main.MHSUICIDE?lang=en> (Date 10.03.2014).
494. World Values Survey, 2010-2014 [Electronic source] URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (Date 10.12.2015)
495. Yi R. The Economics of Social Responsibility: The World of Social Enterprises / R. Yi, M. Li // Review of Social Economy. - 2012. – Vol. 70. – No.4. – P. 524-527.
496. Young P.H. The economics of convention // Journal of economic perspectives. – 1996. – Vol.10. – No. 2. – P. 105-122.
497. Zaggl M. A. Eleven Mechanisms for The Evolution of Cooperation // Journal of Institutional Economics. – 2014. – Vol. 10. – No. 02. - P. 197 – 230.
498. Zak P. J. Moral markets // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2011. – Vol. 77. – P. 212–233.