

Институт Мировой Экономики и Международных отношений РАН
Национальный Институт Корпоративной Реформы

Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность

Москва, 2004

УДК 330
ББК 65.5
Корп 688

**Под редакцией Президента Национального Института
Корпоративной Реформы В.В. Кантора**

Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность. / Авт. коллектив: А.А. Дынкин, Д.В. Миловидов, С.П. Перегудов, И.В. Беликов, В.Б. Кондратьев. Национальный Институт Корпоративной Реформы. – М.: ИМЭМО РАН, 2004. – 112с.

ISBN 5-9535-0057-2

В книге ведущими российскими экспертами рассматриваются теоретические и прикладные аспекты взаимосвязи корпоративной социальной ответственности (КСО) и конкурентоспособности компаний.

Анализируется зарубежный и уже накопленный российский опыт. Делается вывод о том, что принципы КСО становятся важными показателями конкурентоспособности, эффективным новым инструментом в обострившейся в условиях глобализации борьбе на национальных и международном рынках. Рассмотрены теоретические аспекты корпоративного гражданства как способа социальной конкуренции между интересами бизнеса и потребностями общества. Предлагаются пути использования КСО как инструмента минимизации деловых рисков и совершенствования взаимодействия трех главных контрагентов: бизнеса, общества и государства. На основе изучения мировых тенденций КСО предпринята попытка сформулировать стратегию поведения российских компаний в этой области. Характерные черты основных систем корпоративного управления – аутсайдерской (англо-саксонской) и инсайдерской (континентальной) – рассматриваются в контексте взаимодействия институциональной среды и инвестиционного поведения компаний как важнейшего фактора повышения эффективности капитальных вложений и экономического роста в целом.

В работу включен обновленный справочник по корпоративному гражданству. В нем содержатся определения терминов, основных инициатив в этой области, принципов и стандартов КСО, а также список организаций, включая российские, разрабатывающих эти стандарты, а также общие принципы и положения корпоративной социальной ответственности.

Книга рекомендована представителям деловых и научных кругов, интересующимся проблемами повышения конкурентоспособности и оптимизации отношений бизнеса, общества и государства.

ISBN 5-9535-0057-2

© Национальный Институт Корпоративной Реформы, 2004
© ИМЭМО РАН, 2004

ПРЕДИСЛОВИЕ

Опубликованная в начале 2004 г. книга «Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика, российские перспективы» вызвала большой интерес читателей. В связи с этим Национальный институт корпоративной реформы продолжает изучение этой темы. В данной работе мы выбрали ракурс взаимосвязи корпоративной социальной ответственности (КСО) и конкурентоспособности компаний.

С чем связана такая постановка темы?

Во-первых, проблема повышения конкурентоспособности отечественных фирм, предприятий, секторов хозяйства продолжает оставаться одним из стратегических приоритетов России. На этой основе возможно вхождение в глобальное мировое конкурентное пространство. Альтернативой такому сценарию может быть трансформация отечественной экономической среды в замкнутую систему, обменивающую на ухудшающихся условиях топливно-сырьевые товары и полуфабрикаты на наукоемкие товары и интеллектуальные услуги высокой добавленной стоимости, рождающиеся в недрах инновационных экономик. Реальный путь вхождения в глобальное экономическое пространство – это постепенное сближение качества российской макро- и микроконкурентной среды и стратегий развития отечественных компаний с их зарубежными аналогами и естественными конкурентами.

Во-вторых, за последние десять лет за рубежом произошел настоящий взрыв и практического и теоретического внимания к проблеме КСО. «Корпоративное гражданство» – наиболее современный подход, описывающий принципы социальной ответственности корпораций, – стал во многом стратегической задачей для предпринимательских, государственных, общественных и международных институтов. ЕС объявил 2005 год «Европейским годом КСО», в Великобритании создан пост министра по вопросам КСО, все больше компаний – лидеров мирового бизнеса проходят аудит по стандартам КСО. Для стимулирования распространения принципов КСО, Организация объединенных наций заключила Глобальный договор ООН, объединяющий усилия ООН и частных корпораций.

Нельзя исключать, что в ближайшее время нормы и стандарты КСО станут рассматриваться в качестве составных элементов микроконкурентной среды, соответствующую модификацию будут претерпевать и корпоративные стратегии. Корпорация, ориентирующаяся на максимизацию акционерной прибыли и этим ограничивающая свою социальную роль, в русле консервативной концепции корпоративной функции Милтона Фридмана, скорее всего, останется в экономической истории XX века.

Почему, в результате каких общественных сдвигов можно полагать, что принципы КСО становятся важными показателями конкурентоспособности, имеют отношение к стратегии и поведению компании (качеству фирмы)?

- Глобализация сопровождается усилением конкурентной борьбы в результате роста числа ее участников на национальных и локальных рынках. Традиционные инструменты конкуренции, такие как цена, качество, надежность и др. нуждаются в дополнении другими, ради долговременного присутствия на рынках и их расширения.

- Усиление роли частных предприятий в современной экономике, сокращение доли государства, как непосредственного поставщика товаров и услуг, и концентрация государственных усилий на формировании рамочных условий и инфраструктуры функционирования рынков – все это ставит бизнес в фокус общественного внимания, повышает его ответственность.
- Развитие гражданского общества, рост влияния неправительственных организаций, религиозных, профсоюзных, потребительских, региональных и местных сообществ, способно серьезно осложнить деятельность фирмы, использующей недобросовестные, неэтичные приемы в своей деловой активности.
- Информатизация современного общества, доступность Интернета повышают информированность потребителей, которые получают возможность оценить продукцию с точки зрения ее экологичности, безопасности, этичности условий производства, соблюдения законов и стандартов. Причем такая транспарентность имеет глобальный характер.
- Устойчивость компании все теснее связана с ее нематериальными активами. Экологическая и социальная результативность компании может, например, оказать существенное влияние на имидж торговой марки, бренда и соответственно верность потребителей. Это особенно актуально для компаний, работающих на потребительских рынках с высоким уровнем конкуренции. Информация об инициативах по расширению ответственности за продукцию или усилиях, направленных на расширение положительного воздействия на общество и окружающую среду, указывает на потенциальные конкурентные преимущества.
- Увеличивается количество институциональных и частных инвесторов, которые объединяют в своем фондовом анализе финансовые, экономические, экологические и социальные критерии и используют КСО в качестве одного из основных признаков инновационной, ответственной и ориентированной на будущее стратегии. То есть для корпорации иметь интегральный (экономический, экологический, социальный) результат своей деятельности становится необходимым условием выживания в долгосрочной конкурентной борьбе.

С этих позиций КСО имеет несколько уровней иерархии, воздействующих на долгосрочные конкурентные позиции компании.

Первый уровень – внутренний кодекс поведения компании: отношение к своим сотрудникам, условиям их занятости и повышению профессионального уровня, эффективность сетей социальной защиты, экологичность и энергоэффективность производства и продукции. Причем имеет значение универсальное соблюдение стандартов транснациональными компаниями, скажем, не только в Западной Европе, но и в развивающихся странах. В 2002 г. деловую прессу обошел пример европейской швейной компании «Триумф», вынужденной свернуть производство в Бирме, в результате обнародования неправительственной швейцарской организацией в Интернете данных о нарушении прав человека. В частности, работницы фабрики трудились под надзором солдат правящего режима, которые с оружием в руках следили за тем, чтобы швеи не покидали рабочие места. Потребители стали отказываться от продукции этой компании, а «Триумф» вынуждена была покинуть Бирму, потеряв там около 100 млн. долл. Аналогичные ситуации складывались с компаниями «Найк», «Хайнекен», «Пепси» и др. В тех случаях, когда государство не способно регламентировать при помощи правовых норм корпоративное поведение, гражданское общество получило возможность использовать моральные стан-

дарты. С этим новым явлением по мере выхода на мировые рынки столкнутся и российские компании.

Второй уровень – вклад компании в благосостояние местного сообщества. Ключевые вопросы – поддержка населения, проживающего вокруг предприятия: это может быть поддержка школ и лечебных организаций, культурных и спортивных мероприятий, защита окружающей среды, размещение заказов на местных независимых предприятиях.

Третий уровень – социально ответственное поведение всех участников цепочек добавленной стоимости, в которых компания участвует. Другими словами конкурентоспособности фирмы может быть нанесен ущерб, если среди ее поставщиков окажется предприятие, нарушающее принципы КСО, имеющее не прозрачную систему отчетности.

Как обстоят дела с распространением принципов КСО в России? Очевидно, что несовершенство многих общественных, рыночных и государственных институтов тормозит эти процессы. В статьях В.Д. Миловидова и И.В. Беликова содержится подробный теоретический и прикладной анализ ограничений на использование КСО российским бизнесом.

Приведем здесь некоторую дополнительную аргументацию.

Рост внимания в России со стороны частных компаний к реализации принципов КСО можно отнести к 2002 г. И в первую очередь это было связано с интересами доступа к зарубежным финансовым рынкам, задачами повышения деловой репутации и конкурентоспособности продукции на внешнем рынке. Эта активность выражалась в принятии стандартов качества ISO, публикацией в годовых отчетах сведений о социальной политике и социальных проектах, подготовке к проведению социального аудита и в заявках на включение в социальные рейтинги. Ряд компаний провели предварительные исследования и работы, направленные на развитие социальных проектов, но заявить о прохождении социального аудита решилась лишь «Бритиш Америкен Тобакко Россия». Можно предположить несколько причин, в силу которых компании, проводящие свои собственные социальные программы, отказываются пока от практики регулярного социального аудита.

- **Опасения транспарентности по отношению к потенциальным конкурентам.** Возникает высокая вероятность копирования инновационных и управленческих решений со стороны конкурентов. Компании затрачивают финансовые ресурсы на дорогостоящие предварительные мероприятия, о которых должны информировать всех стейкхолдеров, а также раскрывают информацию о своих нововведениях и коммерческих и производственных решений. Это ставит их в уязвимое положение на фоне низкой общей транспарентности отечественной экономики.
- **Добровольный отказ от высокодоходных проектов, не отвечающих принципам социально-ответственного инвестирования.** В первую очередь, касается общей политики оптимизации налогооблагаемой базы. Уход от налогов и теневые схемы противоречат общим принципам социальной ответственности компаний. В современных условиях общей либерализации налогообложения, улучшения налогового администрирования, усиления государственного давления в направлении исключения уклонения от уплаты налогов можно говорить о том, что роль этого фактора при принятии деловых решений существенно снижается. Соблюдение принципов КСО увеличивает издержки, связанные с реализацией экологических программ и их независимому мониторингу. Это снижа-

ет текущие конкурентные преимущества для промышленных предприятий, а для финансовых учреждений снижает доходность от инвестиционных проектов. В краткосрочной перспективе резко возрастают риски ведения бизнеса от внедрения высоко затратных экологических проектов. Присоединение России к Киотскому протоколу, а также возрастающее давление местных сообществ и органов власти, возможно, сделают более позитивным отношение к проектам по охране окружающей среды.

- **Рост расходов, связанных с внедрением принципов социальной ответственности в компании и проведением аудита.** Подготовка и проведение социального аудита и реализация социальных программ требуют достаточно высоких финансовых вложений, экономический эффект от которых можно будет наблюдать в среднесрочной перспективе, в то время как на первых этапах текущие выгоды будут незначительными.
- **Риски, связанные с конфликтом интересов между различными группами стейкхолдеров.** В процессе принятия решений и проведения социально ориентированных программ потенциально возникает большая вероятность конфликта интересов между различными группами стейкхолдеров по внедрению социальных инициатив. Это может быть связано с проблемой идентификации наиболее значимых проблем развития сообщества или преследованием различных целей группами стейкхолдеров. Например, у администрации региона может возникнуть соблазн использовать потенциал делового сообщества и его добровольное желание внедрять инициативы КСО для реализации своих предвыборных социальных обязательств.
- **Фрирайдерство и копирование социальных инноваций** со стороны потенциальных конкурентов создают определенные барьеры для развития социально ориентированных инициатив в компаниях. Так, корпорация, внедряющая элементы КСО, позиционирует себя как успешно ведущая бизнес. Тем временем положительные результаты от внедрения инициатив могут быть использованы конкурентами. На первом этапе возникает эффект монополярной ренты от внедрения инноваций. Продолжительность этого периода будет зависеть от времени, в течение которого эти нововведения смогут копировать потенциальные конкуренты. Проводя аналогии с внедрением технологических инноваций, можно утверждать, что интервал времени, в течение которого копируется инновация, будет продолжительным. Это обусловлено использованием высокотехнологических и затратных факторов: квалификации персонала, налаженных контактов с местным сообществом, репутации компании и многими другими факторами. Приобрести необходимые инструменты и механизмы и внедрить социальную инновацию в полном объеме для потенциального конкурента в короткий промежуток времени сложно. Поэтому такого рода опасения вряд ли выглядят оправданными. Конкуренты могут лишь частично воспользоваться некоторыми положительными эффектами от копирования внедрения социальных инициатив.

Все эти проблемы могут ограничивать социальные проекты компаний. Тем не менее, по мере совершенствования институциональной среды, повышения зрелости делового сообщества, развития элементов гражданского общества у принципов корпоративного гражданства появляется определенная перспектива. Анализу этих сложных проблем и посвящена настоящая книга.

В статье Помощника Председателя правительства РФ, к.э.н. В.Д. Миловидова на фундаментальном теоретическом фоне корпоративное гражданство анализируется как способ социальной конкуренции между рационалистическими интересами бизнеса и потребностями общества. Автор определяет социальную конкуренцию, как многовековой процесс поиска баланса интересов, стремления к равновесию. При этом участники этого постоянного противоборства взаимозависимы, что заставляет их искать компромиссы, взаимно адаптироваться. Такая постановка проблемы близка к вечной экономической и политической дилемме «экономическая эффективность – социальная справедливость». В рамках исследования автор подробно в терминах экономической теории рассматривает совершенную и несовершенную социальную конкуренцию с классических позиций Дж. Робинсон, А. Пигу и Э. Чемберлен. Это позволяет автору показать, что социальную конкуренцию можно описать как линейной, так и нелинейной зависимостью между экономическими и социальными результатами развития бизнеса, между частным и общественным продуктом в зависимости от стадий развития капитализма.

Далее автор переходит к рассмотрению проблемы равновесия и показывает, что в отсутствие стремления к равновесию стоимостей общественного и частного продукта проигрывает и бизнес, и общество. Если бизнес выигрывает социальную конкуренцию, то общество вынуждено, ради самосохранения, принуждать бизнес, вводить инструменты его регулирования. Социальное рыночное хозяйство по Л. Эрхарду – пример восстановления положительных связей между эффективностью и справедливостью, в частности, через развитие конкуренции.

Высшим арбитром, вырабатывающим и меняющим правила социальной конкуренции и направляющим ее к балансу интересов общества и бизнеса может быть только государство, причем государство, свободное от групповых интересов. По мере развития общественных потребностей за пределы исключительно материальных благ, бизнесу приходится отвечать за «социальное качество» производимого продукта, искать приемы и механизмы обеспечивающие общественное признание уровня «социального качества» продукта. В.Д. Миловидов приходит к выводу, что корпоративное гражданство – «осознанный конкурентный прием, способ ведения бизнеса» при современном уровне развития как общественных интересов, так государственных институтов.

Далее автор концентрирует внимание на монетарном арбитраже как одном из инструментов социальной конкуренции. Такой выбор оправдан, поскольку данный методический подход позволяет достаточно выпукло показать особенности социальной конкуренции в России в период экономической трансформации после 1992 г., период, в котором оказались спрессованы многие многовековые тенденции мирового развития. Автор показывает, как российский бизнес, рационально используя монетарный арбитраж, увеличивает частный продукт по отношению к общественному. Автор предлагает три пути восстановления равновесия между рациональностью бизнеса и общественными интересами: 1) усилить налоговое администрирование; 2) с помощью жестких принципов корпоративного управления сделать транспарентными финансы компаний; 3) направить частную инициативу во вне рыночные сферы экономики через механизм частно-государственного партнерства. В этом случае, монетарный арбитраж, по мнению автора, будет осуществляться через соотнесение вероятности «потери всего избытка с добровольной отдачей его части».

Ведущий отечественный специалист по социальным проблемам предпринимательской деятельности профессор С.П. Перегудов посвятил свою работу анализу концептуальных и практических взаимосвязей корпоративного гражданства и конкурентоспособности. По его мнению, корпоративное гражданство призвано минимизировать деловые риски и повысить отдачу трех главных контрагентов: бизнеса, общества и государства. В краткосрочном плане, особенно в условиях экономической нестабильности, финансовых неурядиц, корпоративное гражданство может создавать проблемы для бизнеса, учитывая издержки по финансированию социальных проектов, проведению дорогостоящих реорганизаций корпоративного управления, включая социальный аудит. Такая точка зрения существует, и в связи с этим сторонники корпоративного гражданства стремятся углубить позитивную аргументацию. В частности, они акцентируют внимание на важности развития социального капитала, как в рамках корпорации, так и в окружающей ее социальной среде, из которой происходит пополнение персонала. ЕС открыл долгосрочную (2001-2006 гг.) программу изучения условий, при наличии которых предприятия, в том числе средние и малые, могли бы укрепить свою конкурентоспособность с помощью практики социально- ответственного поведения.

Очевидно, пока преждевременно говорить об интеграции социальной ответственности в экономическую стратегию компаний. Однако даже в США многие аналитики утверждают, что будущее за такой «интегрированной корпорацией», превращающей «стейкхолдеров» из противников в сторонников корпорации. И в США, и в Великобритании, и в ФРГ государство стремится к сокращению собственных социальных обязательств, поэтому не удивительны инициативы на самом высоком уровне по распространению принципов корпоративного гражданства с тем, чтобы не допустить вакуума социальной ответственности. Иная картина складывается в малых западноевропейских странах, далеко продвинувшихся по пути социального партнерства бизнеса, государства и общественных организаций (включая профсоюзы, но без их доминирования). Эта партнерская модель пронизывает все уровни: муниципальный, региональный, отраслевой, общегосударственный. Не удивительно, что эти страны наиболее органично используют принципы корпоративного гражданства и достигают более высоких уровней равновесия общественных и деловых интересов, при сохранении высокой конкурентоспособности своих экономик.

Наибольшие трудности в реализации принципов корпоративного гражданства, по мнению С.П. Перегудова, возникают у ТНК, оперирующих на глобальных рынках. На этих рынках еще отсутствуют единые правила игры, одна из целей глобализации – минимизация издержек, в том числе социальных. И, тем не менее, автор оптимистично смотрит на распространение принципов корпоративного гражданства и на глобальных рынках, достаточно убедительно аргументируя свою позицию.

В статье Директора Российского института директоров И.В. Беликова предпринята попытка на основе изучения мировых тенденций КСО сформулировать стратегию поведения российских компаний в этой области. Автор подробно рассматривает различные национальные и международные инициативы по использованию стандартов социальной отчетности компаний. Такие, как «Социальный баланс» во Франции и Бельгии, британские нормативные акты и стандарты, разработанные неправительственными организациями, Глобальную инициативу по отчетности, рекомендации ОЭСР и др. Консалтинговая фирма «КПМГ», обследовав 250 ведущих по объемам реализации мировых компаний, показала, что с 1999 г. по 2002 г.

количество компаний, публикующих отдельные отчеты по КСО, выросло с 35% до 45%. Однако, по мнению автора, «в целом, число компаний предоставляющих такую отчетность невелико». Тем не менее, ряд организаций деловых кругов продолжают усилия по распространению принципов КСО, в том числе на инвестиционную, банковскую и страховую сферы.

Положительно оценивая процесс распространения принципов КСО в России с точки зрения репутации, отношений с зарубежными партнерами, повышения капитализации и облегчения доступа к внешнему финансированию, И.В. Беликов останавливается и на проблемных аспектах этого процесса. К ним автор относит: 1) навязывание универсальных стандартов КСО, созданных на базе реалий развитой части мира, что может иметь негативные последствия для компаний развивающихся и переходных экономик с точки зрения повышения их издержек; 2) громоздкость стандартов КСО, вступающих в противоречие с потребностью мобильности рабочей силы, сокращением среднего срока существования компаний; 3) рейтинги компаний по соблюдению принципов КСО, которые содержат потенциал манипулирования и могут ограничивать приток ресурсов в российские компании; 4) монопольную ситуацию на мировых рынках финансового аудита, что может распространиться и на социальный аудит.

Автор предлагает развернутые рекомендации для российских компаний, позволяющие, по его мнению, воспользоваться позитивным потенциалом распространения принципов КСО в России и минимизировать негативные последствия.

Руководитель Центра промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО РАН, д.э.н. В.Б. Кондратьев исследует закономерности формирования и развития различных моделей корпоративного управления, форм и методов финансового и корпоративного контроля компаний, в концентрированной форме увязывающих различные интересы разнообразных инвесторов, акционеров, менеджеров и кредиторов. Характерные черты основных систем корпоративного управления – аутсайдерской (англо-саксонской) и инсайдерской (континентальной) – рассматриваются в контексте взаимодействия институциональной среды и инвестиционного поведения компаний как важнейшего фактора повышения эффективности капитальных вложений и экономического роста в целом.

Данные проблемы анализируются сквозь призму усиления роли частного сектора в процессе экономического роста и частной компании, которая во всех странах мира становится все более важным орудием создания общественного богатства. Заявленные проблемы исследуются в рамках двух основных концепций корпоративного управления: концепции акционеров, в которой корпоративное управление рассматривается в узком смысле – в качестве системы подотчетности высших менеджеров акционерам компании; и концепции соучастников, которая рассматривает корпоративное управление как систему формальных и неформальных отношений всех заинтересованных сторон: акционеров, кредиторов, менеджеров, наемного персонала, государственных учреждений и т. д. В первой концепции социальная ответственность бизнеса, корпоративное гражданство не рассматривалась в качестве приоритетной. Главное внимание уделялось проблеме повышения стоимости компании для акционеров, в основе лежала задача повышения конкурентоспособности бизнеса. Во второй концепции социальной ответственности бизнеса, корпоративному гражданству традиционно уделяется гораздо больше внимания.

В работе выделяются также две основные модели финансовых систем, которые в значительной мере определяют особенности систем корпоративного управления: т. н. система «неформальных взаимоотношений» (relationship-based system) – RBS, и система «вытянутой руки» (arm's length system) – ALS. В статье подчеркивается, что наибольшие различия между двумя финансовыми системами наблюдаются при рассмотрении функции контроля и управления. Эта функция характеризует взаимоотношения финансовых институтов и инвесторов. Таким образом, она затрагивает и функцию перераспределения, включая ослабление финансовых ограничений, разделение инвестиционных рисков, накопление информации, необходимой для перераспределения капитала. Особенности аутсайдерской и инсайдерской моделей корпоративного управления исследуются в работе по следующим основным направлениям: характер владения акциями со стороны разных групп инвесторов; приоритетность тех или иных групп инвесторов в инвестиционном законодательстве различных стран; сложившееся отношение к миноритарным акционерам; жесткость требований к раскрытию информации; соотношение конкурентоспособности и социальной ответственности.

Оценка эффективности различных моделей корпоративного управления в работе строится на сравнительном анализе доступности внешнего финансирования для компании, ее прибыльности и конкурентоспособности в различных отраслях экономики, отличающихся уровнем наукоемкости, неопределенности в принятии инвестиционных решений, сочетанием стандартных и гибких форм организации производства.

Особое внимание уделяется вопросам сочетания корпоративного гражданства, социальной ответственности бизнеса и конкурентоспособности при комплексной оценке эффективности различных моделей корпоративного управления на современном этапе. Проблемы такого сочетания в рамках отдельных моделей, стран и компаний рассматриваются на фоне процесса конвергенции систем корпоративного управления, наблюдающегося в последнее десятилетие в странах с развитой рыночной экономикой, что является отражением стремления к универсализации методов и подходов компаний во взаимоотношениях с институциональной и инвестиционной средой, совершенствованию взаимодействия бизнеса и общества.

В работу включен также обновленный, расширенный и систематизированный справочник по корпоративному гражданству. В нем содержатся определения терминов, основных инициатив в этой области, принципов и стандартов КСО, а также список организаций, включая российские, разрабатывающих эти стандарты, а также общие принципы и положения корпоративной социальной ответственности.

Член-корреспондент РАН, профессор,
первый заместитель директора ИМЭМО РАН
Дынкин Александр Александрович

Корпоративное гражданство как способ «социальной конкуренции»

Корпоративное гражданство стало доктриной, определяющей поведение современных транснациональных корпораций. Это явление получило достаточно широкое освещение в прессе и научных работах по проблемам развития бизнеса в условиях глобализации современной экономики. Исследуются формы корпоративного гражданства, масштабы его применения, появляются и используются на практике формы социальной отчетности бизнеса. Тем не менее за многообразием форм и проявлений корпоративного гражданства природа этого явления ускользает, и становится причиной самых полярных оценок корпоративного гражданства: от эталона корпоративного поведения до дорогой игрушки сверхкрупного капитала.

Что же такое корпоративное гражданство? Может быть, это банальная дань моде на социально ответственное поведение бизнеса? И если это мода, то может ли мода определять действия бизнеса? мода иррациональна, причем даже для человека – ведь модники и модницы идут порой на страдания ради следования ей. Бизнес же рационален. Он, конечно, умело приспосабливается к настроениям обывателей, тем не менее действует согласно логике рационального выбора, соотнося возможные риски с желаемыми доходами. Это отдельные личности могут удивлять, восхищать и эпатировать публику ради удовольствия, собственных амбиций и психического состояния. Бизнес же оценивает эпатаж в сухих показателях финансовой отчетности. И все же бизнес подобно человеку подвержен моде, следование которой – не что иное, как способ «общественного позиционирования», «закрепления социального статуса». И для человека, и для бизнеса выбор небогат: либо его действия по форме соответствуют общепринятым правилам и канонам, либо опережают их, делая его законодателем мод в самом широком смысле этого слова, либо отстают, превращая тебя в маргинала.

мода не исчерпывается эстетическими соображениями. Для бизнеса вопрос эстетики вообще не стоит. Социальная ответственность – способ выживания и экспансии бизнеса как такового. Являться или казаться социально ответственным ему важно и «модно» во все эпохи, во все времена. Специфику придают лишь конкретные исторические и экономические условия. Корпоративное гражданство является современной формой социальной ответственности бизнеса. В конечном счете это – «модный стиль», в котором сегодня бизнес ведет «социальную конкуренцию», пытаясь решить для себя многовековую дилемму: быть частью общества или не быть вообще.

1. Понятие социальной конкуренции

На протяжении веков, добровольно или по принуждению, бизнес вынужден приспосабливаться к требованиям развития общества, учитывать общественные интересы¹. Естественно, что такое приспособление происходит в постоянном противоборстве интересов общества и интересов бизнеса. В конечном счете это противоборство должно вести к установлению баланса интересов, к его равновесию. **Социальная конкуренция – процесс достижения равновесия интересов бизнеса и общества.** Очевидно, что реальной действительности такое равновесие не свойственно, в определенные периоды времени степень приближения к равновесию может оказываться лишь большей или меньшей. Причем, речь идет не только о следовании бизнеса за интересами общества, общество также вынуждено считаться с интересами бизнеса и адаптироваться к ним. **Социальная конкуренция – это закон взаимозависимого развития бизнеса и общества.** Согласно этому закону выигрывает тот, кто уступает, а проигрывают оба.

Совершенная и несовершенная социальная конкуренция

Определяя социальную конкуренцию, следует заметить, что ей присущи черты конкуренции как таковой. Причем, социальная конкуренция, в терминах экономической теории, по всей видимости, может быть и «совершенной», и «несовершенной». Классическое определение совершенной конкуренции предполагает: наличие большого числа покупателей и продавцов; отсутствие ограничений на движение ресурсов и барьеров для бизнеса; наличие однородного стандартного продукта; всеобщую доступность необходимой информации. Несовершенная конкуренция характеризуется ограниченностью продавцов; снижением мобильности ресурсов; дифференциацией продукта; ограниченной доступностью информации. Причем, несовершенная конкуренция – явление более естественное, чем совершенная конкуренция, представляющая собой скорее искусственную теоретическую модель. Этот факт признает Джоан Робинсон – один из теоретиков несовершенной конкуренции². В ее работе проводится одна важная с точки зрения анализа социальной конкуренции мысль. Рассматривая несовершенную конкуренцию, Робинсон интегрирует в свою модель деятельность монополий, которые эксплуатируют несовершенство конкуренции как таковой. Причем, эта «эксплуатация» может идти на пользу обществу, ведь, как замечает Робинсон, «если монополисты получают возможность осуществлять ценовую дискриминацию³, их прибыли повышаются; они при этом выигрывают не только за счет выплаты факторам меньшего вознаграждения, но и за счет уменьшения (при покупке факторов производства) излишка для потребителя... Невозможно определить, каковы убытки тех покупателей, которые платят за товары по повышенным ценам, и какова прибыль покупателей, приобретающих товары по заниженным ценам»⁴. Проводя свои рассуждения, Робинсон даже сравнивает монополиста, действующего в условиях несовершенной конку-

¹ См. подробнее: Миловидов В.Д. Принципы современной корпоративной реформы: управление, партнерство, гражданство. // Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика, российские перспективы. / Под ред. В.В.Кантора. ИМЭМО РАН, НИКР, 2004.

² Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: «Прогресс», 1986. С. 416.

³ Дж. Робинсон указывает: «При условии, что на рынке сохраняются условия несовершенной конкуренции, монополисты смогут при продаже любой продукции осуществлять ценовую дискриминацию; это казалось бы невозможным, если сравнивать условия монополии с условиями совершенной конкуренции, поскольку причины, действие которых обуславливают несовершенство рынка и возможность ценовой дискриминации, одни и те же». – Там же. С. 419.

⁴ Там же. С. 419–420.

ренции, с Робинсом Гудом, отбирающим «излишки» посредством ценовой дискриминации у тех производителей, «кому начисляют более высокие цены»⁵.

Любопытен и другой вывод исследовательницы. Сравнивая «мир монополизированных отраслей» с «миром несовершенной конкуренции», Дж. Робинсон обнаруживает, что «увеличение размеров единицы управления в той или иной отрасли», во-первых, «может обусловить улучшение методов производства», но, во-вторых, «обязательно способствует еще большей неравномерности в распределении богатства»⁶. Таким образом, заключает она, «проблема монополизации производства выливается в уже знакомую нам дилемму: эффективность или справедливость»⁷. Собственно, эта дилемма, на которую указывает в конце книги Дж. Робинсон, может быть принята как основа для **уравнения социальной конкуренции**. Социальную конкуренцию можно считать **несовершенной социальной конкуренцией**, если достижение равновесия между экономической эффективностью развития бизнеса и его организационных форм и «справедливостью», в смысле удовлетворения интересов общества, опосредовано целым рядом условий и поэтому на первый взгляд не очевидно. Иными словами, **несовершенная социальная конкуренция** – это конкуренция, в рамках которой социальные результаты развития бизнеса и его экономические результаты связаны **нелинейно**. Это означает, что повышение экономической эффективности не однозначно ведет как к росту социальной справедливости, равно как и к снижению.

По сути, именно «социальной конкуренции» уделяет значительное внимание в своей книге «Экономическая теория благосостояния» Артур Пигу. Рассматриваемое им производство и соотношение частного чистого продукта и общественного чистого продукта аналогично рассмотрению дилеммы: эффективность и справедливость. Равенство чистых продуктов (частного и общественного) является индикатором равновесия интересов общества и бизнеса. Ведь, «общественный чистый продукт» – это совокупный прирост «национального дивиденда», который по определению Пигу является «двойником» экономического благосостояния⁸. Частный чистый продукт – «прирост благ.., которые можно продать, а также прирост доходов того индивида, который обеспечивает капиталовложения»⁹. Пигу замечает: «Предпринимателей... интересует в целом не общественный, а только частный чистый продукт, обеспечиваемый их деятельностью»¹⁰. Частный чистый продукт может быть и больше, и меньше общественного чистого продукта. Собственно, эта разница и измеряет направленность «социальной конкуренции»: если частный продукт меньше общественного, бизнес будет стремиться его увеличить за счет общественного продукта, а если он больше, то общество будет стремиться увеличить общественный продукт за счет частного. Если не будет стремления, говоря в терминах Пигу, к выравниванию стоимостей общественного и частного чистых продуктов, то собственно проигрывает и общество, и бизнес.

Очевидно, что интерес предпринимателей в производстве и увеличении частного чистого продукта всегда выше. Пигу отмечает: «Как только у предпринимателей появляется возможность притеснить в чем-то своих конкурентов, заказчиков или ра-

⁵ Там же.

⁶ Там же. С. 421.

⁷ Там же.

⁸ Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М., Прогресс. 1985. Т. I. С. 98, 239.

⁹ Там же. С. 239.

¹⁰ Там же.

ботников, они безудержно стремятся довести дело до конца вместо того, чтобы заниматься улучшением устройства своих предприятий. Когда они поступают таким образом, величина общественного чистого продукта... может оказаться не только равной нулю, но и отрицательной»¹¹. Это несколько отличает выводы Пигу от приведенных выше выводов Дж.Робинсон¹². У него, скорее, преобладает линейная связь между интересами бизнеса и интересами общества, а у Робинсон, как отмечалось выше, доминирует неопределенность и нелинейная связь. Однако модель Пигу сложнее. Он выделяет различные формы организации предпринимательской деятельности (промышленности), которые могут по-разному определять дилемму: эффективность и справедливость. Так, малый бизнес, стандартизация производства, частная инициатива, т.е. «общая организация экономики» рассматриваются Пигу как источник «косвенных услуг», способствующих выравниванию частного и общественного чистых продуктов. Поэтому и связь их развития с интересами общества линейная и положительная. В этом смысле «трестирование» негативно влияет на выравнивание общественного и частного чистых продуктов, т.е. связь с интересами общества отрицательная (обратная линейная). Неопределенность или нелинейная связь характерна для так называемого «научного управления», т.е., поточных методов производства. С одной стороны, их применение может вести к росту и частного и общественного чистых продуктов, а с другой стороны, через подавление инициативы работников, к росту разрыва между этими продуктами.

Таким образом, **совершенная социальная конкуренция** – это конкуренция, в рамках которой социальные результаты развития бизнеса и его экономические результаты (эффективность) связаны прямой или обратной линейной зависимостью.

Если Робинсон сама признавала, что ее работа выстроена на фундаменте, «заложенном А. Маршалом и А. Пигу»¹³, то еще один известный исследователь конкуренции, Э. Чемберлин, старался дистанцироваться от своих именитых предшественников. Однако в изучении проблемы «социальной конкуренции» он приходил к очень близким выводам. Он пишет: «Единичный продавец регулирует свое предложение, подвижимый, надо полагать, стремлением к тому, чтобы довести свою прибыль до максимума»¹⁴. Этот вывод перекликается с ранее приведенным выводом Пигу о том, что каждый предприниматель стремится увеличить свой частный чистый продукт.

Чемберлин идет дальше. Он утверждает: «С точки зрения всего общества, под производительностью любого фактора или любой группы факторов, составляющих предприятие, следует понимать суммарный продукт, который им создается, минус тот продукт, созданию которого другими предприятиями помешало наличие данного предприятия»¹⁵. Рассматривая этот феномен на примере бензоколонок, Чемберлин приходит к выводу, что добавление нового продавца уменьшает продукцию всей группы продавцов, а это в свою очередь увеличивает издержки на единицу продукции и вся группа может быть заинтересована в повышении цены¹⁶.

¹¹ Там же. С. 268.

¹² Различия происходят не из-за различных взглядов исследователей, а из-за различных объектов исследований и детализации самих исследований. Противопоставление двух известных экономистов условно, и носит, скорее, характер иллюстрации, позволяющей увидеть в экономической литературе многогранность взглядов на явление, которое автор статьи называет «социальной конкуренцией».

¹³ Робинсон Дж. Ук.соч. С. 33.

¹⁴ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., Экономика, 1996. С. 47.

¹⁵ Там же. С. 235.

¹⁶ Там же. С. 236.

Далее Чемберлин делает вывод: «В таких случаях оказывается, что стоимость чистого общественного предельного продукта какого-либо фактора может быть даже величиной отрицательной и, во всяком случае, что она будет значительно меньше его предельного продукта для отдельной фирмы»¹⁷. Изменить ситуацию могут издержки на сбыт и рекламу, которые косвенно влияют на перераспределение производительных ресурсов¹⁸.

Пожалуй, важнейший вывод Чемберлина состоит в том, что «типичным продуктом свободного предпринимательства является не чистая, а монополистическая конкуренция». Более того, для него все предприниматели – монополисты. Он отмечает, что «существенную часть свободного предпринимательства составляют попытки всякого предпринимателя воздвигнуть собственную монополию, распространить ее насколько возможно и защитить ее против попыток других предпринимателей расширить свои монополии»¹⁹. Комментируя этот вывод, Чемберлин замечает: «Свобода» в смысле свободы от контроля со стороны общества может, очевидно, привести также к соглашениям между отдельными экономическими единицами и разным формам их совместных действий, безразлично, имеем ли мы дело с фирмами или индивидуумами»²⁰. И далее Чемберлин подчеркивает, что «чистую конкуренцию нельзя больше считать во всех отношениях «идеалом» для экономики благосостояния»²¹. «Конкурентный идеал», должен быть заменен идеалом, «который включает как конкуренцию, так и монополию». Что же такое «монополия»? Это – дифференциация продукта, издержки на сбыт, включая расходы на рекламу, попытки сделать свой товар отличным от других товаров и тем самым закрепить некую нишу на рынке. «Идеал благосостояния», как пишет Чемберлин, должен учитывать эти обстоятельства.

Таким образом, мы обнаруживаем еще один взгляд на соотношение «эффективности и справедливости»: вклад предпринимателей, как монополистов, в благосостояние общества до конца неочевиден, но «коэффициентом» этого вклада могли бы быть издержки на продвижение товара конечному потребителю, которые в таком понимании, возможно, приобрели бы даже статус «социальных издержек». Социальная конкуренция отдельных монополий и общества измеряется дифференциацией товаров, их продвижением на рынок. Иными словами, и у Чемберлина связь эффективности бизнеса и общественных интересов не представляется линейной.

Социальная конкуренция и проблема равновесия

Рассматривая теорию Чемберлина, ей можно противопоставить теорию прибавочной стоимости К. Маркса. У последнего предприниматель, занижающий оплату труда наемного работника ради получения прибавочной стоимости, фактически находится в состоянии несовершенной конкуренции с таким работником. У наемного труженика нет информации о стоимости производимого продукта, возможность широкого выбора работодателей отсутствует, «продавцы труда» достаточно дифференцированы, а «покупатели труда» ограничены. Более того, поскольку «покупатель труда» в теории Маркса обладает средствами производства, то, соответственно, он и является монополистом. Этот монополист продает рабочему доступ

¹⁷ Там же.

¹⁸ Там же. С. 237.

¹⁹ Там же. С. 265.

²⁰ Там же.

²¹ Там же. С. 266.

к средствам производства, а рабочий, соответственно, этот доступ покупает. В этой сделке и возникает неравенство, возводимое Марксом на уровень социального неравенства и социального конфликта. Единственным способом предотвратить конфликт и наладить равновесие частных и общественных интересов является «экспроприация экспроприаторов». Теория Маркса – наиболее наглядный пример «совершенной социальной конкуренции», при которой эффективность бизнеса прямо противоположна справедливости. Причем, в отличие от других теорий, в теории Маркса интересам общества противопоставляется не просто бизнес, а частная собственность на средства производства.

Другой пример дает теория И. Шумпетера, где предприниматель также в определенном смысле монополист. Крупное предприятие рассматривается им как оптимально возможное средство инноваций, которые и движут общественным развитием и благосостоянием. Причем в этой концепции наблюдается некоторое созвучие идеям Чемберлина. Выделяя типы нововведений, являющихся движущей силой развития капитализма, Шумпетер указывает, в том числе, на введение новых предметов потребления, новых методов транспортировки, упоминая и рекламу, т.е. то, что в широком смысле может быть отнесено к издержкам сбыта, о которых пишет Чемберлин. Однако у Шумпетера социальная конкуренция ведет к решению дилеммы эффективность – справедливость через решение другой дилеммы: буржуазия – предприниматели.

Центральное внимание различиям между буржуа и предпринимателем уделяет в своей работе «Буржуа» немецкий социолог Вернер Зомбарт. Если говорить в терминах «социальной конкуренции», хотя, очевидно, сам термин Зомбарт не использует, в его работе можно найти определенную периодизацию этого явления. Так, рассматривая «историю духовного развития современного экономического человека», автор противопоставляет предпринимателя (присущий ему капиталистический дух) на этапе раннего и позднего капитализма. Причем хозяйственный (капиталистический) дух в его определении – это «все проявления интеллекта, все черты характера, открывающиеся в хозяйственных стремлениях, но это также и все задачи, все суждения о ценности, которыми определяется и управляется поведение хозяйствующего человека»²². По Зомбарту, капиталистический дух существует в гармонии с раннекапиталистическим развитием общества, способствуя ему и являясь его продуктом, однако на более поздних стадиях капитализма эта гармония нарушается. Причина наступающей дисгармонии в перекосе (асимметрии) тех составных элементов, которые и образуют капиталистический дух. Говоря ближе к лексике Зомбарта, предприниматель эпохи раннего капитализма в большей степени привержен общественным идеалам, добродетелям. Более того, забота о человеке, «который является мерой всех вещей», пронизывает хозяйственную деятельность. По мнению Зомбарта, хозяйство «служит человеческим целям, как и всякое другое создание рук человеческих»²³. Более того, «исходной точкой всякой хозяйственной деятельности является потребность человека, его потребность в благах»²⁴.

Однако на практике эта потребность скрыта вечной тягой предпринимателя к наживе, которая в отдельные исторические периоды раннего капитализма дает о себе знать. Так, Зомбарт пишет о Флоренции эпохи Возрождения: «Общественная

²² Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М., Айрис-Пресс, 2004.

С. 9.

²³ Там же. С. 15.

²⁴ Там же.

жизнь в этом городе – только отражение торгашеского духа. Как она заставляла страдать своих великих людей, как мучила своим скряжничеством своих великих художников!»²⁵. Эта оценка – по существу формула социальной конкуренции той эпохи. Бизнес и общество уже противостояли друг другу. Предприниматель вызывал отторжение определенных слоев населения. Однако в эту эпоху бизнес выигрывает конкуренцию – общество все больше примеряет на себя законы рационализма, «торгашеского духа». По свидетельству Джорджио Вазари, летописца искусств Ренессанса, даже великие художники, сетовавшие на господство «торгашеского духа», не чурались занятий финансовыми операциями и торговлей. Известно, что Микеланджело говорил: «Все флорентийцы – дилеры»²⁶. Одним из высших достижений бизнеса в социальной конкуренции того времени, «увенчанием флорентийского духа явилось то обстоятельство, что, в конце концов, государями этой страны стала семья менял»²⁷.

Равновесие в социальной конкуренции в эпоху раннего капитализма определяется равновесием элементов капиталистического духа: предпринимательского духа и мещанского духа. Если первый элемент, по определению Зомбарта, проявляется в «торгашестве», «инстинкте наживы», рационализме, то второй элемент, мещанский дух, представлен воззрениями и принципами, «которые вместе составляют хорошего гражданина и отца семейства, солидного и «осмотрительного» делового человека»²⁸. Именно мещанский дух способствует развитию «святой хозяйственности» и «деловой морали»²⁹. Эти качества, собственно, и уравнивают предпринимательскую сторону капиталистического духа, благодаря этим качествам достигается равновесие между капиталистическим предпринимателем, буржуа и обществом. Этот баланс определяет сущность капиталиста «старого стиля». Зомбарт, говоря о капиталисте «старого стиля» подчеркивает, что «во всех его размышлениях и планах, во всех его действиях и бездействиях решающее значение имело благосостояние и несчастье живого человека»³⁰. Зомбарт фактически декларирует естественную социальную ответственность раннего капиталистического предпринимателя, его «предпринимательское гражданство». Он пишет: «Но все, кто служил капитализму: крупный землевладелец и крупный заморский купец, банкир и спекулянт, владелец мануфактуры и торговец шерстью – все они все-таки не переставали соразмерять свою коммерческую деятельность с требованиями здоровой человечности: для всех их дело осталось только средством к цели жизни; для всех их направление и меру их деятельности определяют их собственные жизненные интересы и интересы других людей, для которых и вместе с которыми они действуют»³¹.

Зомбарт, конечно, идеализирует образ раннего капиталиста. Однако этот образ важен для понимания социальной конкуренции как таковой и современного корпоративного гражданства – социальная ответственность бизнеса является объективной стороной его поведения и развития. Вопрос лишь в том, что порождает эту ответственность и как эта ответственность эволюционирует. В этом, собственно, и состоит смысл социальной конкуренции.

²⁵ Там же. С. 103.

²⁶ Vasari G. Artists of the Renaissance. Penguin Books Ltd. London, 1978. P. 112.

²⁷ Зомбарт В. Указ. соч. С. 103.

²⁸ Там же. С. 108.

²⁹ Там же. С. 109.

³⁰ Там же. С. 153.

³¹ Там же.

В эпоху раннего капитализма одной из важнейших движущих сил «мещанского духа» является религия. Однако с развитием капитализма его законы все в большей мере способствуют укреплению «предпринимательского духа», рационализма в ущерб «мещанскому духу». По мнению Зомбарта, для позднего капитализма характерен другой тип предпринимателя. Его Зомбарт называет современным экономическим человеком. Для этого «экономического человека» сам человек перестает быть мерой всех вещей, все более важной для него становится спекуляция, все больше его деятельность подчиняется «абсолютной рационализации». Что же касается мещанского духа или мещанских добродетелей, то они «овеществляются»³². На этом основании Зомбарт возвращается к определению баланса, или равновесия, между движущими силами предпринимательского поведения. Он отмечает: «Действие других сил, кроме сил нравственных, мы должны, следовательно, предположить во все времена: в раннекапиталистическую эпоху наряду с ними, в высококапиталистическую эпоху вместо них»³³. Так, в модели Зомбарта нарушается баланс сил, определяющих развитие капиталистического духа, или бизнеса в современном понимании. Нарушению баланса способствует развитие атрибутов государства и государственного управления, переселение народов, колонизация, открытие золотых и серебряных приисков, развитие техники, то есть все то, что обычно рассматривается как факторы капиталистического развития. Под воздействием законов эволюции капиталистический предприниматель превращается в «великана», который «свободный от оков, в безумии несется по всем странам, низвергая все становящееся на его пути»³⁴.

Бизнес выигрывает социальную конкуренцию, общество вынуждено искать средства, позволяющие направить «силы великана» на благо общества. «Единственное, что можно сделать, пока сила великана не сломлена, – пишет Зомбарт, – это принимать меры предосторожности для обеспечения жизни и имущества». Необходимо «ставить пожарные ведра в форме рабочего законодательства, законов о защите родины и т.п. и поручить обслуживание их хорошо организованной команде, чтобы она тушила пожар, который бросают в огражденные хижины нашей культуры»³⁵. Казалось бы, Зомбарт подходит к выводу о средствах достижения баланса эффективности и справедливости в рамках социальной конкуренции – принуждение бизнеса, его регулирование. Но он идет дальше, он видит, «что в природе самого капиталистического духа заложена тенденция, стремящаяся разлагать и убивать его изнутри»³⁶.

Зомбарт ставит точку в своем исследовании, так и не ответив на вопрос, что будет, «когда капиталистический дух, в конце концов, лишится своей теперешней энергии». Однако заключительная реплика социолога в свете современных событий и развития корпоративного гражданства звучит почти пророчески: «Быть может, когда великан ослепнет, его выдрессируют, чтобы тащить демократическую культурную повозку»³⁷.

«Дрессировка» бизнеса хорошо организованной командой находит воплощение в экономической модели рыночного хозяйства Л. Эрхарда. Прежде чем перейти к рассмотрению этой модели, необходимо сделать два важных замечания.

³² Там же. С. 169–186.

³³ Там же. С. 276.

³⁴ Там же. С. 354.

³⁵ Там же.

³⁶ Там же.

³⁷ Там же. С. 355.

Первое. Рассматривая социальную конкуренцию, можно выделить два уровня достижения равновесия между интересами общества и бизнеса. Первый уровень, который главным образом анализируется Пигу, – макроуровень. В модели Пигу противостояние бизнеса и общества измеряется равновесием (равенством) частного и общественного чистых продуктов. Бизнес в работе Пигу представлен как единое явление. Поэтому задача регулятора, прежде всего государства, обеспечить такой баланс. У Зомбарта, Шумпетера, анализируется микроуровень, т.е. сам предприниматель, бизнесмен, капиталист. В их работах причина дисбаланса эффективности и справедливости – дисбаланс составных духовных сил, определяющих поведение капиталиста. И Зомбарт, и Шумпетер противопоставляют паразитирующего буржуа-рантье предпринимателю-новатору и энтузиасту. Противоречие интересов бизнеса и общества также реализуется в образе праздного класса капиталистов в работах Веблена. Собственно говоря, и в современной России дилемма «эффективность или справедливость», во многом персонифицирована в образе олигархов. Вопрос лишь в том, способен ли паразитирующий, праздный, циничный капиталист эпохи позднего капитализма самосовершенствоваться, либо этот тип хозяйствующего субъекта обречен. С точки зрения перспектив социальной конкуренции модель Пигу более оптимистична, чем модели Зомбарта, Веблена и отчасти Шумпетера. Последние все же тяготеют к идее замены сложившегося типа буржуа новым типом предпринимателя и даже новым типом хозяйства. В этом смысле они во многом приближаются к социальному пессимизму Маркса. Однако именно этот «пессимизм» дает возможность по-новому взглянуть на социальную конкуренцию.

Второе. Рассматривая два периода в развитии капиталистического духа, Зомбарт, казалось бы, говорит о линейной зависимости между эффективностью и справедливостью. Но эта зависимость действует в рамках одного периода: при раннем капитализме – она положительная, при позднем – отрицательная. Следовательно, на примере трансформации капиталистического духа Зомбарт дает ключ к закону трансформации линейной социальной конкуренции в нелинейную, а совершенной – в несовершенную. Это закон действует только во времени, в процессе развития, т.е. в долгосрочной перспективе. Если предположить, что со временем прямая (положительная) связь эффективности и справедливости заменяется на обратную (отрицательную), то можно допустить и противоположную трансформацию: смену обратной (отрицательной) связи на прямую (положительную). В результате постоянной смены взаимоотношений в рамках социальной конкуренции равновесие достигается в долгосрочном плане в результате нелинейной (несовершенной) конкуренции – соотношение справедливости и эффективности колеблется вокруг некоторой средней (равновесной) величины.

Итак, Зомбарт раскрыл условия, обеспечивающие смену положительной связи между эффективностью и справедливостью на отрицательную связь. А каковы условия обратной трансформации? У Эрхарда мы и обнаруживаем ответ на вопрос, как восстанавливаются социальные силы бизнеса и равновесие эффективности и справедливости.

Социальное «саморегулирование» бизнеса

Людвиг Эрхард воспринимает рыночное хозяйство как самонастраивающуюся систему. Он отмечает, что «в рыночном хозяйстве как бы ежедневно и ежечасно осуществляются процессы приспособления, которые приводят к правильному соотношению спроса и предложения, национальную продукцию и национальный доход, и

тем самым к равновесию»³⁸. Было бы логичным предположить, что и равновесие между эффективностью и справедливостью также может достигаться в рамках этих же процессов «приспособления». Эрхард достаточно определенно говорит о необходимости бизнеса учитывать социальные интересы. Рассматривая заработную плату, он утверждает, что «часто практикуемое принципиальное сопротивление работодателей повышению заработной платы, которое благодаря возросшей доходности нашего народного хозяйства не только возможно, но и, может быть, даже необходимым и полезным, не должно иметь места в системе рыночного хозяйства»³⁹. И этот вывод полностью вписывается в логику Эрхарда, ведь «социальность» рыночного хозяйства может быть гарантирована «только в том случае, если благодаря свободному соревнованию лучшие достижения получают предпочтение перед менее удовлетворительными»⁴⁰. Эрхард очень близко подходит к выводу о том, что социальная ответственность на самом деле величина, так же определяющая эффективность бизнеса, как и прибыль. Он утверждает, «что повышенным достижениям обеспечивается большая прибыль и что «социально» более ценный предприниматель приобретает большую гарантию успеха»⁴¹. Ответственность становится элементом конкуренции, которую Эрхард рассматривает, как «наиболее эффективное средство для достижения и обеспечения благосостояния»⁴². Более того, по его мнению, только «через конкуренцию может быть достигнута – в лучшем смысле этого слова – социализация прогресса и прибыли; к тому уже она не дает погаснуть личному стремлению каждого к трудовым достижениям»⁴³.

Если вернуться к лексике Зомбарта, то конкуренция в модели Эрхарда «дрессирует великана». Конкуренция рассматривается им как прививка бизнесу, укрепляющая иммунитет его «добродетелей» и защищающая от вируса «абсолютного рационализма». Но на это способна такая конкуренция, которая ставит «преграду эгоизму»⁴⁴ тем самым, возвращая бизнес в русло «мещанских добродетелей». Эрхард пишет: «Как в здоровом, основанном на конкуренции хозяйстве не дозволено, чтобы каждый отдельный участник его мог требовать для себя привилегий, так подобный способ обогащения недопустим и в отношении целых групп»⁴⁵. В этом тезисе суть равновесия, которое устанавливается в ходе социальной конкуренции. Конечно, Эрхард понимает объективность эгоизма, поэтому в одной из своих речей требует «самым решительным образом именно от ответственных крупнейших предпринимателей, в руках которых находятся орудия производства и аппарат распределения нашего народного хозяйства, наибольших жертв, наивысшего сознания ответственности»⁴⁶.

Что делать, если призывы и конкуренция не помогают? Здесь-то и возникает государство, которое у Эрхарда играет роль «высшего арбитра». Он приводит аналогию с футболом и делает вывод о функции государства – вырабатывать «порядок и правила игры»⁴⁷. Более того, задача государства не допустить преобладания одних интересов над другими, т.е. усилить эффект конкуренции как средства от «эго-

³⁸ Эрхард Л. Благосостояние для всех. М., Дело. 2001. С. 163–164.

³⁹ Там же. С. 201.

⁴⁰ Там же. С. 167.

⁴¹ Там же.

⁴² Там же. С.13.

⁴³ Там же. С. 13–14.

⁴⁴ Там же. С. 17.

⁴⁵ Там же.

⁴⁶ Там же. С. 132.

⁴⁷ Там же.

изма». При этом он подчеркивает, что хозяйство «не должно превращать государство в представителя своих интересов»⁴⁸. И наконец, говоря об интересах внутри общества, он делает вывод о недопустимости разложения «народного хозяйства на составные части – групповые интересы». Но что же все-таки определяет государственную политику? В ответе на этот вопрос Эрхард возвращается к формуле Зомбарта – «человек есть мера всех вещей». Он отмечает, что «критерием и судьей хорошего и плохого в хозяйственной политике являются не догматы и не групповые интересы, а исключительно человек, потребитель, народ»⁴⁹.

Таким образом, в модели социального рыночного хозяйства Эрхарда равновесие между эффективностью и справедливостью обеспечивается осознанным приспособлением бизнеса к потребностям человека. Социальная конкуренция по Эрхарду – объективный процесс, которому присущи отдельные искажения. Эти искажения и должна нивелировать и устранять хозяйственная политика. В отличие от Зомбарта, предполагающего разложение «мещанских добродетелей», Эрхард считает возможным их постоянное воспроизводство благодаря конкуренции.

Эрхард не углубляется в изучение внутренних законов конкуренции, которые собственно и ведут к воспроизводству «мещанских добродетелей» бизнеса. Нельзя сказать, что ответ, но подсказку к ответу на вопрос о социальном «саморегулировании» бизнеса мы находим в работе одного из основателей теории неопределенности Франка Найта «Риск, неопределенность и прибыль»⁵⁰.

По мнению Найта одной из реалий нашей жизни является неопределенность⁵¹. Причем неопределенность может быть истинной, «которую нельзя измерить, а значит устранить», а также измеримой, которую Найт предлагает определять термином «риск»⁵². Экономическая роль истинной неопределенности в концепции Найта велика. Один из важнейших ее аспектов в том, что она «мешает теоретически безупречному функционированию конкуренции и тем самым придает всей экономической организации характерную форму «предприятия» и служит источником специфического дохода предпринимателя»⁵³.

Существуя в условиях неопределенности, одни предприниматели «недооценивают перспективы своего бизнеса», а другие – «переоценивают свои перспективы». В результате первые имеют склонность к рискованным операциям и извлекают положительную прибыль, а вторые не склонны рисковать и несут убытки⁵⁴. Однако рискуя, предприниматель погружается в еще большую неопределенность. Неопределенность накладывает требование ответственности за принятие решений. «В свободном обществе, – пишет Найт, – любое действенное вынесение суждения, любое принятие решений сочетается с соответствующим несением неопределенности – принятием на себя ответственности за эти решения»⁵⁵. Более того, Найт считает, что «общество, в котором первоначально отсутствует неопределенность, в результате внесения последней трансформируется в предпринимательскую социально-экономическую организацию»⁵⁶.

48 Там же. С. 134–135.

49 Там же. С. 130 Ф.Х. 131.

50 Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М., Дело, 2003.

51 Там же С. 328.

52 Там же. С. 225.

53 Там же. С. 224.

54 Там же. С. 344.

55 Там же. С. 259–260.

56 Там же. С.260.

Таким образом, предпринимательству внутренне присуща ответственность. Правда, эта ответственность развивается и укрепляется прежде всего на микроуровне, то есть в рамках одного предприятия. Переход к социальной ответственности происходит с выходом на уровень всего общества, в котором преобладает частная собственность и свободное предпринимательство. Найт подчеркивает, что «суть свободного предпринимательства – концентрация двоякой ответственности: за принятие решений и за последствия их выполнения»⁵⁷.

Ответственность за принятие решений выводит частную собственность и частное предпринимательство в разряд социальных категорий. Найт выделяет две стороны социальной значимости частного предпринимательства: одна, связанная с эффективным использованием ресурсов в производстве потребительских благ, а другая, связанная со стимулированием прогресса через побуждение «людей идти на риск, предпринимая действия, увеличивающие предложение самих производственных ресурсов, причем как материальных предметов, так и технических знаний и умений»⁵⁸.

Что касается эффективного использования ресурсов, Найт указывает два объекта прав собственности: «личные способности, присущие индивиду, и материальные предметы»⁵⁹. Оба этих объекта в процессе производства должны быть сохранены. В отношении их сохранности действует неопределенность, что повышает ответственность предпринимателя. При этом обращают на себя внимание взгляды Найта на сохранение «одушевленных средств производства». Он достаточно явно понимает ограниченность бизнеса сохранить эти «средства». Ему на помощь приходит государство или «общество», с которым Найт связывает «развитие законодательства, призванного переложить риск потери экономической ценности трудящихся как средства производства на предприятие, а через последнее – на потребителя продукта»⁶⁰. Следовательно, социальная ответственность, при всей ее естественности, требует элементов принуждения. Это – узкий смысл социальной конкуренции в работе Найта.

К социальной конкуренции в широком понимании Найт подходит через определение потребностей личности и прав личности. Найт улавливает необходимость не просто сохранения и воспроизводства рабочей силы, а необходимость сохранения и развития личности. Он отмечает, что «право собственности на самого себя как личность в чем-то возвышеннее права собственности на внешние предметы»⁶¹. Однако это различие, по мнению Найта, стирается в «цивилизации, в которой сама жизнь человека все в большей мере зависит от его доступа к материальным вещам и возможностей использовать их». Здесь и проходит тонкая грань, отделяющая ответственность бизнеса перед своим предприятием и работниками (на микроуровне) от социальной ответственностью в широком смысле (на макроуровне). Дело в том, как справедливо отмечает Найт, изменение потребностей людей – фактор прогресса, и для него «характерны исключительно сложные соотношения неопределенностей»⁶². Поэтому, даже если в процессе производства материальных благ частный собственник «выполняет реальную социальную функцию», то это

⁵⁷ Там же. С. 330.

⁵⁸ Там же. С. 303, 350.

⁵⁹ Там же. С. 335.

⁶⁰ Там же. С. 336, 337.

⁶¹ Там же. С. 335.

⁶² Там же. С. 320.

еще не исключает противоречий интересов общества и частного собственника. Найт указывает: «Но частная собственность является общественным институтом, и неоспоримое право общества – в любой момент изменить или отменить ее; общество будет сохранять этот институт лишь до тех пор, пока собственники служат его интересам лучше, чем это обещает какой-либо иной вариант общественного устройства»⁶³. Где же возникает противоречие?

Найт отмечает ограниченность «чисто экономического подхода к социальной организации как к механизму удовлетворения человеческих потребностей»⁶⁴. Он подчеркивает: «В конечном счете главный интерес людей заключается в том, чтобы сама жизнь была им интересна, а это нечто совсем иное, нежели просто потреблять как можно больше богатства»⁶⁵. Бесспорно, что на основе этого универсального суждения можно сделать много самых разнообразных выводов, важных для понимания эволюции хозяйственной жизни, социальной роли бизнеса и социальной конкуренции. В рамках исследования социальной конкуренции, необходимо прежде всего выделить неопределенность в отношении эволюции потребностей общества.

Если потребности общества шире, чем совокупность доступных материальных благ, то, следовательно, и действия бизнеса должны учитывать более широкий спектр факторов, которые определяют его социальную результативность. Склонность к риску, «недооценка предприятия» должны подталкивать предпринимателя к совершению действий, направленных не просто на опережение своих конкурентов в деле продвижения товаров, но и действий, обеспечивающих более гибкую адаптацию производства к широкому набору потребностей общества в целом. Можно обставить конкурентов по цене, по издержкам, по техническим и потребительским свойствам производимого продукта, но при этом сам продукт не будет пользоваться адекватным спросом. Можно сказать, что **у любого производимого продукта есть «социальное качество», то есть степень восприятия продукта обществом**. Примеры отторжения потребителями качественных продуктов предпринимательской деятельности, производство или использование которых несет, например, вред окружающей среде или производство которых связано с использованием труда детей, подтверждает существование «социального качества» товаров и услуг. Собственно говоря, модель Найта позволяет увидеть в деятельности бизнеса постоянное стремление снизить неопределенность достижения «социального качества» производимых продуктов, а также объективное стремление бизнеса идти на риск в поиске механизмов и приемов, обеспечивающих такой уровень «социального качества» продукта, которое удовлетворяло бы потребностям общества. Следовательно, социальная конкуренция – это постоянное состояние бизнеса, стремящегося в условиях неопределенности выявить такие пути и средства удовлетворения общественных потребностей, при которых достигается наиболее оптимальное сочетание эффективности как на микроуровне, так и на макроуровне. В этом смысле социальная ответственность бизнеса превращается в фактор его эффективности.

Если вернуться к зависимости эффективности и справедливости, то на основе сказанного можно сделать следующий вывод. Смена положительной и отрицательной линейной зависимости между справедливостью и эффективностью про-

⁶³ Там же. С. 340.

⁶⁴ Там же. С. 348.

⁶⁵ Там же. С. 348–349.

исходит в условиях неопределенности, когда бизнес либо «недооценивает» (говоря словами Найта), либо «переоценивает» свое предприятие с точки зрения его «социальности». Недооценка подталкивает бизнес на проведение социальных программ, на благотворительность, иные действия, позволяющие уловить интересы общества, подтянуть свой бизнес до их возросшего уровня. Переоценка, напротив, усиливает «абсолютный рационализм» бизнеса и ведет к свертыванию социальных программ, замораживанию заработной платы, увольнениям, даже сокрытию налогов и к иным формам повышения собственной эффективности. В последнем случае, если действия бизнеса переходят едва заметную грань разумности, как правило, должно вмешиваться государство. Правда, вмешательство последнего может приобретать такие формы, что ситуация не только не улучшается, но даже обостряется. «Неуклюжесть» государства обеспечить равновесие в социальной конкуренции приводит либо к социальным взрывам, либо к росту тоталитаризма ⁶⁶.

Корпоративное гражданство, выражающееся в целостной системе приемов, направленных на удовлетворение бизнесом общественных интересов, в контексте проведенного исследования выступает как осознанный конкурентный прием, как способ ведения бизнеса в современных условиях. Это – фактор достижения эффективности бизнеса в условиях неопределенности тенденций, связанных с эволюцией материальных и духовных потребностей общества, равно как и в условиях неопределенности возможного поведения государства по обеспечению общественной справедливости. В конечном счете – это отвечающий вызовам современной эпохи способ повышения конкурентоспособности бизнеса.

2. Социальная конкуренция и монетарный арбитраж

Арбитраж как экономическое понятие означает такой выбор активов, при котором удается определить наиболее доходный из них вид, но обладающих идентичной с другими видами степенью риска. Для нашего исследования арбитраж представляет несомненный интерес, так как предпринимательская деятельность в условиях неопределенности, включая неопределенность развития общественных потребностей, заключается в постоянном управлении активами. Активы, олицетворяющие собственность, могут быть использованы и для повышения эффективности бизнеса, и для обеспечения справедливости. В конечном счете использование активов – это необходимое условие достижения равновесия в ходе социальной конкуренции.

Выбор активов описывается двумя основными моделями. Первая – это модель оценки капитальных активов, которая была разработана группой американских экономистов, наибольшую известность из которых приобрел Уильям Шарп, получивший в 1990 г. Нобелевскую премию по экономике ⁶⁷. Модель оценки капитальных активов (МОКА) позволяет определить алгоритм формирования некоторого оптимального портфеля активов. За основу оптимального портфеля берется сред-

⁶⁶ Роль государства в социальной конкуренции – отдельная тема исследования. В качестве одного из исследований, заслуживающих внимания в этом контексте, можно привести следующую работу: Стародубровская И.В., Май В.А. Великие революции. От Кромвеля Путина. М., Вагриус, 2004.

⁶⁷ Основными работами в области теории оценки капитальных активов считаются работы У. Шарпа, Дж. Линтнера, Дж. Моссина. В их числе: Sharpe W.F. Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk. // The Journal of Finance. 1964. Vol. XIX. Sept. P. 425–442; Lintner J. The evaluation of risk assets and the selection of risky investment in stock portfolios and capital budgets. // The Review of Economic and Statistics. 1965. Feb. P. 13–37; Mossin J. Equilibrium in a capital market. // Econometrica, 1966. Oct. P. 768–783.

ний рыночный портфель, состоящий из практически всех возможных видов активов. Признается, что каждый из активов совокупного портфеля имеет свою степень риска. Индивидуальный риск активов может быть диверсифицирован с помощью добавления нового актива к тем, что уже имеются в портфеле, в результате чего доходы по одним активам компенсируют убытки по другим активам. Однако существует и недиверсифицируемый риск, который не может быть компенсирован добавлением в портфель новых активов. По существу, оптимальный или средний рыночный портфель активов таков, что обладает средним рыночным недиверсифицируемым риском, который соответствует среднему доходу.

В рамках МОКА задача состоит в «подгонке» индивидуального портфеля активов к портфелю со средней рыночной структурой. В этом процессе достигается равновесие цен на активы на рынке. Однако теория оценки капитальных активов не рассматривает влияние на процесс формирования портфеля всей совокупности экономических факторов. Ведь при определенных условиях портфель, отличный от среднего, даже обладающий риском ниже среднего уровня, может приносить больший доход. Иными словами, реальный рынок изобилует аномалиями, когда доходы на активы не оказываются прямо пропорциональными степени их риска.

Вторая модель выбора активов – это теория арбитражной цены, автором которой является С. Росс. Модель направлена на описание ситуации, при которых в результате фундаментальных факторов доходы на одни и те же виды активов по степени риска оказываются различными⁶⁸. Задача владельца портфеля состоит в том, чтобы с учетом всех возможных фундаментальных факторов определить структуру наиболее доходного при среднем риске портфеля. В этом собственно и заключается арбитраж.

Все эти теоретические модели имеют отношение прежде всего к процессу формирования некоторого инвестиционного портфеля. Инвестиционная деятельность – лишь элемент предпринимательской деятельности, результатом которой является адекватный риску и неопределенности доход. Предприниматель использует активы для достижения эффективности его предприятия. Поэтому какие бы операции не совершал предприниматель, его конечная цель – оптимальное предпринимательское решение в сложившейся ситуации. В его распоряжении есть три группы активов: средства производства (основной капитал), рабочая сила и капитал как таковой, т.е. буквально деньги или финансовые инструменты, в которых деньги существуют, движутся, накапливаются. Предприниматель может управлять и занятостью, и основным капиталом, и деньгами, но очевидно, что именно деньги – наиболее гибкий вид актива, «податливый» на усилия предпринимателя, чутко улавливающего меняющееся состояние неопределенности и нуждающегося в инструменте для быстрой адаптации к этим изменениям. Чтобы отличить «классический» арбитраж от арбитража активов в процессе построения баланса между эффективностью и справедливостью, т.е. в процессе социальной конкуренции, назовем последний «монетарным арбитражем».

Таким образом, **монетарный арбитраж** – это прежде всего выбор монетарных активов либо их производных форм под воздействием фундаментальных экономиче-

⁶⁸ См.: Ross S.A. Return, risk and arbitrage. // Risk and return / Ed. by Freund I., Bicker J. – L., Cambridge, Mass., 1977. Vol. 1, P. 189–218.; Ross S.A. The interrelations of finance and economics: theoretical perspective // The American Economic Review. Papers and proceedings. May. 1987. P. 29–34.

ских (и внеэкономических) факторов в целях обеспечения эффективности предпринимательской деятельности ⁶⁹.

Монетарный арбитраж как явление не уникально и имеет свою достаточно давнюю историю. Связано его возникновение с особенностями функционирования экономики в ту или иную эпоху. Одним из примеров монетарного арбитража являются операции флорентийских купцов и банкиров эпохи Возрождения с векселями. Будучи ограниченные религиозными законами, банкиры не могли широко предоставлять кредиты под проценты. В ряде случаев, как свидетельствуют исторические документы, для взимания процентов требовалось специальное разрешение высшего церковного сана. В этих условиях переводные векселя, выдаваемые и учитываемые в разных валютах тогдашней Европы, и с различными дисконтами, обеспечивали доходы финансистам. Движение векселей следовало за движением товаров, купцы становились банкирами, банкиры – купцами, ведь так или иначе в расчетах дохода приходилось учитывать и цены, и оборот товаров ⁷⁰. Другой пример монетарного арбитража – в законе Грешема (действительным его авторам считается Николай Коперник), согласно которому худшие деньги вытесняют лучшие. Эти примеры из истории тем показательны, что косвенно подтверждают протекание социальной конкуренции на разных этапах развития общества и использование монетарных активов в качестве одного из ее инструментов.

Не принижая значения различных периодов развития современного общества и изобретений предпринимателей самых различных стран, следует заметить, что в наиболее концентрированной форме монетарный арбитраж проявляется в России в период экономических преобразований конца XX – начала XXI века. Российский опыт экономического развития дает яркую и очень детальную картину и социальной конкуренции, и монетарного арбитража. Видимо, это происходит потому, что на коротком временном интервале, немногим более десяти лет, в России слились воедино тенденции, свойственные эпохам первоначального накопления капитала, промышленных революций, картелей, финансовой олигархии, государственного капитализма и дерегулирования, то есть тенденции, действовавшие в мировой истории на протяжении нескольких веков. В течение 1992–2004 гг. в России можно выделить три этапа эволюции монетарного арбитража: демонетизацию (1992–1998), действие «эффекта девальвации» (1998–2002), монетизацию (с 2002 г.).

Демонетизация оказывается и спутником начального этапа рыночных реформ, и «могильщиком» псевдолиберальной экономической политики, давшей импульс этим реформам. В период 1992–1998 годов экономическая политика совмещает все возможные приемы и методы внедрения в России более или менее прогрессивных форм рыночного хозяйствования. Она опасно эклектична, но в то же время это вынужденная эклектика, диктуемая неизбежностью быстрых преобразований. Реформаторы совмещают такие инновации, на которые в истории развитых стран го-

⁶⁹ В узком понимании монетарный арбитраж может быть сведен к выбору монетарных активов, используемых как средства платежа. В этом нет противоречия с новым определением монетарного арбитража, поскольку именно платежи и расчеты завершают более глубокие, скрытые от глаз операции по перемещению всех видов активов. Кроме того, не следует забывать, что монетарный арбитраж, в узком понимании, более удобен для объяснения поведения населения, вынужденного осуществлять сбережения также в условиях неопределенности. Других «подвижных» активов, кроме денег, у населения практически нет. Примерно то же верно и для государства, важным инструментом которого является такой «монетарный актив», как бюджет. Определение монетарного арбитража см.: Миловидов В.Д. Инвестор в России: что делать? ММВБ. М., 2000.; Миловидов В.Д. Актуальные проблемы корпоративного строительства в России. // Корпоративное строительство в России: институциональные основы экономического роста. / Под ред. А.А. Дынкина, В.Д. Миловидова. – ИМЭМО, НИКР. 2002.

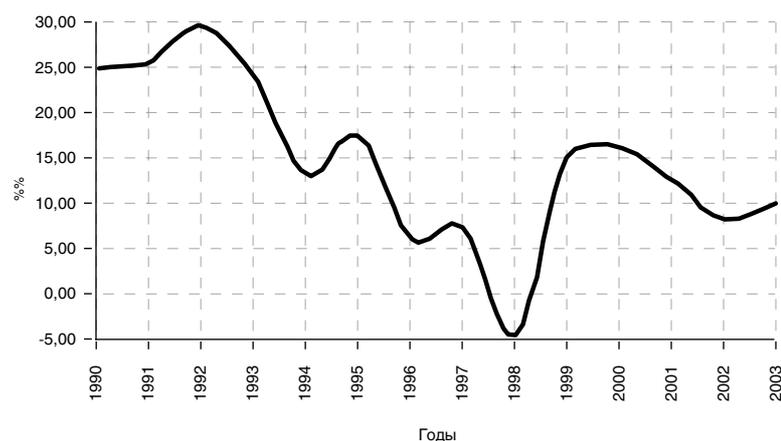
⁷⁰ Rosenthal G.S. Banking and finance among Jews in Renaissance Italy. – N.Y., 1962. P. 8, 9, 126–127.

сударство решалось в различные исторические эпохи и на различных стадиях экономического цикла. Это – отказ от регулирования цен, приватизация, формирование финансового рынка и системы государственного долга, интеграция в международную финансовую систему и внешние заимствования, введение новых налогов и свободного валютного рынка. В результате экономика оказывалась серьезно деформированной. Хотя на поверхности явлений исчезает самое раздражающее наследие планового хозяйства – дефицит, в недрах экономики зарождающийся капитал фактически «предоставлен самому себе». Он выживает как может, а значит, повинуюсь своему инстинкту, – абсолютному и циничному рационализму. Если в других странах, в силу более длительного процесса эволюции, инстинкты капитала подавляются и капитал «воспитывается» обществом, моралью, опытом, наконец, то в России в 1992 годах инструменты воспитания отсутствуют. Перестраивается общество, меняется мораль, каждый неопытен.

В условиях, когда еще не работают финансовые институты, бывшие государственные предприятия в процессе приватизации не только меняют своих хозяев, они оказываются в вакууме инвестиционных ресурсов. Денег хронически не хватает, безналичные рубли стоят меньше наличных, доллары, быстро дорожая, из средства платежа в появляющихся валютных магазинах становятся средством накопления, вводимые налоги в еще большей степени подталкивают к таким формам накопления и инвестирования, которые скрыты от фискальных органов. Теневая экономика по существу заменяет легальный хозяйственный оборот. Растут доходы, развивается частная собственность, но одновременно раздувается государственный долг, который превращается в питательное средство накопления частного капитала. Государство «помогает» бизнесу, вводя за счет средств международных займов фиксированный курс рубля к доллару. Каковы же результаты этих преобразований? Как приспосабливается к происходящему бизнес?

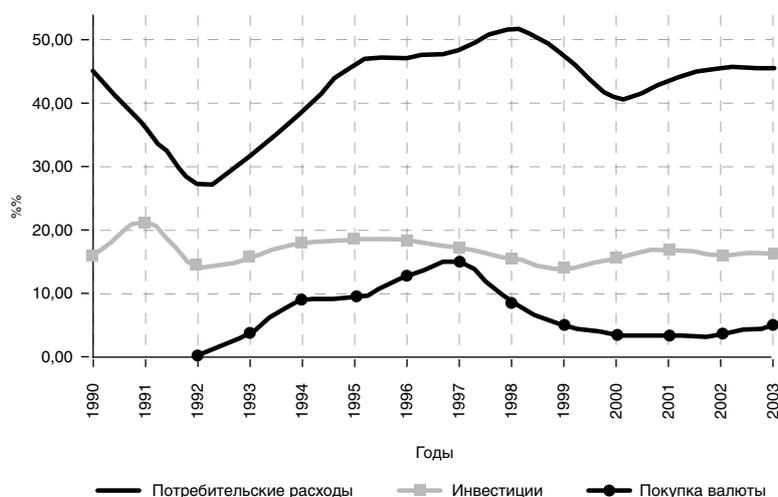
В рассматриваемый период резко снижается прибыль предприятий. Если в 1992 г. ее отношение к ВВП достигает почти 30%, то в 1996 г. – чуть более 6%, а в 1998 г. экономика России оказывается убыточной (см. Приложение 1).

Прибыль в экономике к ВВП, в % Приложение 1



Одновременно резко увеличиваются потребительские расходы. В период 1992–1998 гг. их отношение к ВВП возрастает с 27 до 52%. Параллельно растут покупки валюты – с 0,2 до 8%. На этом фоне инвестиции в основной капитал кажутся застывшей величиной: их отношение к ВВП за рассматриваемый период сохраняется в интервале от 14 до 15% (см. Приложение 2).

Приложение 2 Потребительские расходы, инвестиции и покупки валюты к ВВП, в %

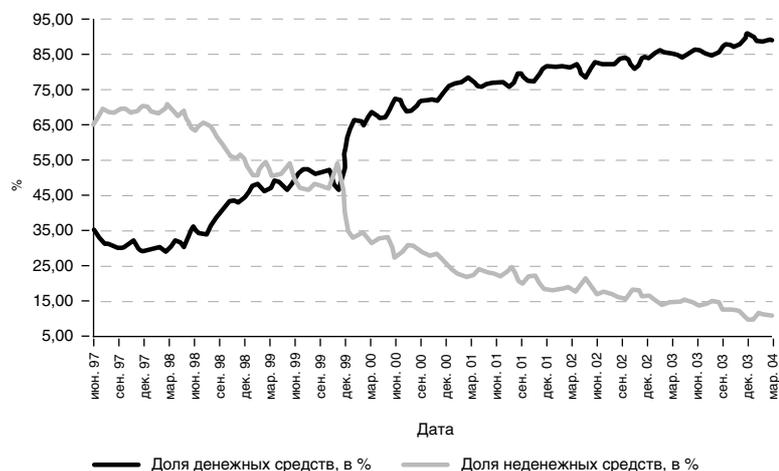


Эти цифры наглядно показывают формирование второй, теневой, экономики. Только так можно объяснить рост покупок валюты и потребительских расходов на фоне нищающих (или кажущихся таковыми?) предприятий. Средством существования предприятий становится полулегальный оборот денежных средств. Этот оборот скрывают мнимые и реальные долги, бартер и взаимозачеты, хождение наличных рублей и долларов. В декабре 1997 г. удельный вес денежных расчетов за отгруженную продукцию достигает 29%, а удельный, неденежных расчетов, – 71% (см. Приложение 3). Это – кульминационный период развития этапа демонетизации.

Монетарный арбитраж в этот период выражается в сопоставлении риска безналичных и наличных рублевых расчетов, наличных долларовых расчетов, неплатежей и накопления долгов. Указанные выше тенденции иллюстрируют тот факт, что риск нелегальных наличных рублевых и долларовых расчетов, накопления долгов был оценен бизнесом ниже, чем риск легальных и регулярных платежей, выгода же для накопления капитала от использования инструментов теневой экономики в сложившихся условиях оценивалась существенно выше, чем иллюзорные выгоды «рыночной добропорядочности». Монетарный арбитраж используется бизнесом в целях приспособления к складывающимся экономическим условиям. Его значение, даже в условиях нестабильности и неопределенности, увеличить то, что Пигу называл «частным чистым продуктом». Однако обратной стороной монетар-

Удельный вес денежных и неденежных средств
в расчетах за отгруженную продукцию в %.

Приложение 3



ного арбитража является сокращение или отстающий рост общественного продукта. В результате успешного использования монетарного арбитража бизнес выигрывал социальную конкуренцию, изымая значительную часть общественного продукта. Государство проигрывало социальную конкуренцию, оставаясь наедине с растущим объемом внутреннего и внешнего долга и валом критики в свой адрес со стороны общества. Конкуренцию можно было бы вести и дальше. «Ходы» участников были понятны: общество в лице населения продолжало аккумулировать дешевые по отношению к биржевому курсу рубля доллары, предприятия – выводить накопленный, в том числе за счет высокой доходности государственных ценных бумаг, капитал за рубеж. У государства был выбор: либо постепенно изменять ситуацию и пытаться направить рационализм бизнеса в русло легальной экономики и эволюционно обеспечить равновесие частного и общественного продукта, либо использовать свой уникальный административный ресурс. Оно пошло по второму пути. Вытащив из рукава «джокера», государство резко прекратило всеобщую демонетизацию. Кризис 1998 г. стал отчасти объективным, отчасти административным средством восстановления равновесия.

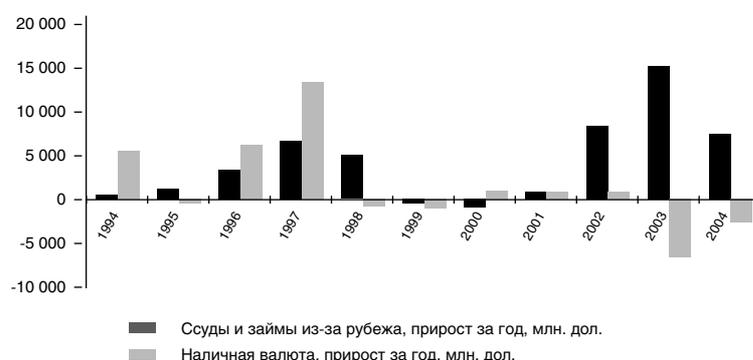
Эффект девальвации рубля, спровоцированный государством, имел оздоровляющее воздействие на экономику. Основным и наиболее заметным итогом девальвации рубля в результате кризиса 1998 г. стало повышение монетизации экономики. Это произошло прежде всего в результате существенного увеличения объемов денежной массы. Прирост денежных средств в экономике был направлен преимущественно на пополнение оборотного капитала предприятий и далее – на инвестиции. Отставание роста денежных доходов населения от инвестиционной активности и роста на его основе промышленного производства сдерживало и даже в чем-то подавляло инфляционные тенденции. Начали заполняться резервные мощности предприятий, сократился импорт, расширился внутренний рынок товаров. Экономика очень быстро адаптировалась к новым условиям, рационализм подталкивал предприятия к увеличению объемов денежных расчетов, быстрому и своевремен-

ному выполнению обязательств, расчистке накопившихся долгов. На смену оттока капитала пришли дополнительные инвестиции.

Указанные процессы иллюстрируются такими данными. Валовые покупки валюты порядка 15% от ВВП достигают своего максимума в 1997 г. Однако уже по итогам 1998 г. (прежде всего за счет последних пяти месяцев) этот показатель сокращается до 8%, а в 1999 г. опускается ниже 5% (см. Приложение 4).

Приложение 4

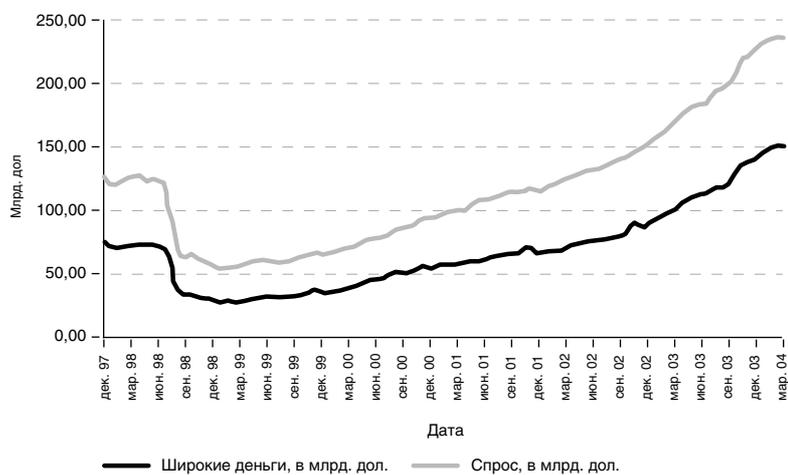
Прирост иностранных активов и обязательств нефинансовых предприятий и домохозяйств.



Параллельно сокращается ввоз в страну наличной валюты. Если по итогам 1997 г. В Россию было ввезено свыше 13,3 млрд долл., то в 1998 году – уже вывезено около 0,8 млн. долл., в 1999 – чуть более 1 млрд. долл. Вывоз наличных долларов следует считать здоровым на тот момент явлением, поскольку масштабный приток валюты до этого, по существу, питал теневую экономику, а вывоз фактически отражал снижение потребности в долларах теневой экономики. Последнее обстоятельство является косвенным подтверждением резкого сужения теневых операций. Еще одним косвенным подтверждением сокращения теневой экономики стало изменение в структуре денежной массы, сопровождавшееся сокращением удельного веса, наличных денег (M1) и ростом удельного веса так называемых квази-денег, то есть менее ликвидных компонентов денежной массы, представленных в виде среднесрочных и долгосрочных финансовых инструментов. Так, если в 1997 г. соотношение M1 и квази-денег составляло 65 и 35%, то уже в конце 1999 – начале 2000 г. это соотношение было 50 на 50%.

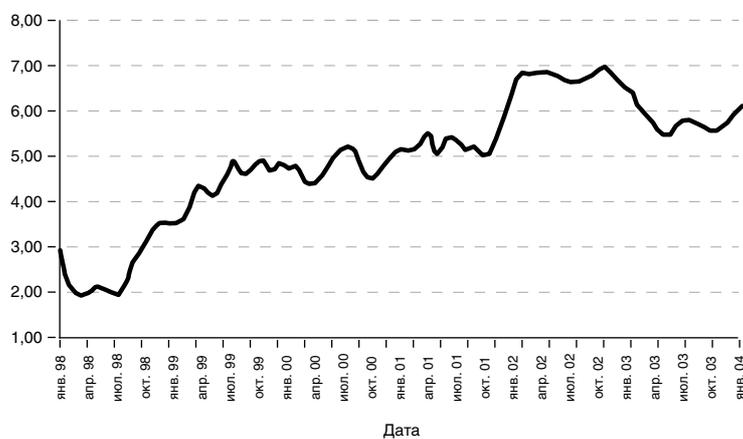
Несмотря на сокращение притока в страну наличной валюты, общий объем денежной массы увеличивается, стремительно расширяется совокупный платежный спрос. В декабре 1997 г. объем широких денег в экономике достигал почти 80 млрд долл., после кризиса к марту 1999 г., объем широких денег резко сокращается до минимальной отметки – 28 млрд долл. Однако уже к концу 2000 года объем широких денег увеличивается почти в два раза до 55 млрд. долл. (см. Приложение 5).

Широкие деньги и совокупный платежный спрос в экономике. Приложение 5



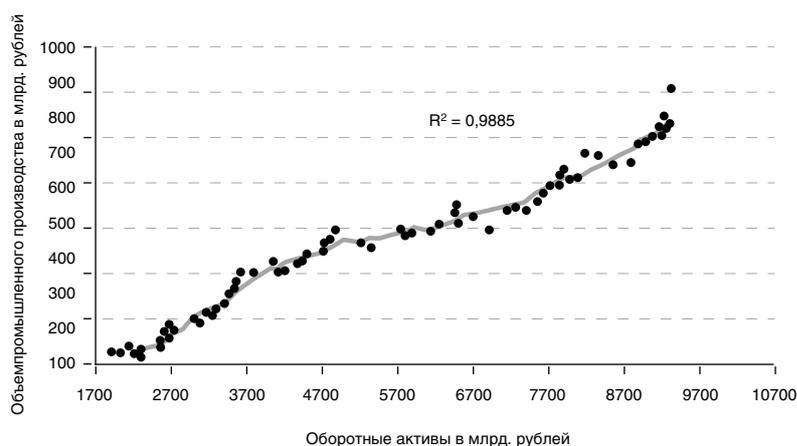
В результате увеличения денежной массы пополняются и денежные средства предприятий, их доля в структуре оборотных активов возрастает с 2% в 1998 г. до 5% в конце 1999 г. и почти на 7% в 2002 г. (см. Приложение 6).

Денежные средства предприятий в % к величине оборотных активов. Приложение 6



Растет и оборотный капитал, что стимулирует рост промышленного производства. На протяжении всего периода действия эффекта девальвации между оборотными активами и промышленным ростом наблюдается устойчивая и весьма высокая зависимость (см. Приложение 7).

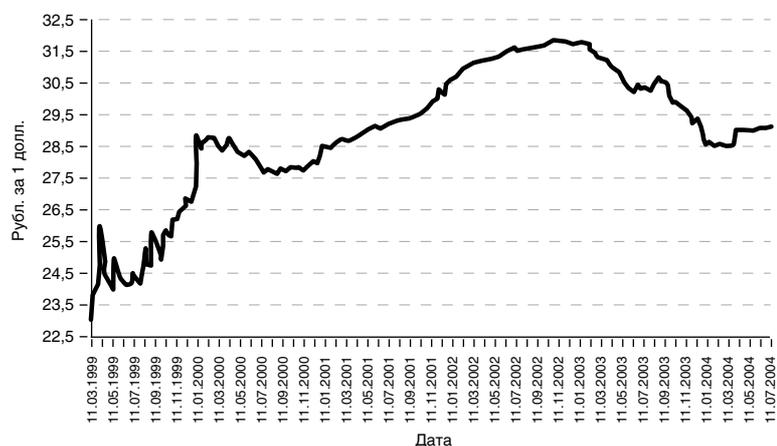
Приложение 7 **Оборотные активы предприятий и промышленный рост**



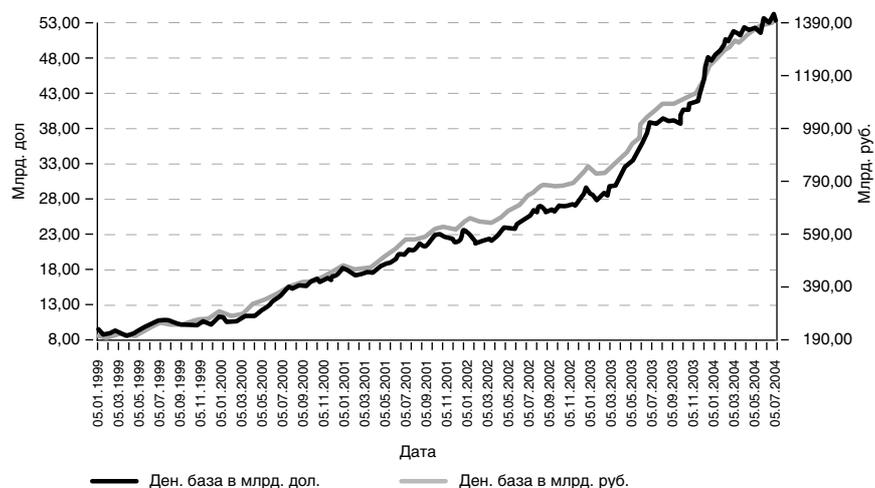
На основе рассмотренных тенденций формируется база для роста доходов населения. Благоприятная международная конъюнктура сырьевых рынков обеспечивает приток экспортной выручки, растет положительное сальдо внешней торговли, государство поддерживает жесткую бюджетную политику, в результате сокращается внутренний и внешний долг, происходит общее выздоровление экономики. Это свидетельствует и о восстановлении баланса в социальной конкуренции, ведь легализация экономики, рост собираемости налогов, укрепление бюджета создают почву для повышения пенсий, пособий, заработной платы тех, кто работает в бюджетном секторе. Рост бизнеса сопровождается общим ростом уровня жизни, а увеличение частного продукта сопровождается «догоняющим» ростом общественного продукта. Примерно на рубеже 2001-2002 гг. инерция эффекта девальвации затухает, а рамках высокой монетизации монетарный арбитраж действует в новом формате.

В период действия эффекта девальвации наиболее зримо монетарный арбитраж проявляется в попытках предприятий использовать краткосрочную доходность валютных операций при растущем объеме денежных платежей. В течение 1999–2000 гг. на валютном рынке при общей тенденции роста курса доллара складывается «пилообразная» динамика: в начале месяца курс доллара резко возрастает, а затем несколько снижается к концу месяца. Начиная с июля 2000 г., похожую динамику демонстрирует рост денежной базы – ее объем к концу каждого месяца понижается, а к середине месяца возрастает (см. Приложение 8, 9).

Курс доллара (в рублях за 1 доллар). Приложение 8



Денежная база Приложение 9



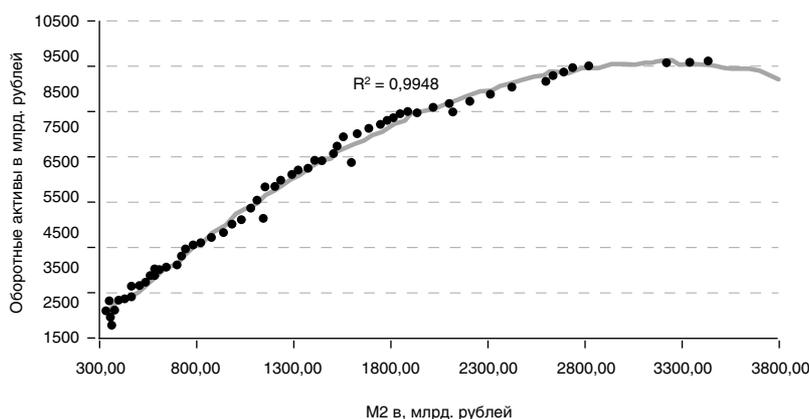
Таким образом, к концу месяца (перед очередным скачком курса доллара) рублей становилось меньше, но при этом они дорожали. Кроме того, их вложения в валюту в конце месяца позволяли уже в течение нескольких дней получить инвестиционный доход. Снижение денежной базы к концу месяца и одновременное понижение к концу месяца курса доллара в условиях растущих денежных расчетов подталкивает предприятия к монетарному арбитражу: они переносят платежи с конца одного месяца на начало другого. Это отчасти (и в течение короткого периода времени) проявляется в динамике налоговых платежей.

С мая по октябрь 1999 г. при уменьшении в течение месяца колебаний курса рубля (величина стандартного отклонения в мае 1999 г. 0,35, а в июле – 0,09) уменьшается переходящий на следующий месяц остаток платежей и налогов. В мае переходящий остаток налоговых поступлений составляет 14% от общей суммы перечисленных налоговых платежей, а в июле – 0,44%. При увеличении колебаний курса рубля (стандартное отклонение: 0,09 в июле и 0,25 в сентябре) увеличивается переходящий остаток налоговых платежей – с 0,44% в июле до 19% в сентябре. В целом с мая по ноябрь 1999 г. связь между колебаниями курса доллара и величиной переходящих на новый месяц налоговых платежей измерялась корреляцией порядка 60% ⁷¹.

Казалось бы, этой тенденции можно было бы легко противопоставить государственные меры по администрированию налогов. Однако максимальная сумма пеней, взимаемых в день с налогоплательщика, опоздавшего с перечислением налогов, 0,1% в день, то есть за 10–20 дней порядка 1–2%. Курс доллара выросал в начале месяца на 3–4%. Это объясняло рационализм предприятий: чем выше амплитуда колебаний курса доллара, тем ниже была сравнительная цена просроченных налогов. Лучшим средством, разрушающим инерцию предприятий переносить налоги и совершать краткосрочные сделки с валютой, стало изменение ситуации на валютном рынке. С конца 2000 г. начинается стремительный рост курса доллара, что меняет и поведение предприятий. Монетарный арбитраж переходит в другие формы.

Монетизация российской экономики прежде всего выражается в рекордном уровне денежных платежей за отгруженную продукцию. В феврале 2004 г. удельный вес денежных средств в расчетах впервые превышает 90%. Казалось бы, в этих условиях экономический рост должен иметь весьма устойчивую базу. Однако высокий уровень монетизации начинает истощать основной источник инвестиций – оборотный капитал. Достигнув в декабре 2002 г. рекордной отметки почти в 7%, удель-

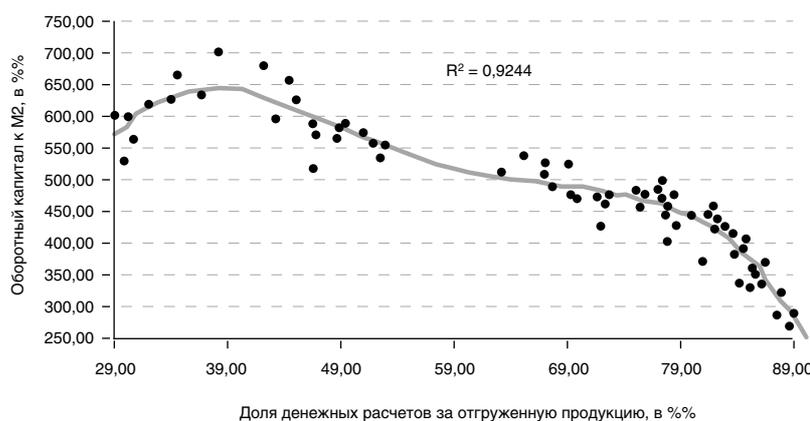
Приложение 10 Денежная масса и оборотные активы предприятий



⁷¹ Миловидов В.Д. Инвестор в России: что делать? ММВБ, М. 2000.; Миловидов В.Д. Актуальные проблемы корпоративного строительства в России. // Корпоративное строительство в России: институциональные основы экономического роста. // Под ред. А.А. Дынкина, В.Д. Миловидова. ИМЭМО, НИКР. 2002. С. 33-35.

ный вес денежных средств в объеме оборотных активов предприятий снижается до 5,5% в июле 2003 г. Несмотря на последующий рост, в середине 2004 г. этот показатель остается на уровне двухлетней давности. Прирост же денежной массы не компенсирует это сокращение – рост оборотных средств отстает от роста денежной массы (см. Приложение 10, 11).

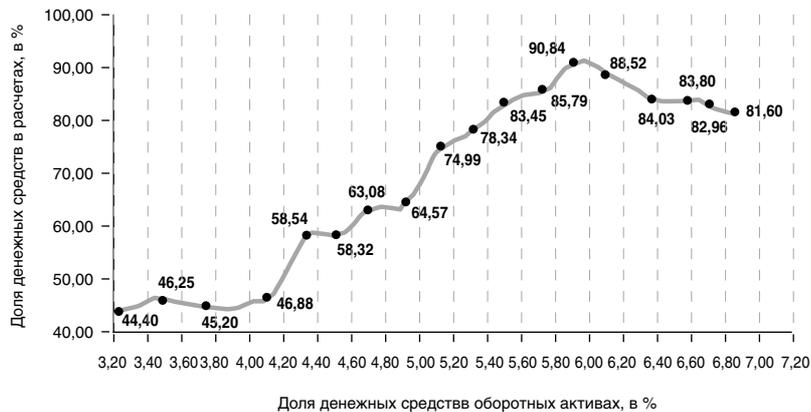
Курс доллара (в рублях за 1 доллар). Приложение 11



Выход предприятия находят в периодическом возвращении к неденежным расчетам. Причем выявляется следующая закономерность – рост денежных расчетов наблюдается лишь при определенном уровне обеспеченности предприятий денежными средствами. Максимального объема денежные расчеты достигают тогда, когда доля денежных средств в оборотных активах составляет порядка 6%. Однако с увеличением доли денежных средств в оборотных активах монетизация расчетов сокращается. Так, например, денежные средства в расчетах составляют порядка 80%, когда доля денежных средств в оборотных активах составляет и около 7%, и около 5,4%. Эта зависимость улавливается, если рассчитать средние величины удельного веса денежных средств в оборотных активах для каждого интервала изменения этого показателя, скажем, с шагом в 0,2 процентных пункта (3–3,2; 3,2–3,4; и т.д) и сравнить их с удельным весом денежных средств в расчетах (см. Приложение 12).

Это можно считать одним из проявлений монетарного арбитража в период монетизации – дополнительные денежные средства предприятия не направляют в расчеты, а предпочитают использовать на другие цели.

Еще одно проявление монетарного арбитража, также связанное с поиском дополнительных инвестиционных средств, состоит в росте заимствований предприятий. Ограниченность собственных средств порождает потребность в заемных средствах. Причем поведение предприятий в отношении заемных средств абсолютно рационально. До конца 1999 г., предприятия преимущественно опираются на свои собственные средства. Это подкрепляется не только динамикой растущей монети-



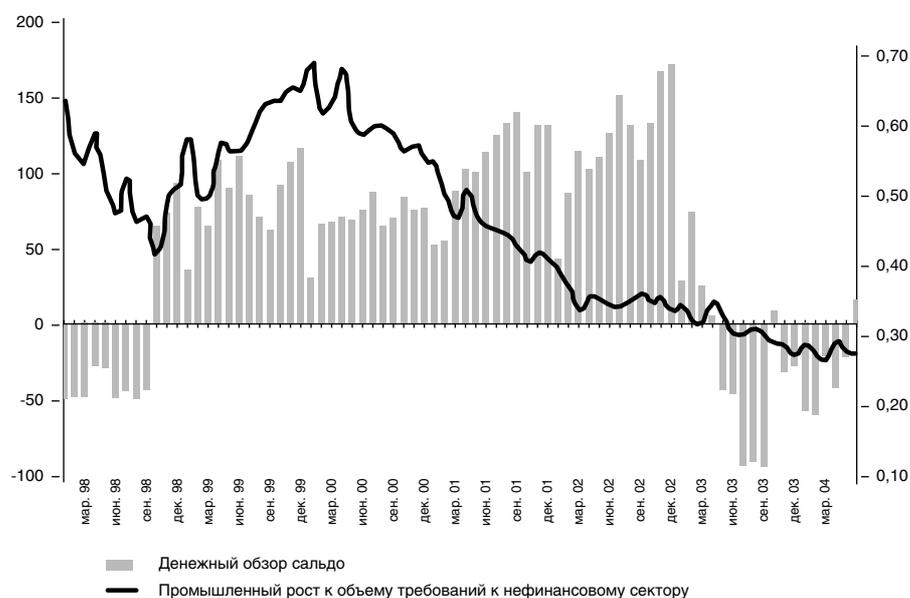
зации, но и сохранением достаточно высоких процентных ставок. Если сопоставить рост банковских требований к предприятиям к объему промышленного производства, то до 2000 г. промышленный рост явно опережает рост займов. После 2000 г. рост требований начинает обгонять темпы промышленного роста. Так, в сентябре 1998 г. на рубль банковских требований к предприятиям приходилось около 0,5 рублей промышленной продукции, в декабре 1999 г. – 0,7 рублей, а в мае 2004 г. – менее 0,3 рубля. По времени это совпадает с сокращением процентных ставок ниже темпов инфляции. Так, в январе 2000 г. средняя ставка по кредитам до 1 года составляет 21,2%, а среднегодовые темпы инфляции – 21,5%. Этот разрыв сохраняется и в последующем. Совершенно очевидно, что совпадение ускоренного роста займов на фоне фактически отрицательных процентных ставок, не может быть случайным. Займы для предприятий становятся выгоднее, чем использование своих собственных средств.

В 2002–2003 гг. в картину заимствований вмешивается тенденция укрепления курса рубля. Рублевые активы дорожают, а долларовые активы становятся более привлекательными. Кроме того, процентные ставки, по которым сужаются укрепляющиеся рубли, выше, чем процентные ставки на долларовые кредиты за рубежом. Создаются условия для дальнейшего использования арбитража – крупные российские предприятия с все большей активностью начинают привлекать займы из-за рубежа. Одновременно становится выгодным приобретать долларовые активы. Все это выражается в росте внешних заимствований и росте вывоза из России иностранной валюты. В 2003 году предприятия привлекают из-за рубежа свыше 15 млрд долл., что составляет порядка 50% от прироста внутренних заимствований. Одновременно в 2003 г. вывоз валюты составил рекордную отметку – 6,6 млрд долл.

К чему приводит монетарный арбитраж в период монетизации? Пожалуй, самым явным результатом становится рост избыточности монетизации. Уже в 2000 г. намечается тенденция к сокращению объемов промышленного производства относи-

тельно денежной массы. Так, если в марте 2000 г. на рубль денежной массы (M2) приходилось 0,52 рубля промышленной продукции, то в июне 2004 г. – 0,25 рубля. Кроме того, в денежной сфере формируется так называемое отрицательное сальдо денежных средств, свидетельствующее о сокращении внутреннего спроса на денежные активы, что в свою очередь свидетельствует об избыточности денежных ресурсов в экономике (см. Приложение 13).

Курс доллара (в рублях за 1 доллар). Приложение 11



Указанные тенденции создают серьезные риски для производства общественного продукта, но свидетельствуют о рациональных попытках бизнеса удержать темпы производства частного продукта. Пока нарушение баланса скрывается и сглаживается благоприятной конъюнктурой сырьевых рынков. Однако и в случае ее ухудшения, и в случае ее сохранения в течение длительного периода времени разбалансированность частного и общественного продукта может только нарастать, хотя бы в силу того, что население не имеет такой возможности оперировать с надежными и относительно дешевыми активами, как это делает бизнес. Первым признаком нарушения равновесия могут стать более высокие темпы инфляции.

* * *

Монетарный арбитраж – средство увеличения частного продукта бизнеса по отношению к общественному продукту. Он ведет к разбалансированности интересов общества и бизнеса, следовательно, меняет соотношение сил в социальной конкуренции. Движимый рационализмом бизнес постепенно ставит себя в оппозицию общественным интересам. Однако монетарный арбитраж, как проявление рацио-

нализма, невозможно устранить. Возможно несколько способов преодоления негативных последствий монетарного арбитража. Эти способы могут быть использованы прежде всего государством, но также и бизнесом.

Государство может, например, через налоги перераспределять на пользу общества долю частного продукта. Другой способ – внедрить жесткие принципы корпоративного управления и сделать максимально прозрачными финансовые операции корпораций⁷². Государство может также найти средство, позволяющее направить частный интерес на пользу общества и создать механизм производства частного продукта в тех сферах, где этот продукт по определению является общественным, например, в социальной сфере. Но для этого нужно включить традиционно субсидируемые государством сферы в рыночную среду. Одним из способов направления частной инициативы в традиционно вне рыночные сферы экономики является партнерство государства и бизнеса, или частно-государственное партнерство⁷³.

Корпоративное гражданство в этом контексте представляет собой добровольное направление бизнесом доли частного продукта на пополнение общественного продукта. Отличительной чертой социального гражданства состоит в том, что бизнес, добровольно перераспределяя произведенный частный продукт на нужды общества, использует для этого привычные для него рыночные формы и методы управления бизнесом⁷⁴. При этом, скорее всего, бизнес руководствуется принципом монетарного арбитража: соизмеряется вероятность потери всего избытка с добровольной отдачей лишь его части. **Корпоративное гражданство позволяет бизнесу самому называть цену своей социальной ответственности, ведь только сам бизнес до деталей знает размер своего частного продукта. Корпоративное гражданство – способ социальной конкуренции, в ходе которой бизнес должен что-то отдать для достижения равновесия его интересов с интересами общества, но отдать ровно столько, сколько ему выгодно – не больше и не меньше – при заданном уровне неопределенности и общественной неосведомленности. ■**

⁷² Скандалы с корпоративной отчетностью в США и ряде других стран – свидетельство активного вовлечения крупнейших корпораций в процесс монетарного арбитража, граничащего с экономическими преступлениями.

⁷³ См. например: Миловидов В.Д. Актуальные проблемы корпоративного строительства в России. // Корпоративное строительство в России: институциональные основы экономического роста. / Под ред. А.А. Дынкина, В.Д. Миловидова. ИМЭМО, НИКР. 2002.

⁷⁴ Формы корпоративного гражданства см. Миловидов В.Д. Принципы современной корпоративной реформы: управление, партнерство, гражданство. // Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика, российские перспективы. / Под ред. В.В.Кантора. ИМЭМО РАН,НИКР, 2004.

Корпоративное гражданство и конкурентоспособность: концепция и практика

Хотя концепция корпоративного гражданства (далее КГ) нацелена прежде всего на социальное действие, ее органической частью является экономическая, коммерческая составляющая. Социальная активность бизнеса рассматривается в ней как фактор, способствующий успеху предпринимательской деятельности и повышению ее эффективности и конкурентоспособности.

Не менее важной является и политическая составляющая КГ, вытекающая из того обстоятельства, что одним из наиболее важных контрагентов (stakeholders) корпораций наряду с организациями гражданского общества считается государство.

Как отмечается в одном из документов Рабочей группы (task force) Мирового экономического форума, связь между конкурентоспособностью, управляемостью и гражданством (т.е. активностью по линии корпоративного гражданства – С.П.) как на уровне фирм, так и государств, имеет тенденцию к дальнейшему укреплению, и есть основания полагать, что ее значение для деятельности как частных лиц, так и публичных политиков будет возрастать ¹.

Особенностью и концепции, и практики корпоративного гражданства является то, что они нацелены не просто на реализацию тех или иных принципов и установок, но и на поиск решений, призванных минимизировать риски бизнеса и существенно повысить общественную отдачу всех трех главных контрагентов – т.е. бизнеса, общества и государства. При этом поиск решений ведется как на концептуально-аналитическом, так и на практическом уровнях. Важным стимулом этого поиска является стремление более четко прояснить т.н. «business case» КГ, т.е. тот эффект и те риски, которые несут с собой попытки реализации концепции для непосредственных целей и задач бизнеса, и в первую очередь для повышения его эффективности и конкурентоспособности.

Аргументы «за» и «против»

Одним из факторов, побуждающих сторонников КГ наращивать усилия по концептуальному обоснованию и практической реализации его принципов, является наличие серьезных оппонентов концепции как в научных кругах, так и в самом бизнесе. И хотя в противоборстве двух школ и двух подходов сторонники КГ в последние годы значительно укрепили свои позиции, с аргументами своих оппонентов им приходится считаться, и не просто считаться, но и реагировать на них как теоретически, так и практически. Тем более что оппоненты исходят из реальных проблем, которые ставит перед бизнесом практика КГ, а именно то далеко не простое соотношение этой практики с экономической эффективностью и конкурентоспособностью, о которых говорилось выше. В основном оппоненты делают упор на то обсто-

¹ Responding to Leadership Challenge: Finding of a CEO Survey on Global Corporate Citizenship. W.E.F., 2003. P. 28.

ятельство, что КГ, заставляя компании и предприятия увеличивать свои социальные расходы и отвлекая их руководство и персонал от прямых, чисто производственных и коммерческих функций, ведет к повышению издержек и, соответственно, прямо отражается на конкурентоспособности и эффективности бизнеса. К этому часто присовокупляются ссылки на те высокие риски, которым подвержены менее успешные, «проблемные» компании и которые испытывает бизнес в целом в условиях экономических и финансовых неурядиц как на внутренних, так и на внешних рынках. Не без оснований утверждается также, что риски возрастают в связи с вызовами, порождаемыми глобализацией.

На эти и им подобные аргументы часто дается не менее простой и однозначный ответ, сводящийся к тому, что хотя корпоративное гражданство и создает проблемы в краткосрочном плане, оно «окупает» себя в плане долгосрочном.

В действительности, однако, столь простая трактовка проблемы не устраивает ни большинство аналитиков, ни основную массу тех, кто на практике стремится выявить и задействовать те факторы, которые, безотносительно к их долгосрочности или краткосрочности, меняют сами условия функционирования бизнеса и напрямую сказываются на результатах его и коммерческой, и общественной деятельности.

Социальный капитал и социально ответственные инвестиции

Первым из упомянутых факторов является т.н. социальный капитал корпорации, под которым понимается совокупность внутренних (наемный персонал) и внешних (местные сообщества) «акторов», образующих социальную «ткань», в которой она действует. Данная общность имеет как свою количественную, так и качественную характеристики, причем именно эти последние превращают ее из суммы индивидов и групп в категорию, определяющую успешную деятельность корпораций как на конкурентном рынке, так и в гражданском обществе. Отсюда то первостепенное значение, которое придается и в концептуальном, и в практическом плане разработке путей активизации социального капитала в рамках корпоративной социальной ответственности и корпоративного гражданства. В части, касающейся «внутреннего» социального капитала, и теории, и практики указывают на особое значение его «приращения» в условиях, когда от постоянного обучения персонала, поощрения его гражданской активности, удовлетворения его социальных потребностей напрямую и во все большей степени зависит творческая инновационная, дееспособность корпораций. Получившее в первые годы «неоконсервативной революции» конца 70-х – начала 80-х гг. клише, в соответствии с которым социальная ответственность компании перед персоналом ограничивается лишь выплатой «справедливой» заработной платы, оказывается контрпродуктивным и не способствует развитию того потенциала, без задействования которого корпорация обречена на отставание.

В чисто концептуальном плане концепция корпоративного гражданства в данной сфере означает переход от моделей «классового мира» и «классового сотрудничества» к модели партнерских, «человеческих» отношений, призванных уже не просто смягчать социальные конфликты и противоречия, но и обеспечивать качественно новый уровень внутрифирменной кооперации как одного из главных условий ее успешной деятельности. Достижению именно этой цели призваны служить «инвестиции в социальный капитал», которым в концепции корпоративного гражданства придается особое значение и в которые вкладывается не только социальное, но и чисто рыночное содержание.

Как подчеркивается в концептуальной части «Зеленой книги», опубликованной Комиссией Европейского Союза по проблемам социальной ответственности корпораций, «социальный капитал может превращаться (to be transformed), потребляться или восполняться так же, как и финансовый капитал»².

Многочисленные и весьма авторитетные исследования и опросы руководства корпораций³ однозначно свидетельствуют, что бизнес весьма позитивно оценивает роль социального капитала и выражает растущую готовность наращивать идущие на его развитие инвестиции.

Так, в исследовании рабочей группы «Хозяйство», посвященном гражданской активности германского бизнеса, говорится, что, согласно точке зрения самих предприятий, «с помощью социальной ангажированности они вносят существенный вклад в общественное развитие, модернизацию структуры своей продукции и сам процесс производства товаров и услуг в интересах общества»⁴. Некоторые предприниматели, исходя из собственного опыта, подчеркивают особое значение моральных стимулов, используемых по линии корпоративного гражданства. Как заявил, к примеру, один из них, «мотивации (побуждаемые этим стимулированием – С.П.) достигают порой столь высокой отметки, что подобного результата невозможно добиться премиями и т.п. чисто материальным поощрением»⁵.

В ряде исследований подчеркивается, что новые трудовые отношения, которые устанавливаются как в связи с объективными изменениями в человеческом капитале, так и с реализацией принципов корпоративного гражданства, требуют существенных качественных изменений в деятельности профсоюзов. Как отмечается в документе Исследовательской комиссии Бундестага, созданной для изучения роли и перспектив различных форм гражданской активности, включая и активность бизнеса, «Рост гражданской активности персонала компаний ставит профсоюзы перед новыми вызовами. Их поддержка и сотрудничество необходимы в деятельности по составлению и реализации проектов (гражданского участия. – С.П.), а также в формулировании общих направлений корпоративной социальной активности как части колдоговорного процесса»⁶. В «Зеленой книге» это положение конкретизируется и в том смысле, что представители персонала должны в растущей мере вовлекаться в процесс консультаций по вопросам планирования и другим направлениям деятельности компаний⁷. Целью всех этих мер является включение профсоюзов и их колдоговорных функций в более широкий спектр гражданской активности персонала и, соответственно, приращение «отдачи» социального капитала.

Как уже упоминалось, важной составной частью социального капитала являются местные сообщества (communities), расположенные в местах нахождения предприятий и иных объектов компаний и корпораций. Здесь также, наряду с альтруистическими побуждениями, существенную роль играет и чисто коммерческий расчет, нацеленный на создание максимально благоприятной социальной среды, а также использование возможностей и ресурсов этих сообществ для «выращивания» вы-

² Green Paper. Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility. – Brussels, 2001. P. 25.

³ Наиболее глубокие из них проведены в 2001–2004 гг. специальными рабочими группами, созданными руководством Мирового экономического форума и Комиссией ЕС.

⁴ Der Deutsche Weg Zum burgerchaftlichen Engagement von Unternehmen. Arbeitsgruppe «Wirtschaft», 2003, S. 17.

⁵ Ibid. S. 12.

⁶ Summary of the Study Commission Report. – Berlin, 2002. S. 13.

⁷ Green Paper... S. 18.

сококвалифицированного пополнения своего персонала. Практикуются самые разнообразные способы такого «выращивания» – от традиционного спонсорства в сфере образования и подготовки кадров, подготовки и реализации целенаправленных проектов по технологическому оснащению учебных заведений, внедрению новейших методов в процесс обучения до удовлетворения тех общественных потребностей сообществ, которые они не в состоянии обеспечить ни за счет собственных, муниципальных средств, ни с помощью государства. По своей сути это также не что иное, как социальные инвестиции, отдача от которых, и это признают практически все те, кто исследует данный процесс, весьма высока. Как отмечается в «Зеленой книге» ЕС, создание «благоприятного предпринимательского климата, человеческие и материальные ресурсы, которые затрачивают компании на данные цели – это не издержки, а инвестиции, которые должны рассматриваться как вклад в качество менеджмента». И далее: «Быть социально ответственным означает не просто удовлетворять законные ожидания, но идти дальше привычных действий и, инвестируя в социальный капитал, охрану окружающей среды и отношения со стейкхолдерами... способствовать росту конкурентоспособности компаний»⁸.

Одной из форм поощрения и содействия росту «внешнего» социального капитала является использование персонала компаний и корпораций в форме т.н. «добровольчества» (volunteering). Зародившись примерно 10 лет назад в США, добровольчество приняло там довольно массовый характер⁹, а где-то 3–5 лет назад стало все более активно практиковаться и в ряде европейских стран. Принимая самые различные формы (техническая и иная помощь в области образования, своего рода «шефство» и участие в воспитании и обучении подрастающего поколения, уход за больными и иная медицинская помощь и т.д.), «добровольчество» как бы спаивает воедино «внутренний» и «внешний» социальный капитал и тем самым повышает и его качество, и его «отдачу». Такого рода эффект побуждает руководство компаний предоставлять «добровольцам» определенное количество рабочих часов для выполнения их «миссии», и, по признанию всех тех, кто практикует такого рода активность, не только «объекты» «добровольчества», но и его «субъекты» ощущают немалую для себя пользу и моральное удовлетворение.

Как подчеркивают аналитики в области корпоративного гражданства, наиболее ощутимый экономический эффект приносят «добровольчество» и другие формы инвестиций в социальный капитал в случаях, когда они направлены на приращение инновационного и образовательного его потенциала. В таких случаях американские исследователи предпочитают говорить о «стратегической филантропии»¹⁰, или «стратегических социальных инвестициях»¹¹.

Как подчеркивают, однако, некоторые исследователи, эффект от такого рода деятельности, и в том числе чисто хозяйственный, достигается лишь тогда, когда все участники демонстрируют необходимый уровень профессионализма и компетентности¹². Отмечается также, что такого рода эффект возрастает и тогда, когда между предприятиями и некоммерческими организациями данной местности устанавливается тесная кооперация.

⁸ Green Paper... P. 4, 6.

⁹ Согласно изысканиям Бостонского центра корпоративного гражданства, 82% корпораций США практикуют те или иные формы добровольчества (Googins B. The Journey towards Corporate Citizenship in the United States. – JCC. Spring 2000. P. 94.

¹⁰ См. Benioff M. and Southwick K. Compassionate Capitalism. – N.Y., 2004. P. 99–112, 127–140.

¹¹ Googins B. Op.cit. P. 89.

¹² Mitz G. Corporate Citizenship in Deutschland. – S.A., 2002 P. 8.

К вопросу об эффективности социально ответственных инвестиций мы еще вернемся, сейчас же самое время перейти к ключевой проблеме корпоративного гражданства, а именно – отношениям бизнеса и гражданского общества. Именно в данной сфере, согласно сторонникам концепции корпоративного гражданства, создается возможность обретения компанией качеств и «хорошего гражданина», и «хорошего хозяина».

Корпорация как «гражданин» и как конкурент

В отличие от усилий по наращиванию «социального капитала» внутри и вне компаний, более тесное взаимодействие корпораций с гражданским обществом и его организациями часто не приносит столь непосредственного экономического эффекта. Такого рода результат наблюдается лишь тогда, когда устанавливаются доверительные отношения с потребителями (все более чутко реагирующими на игнорирование бизнесом экологических, потребительских и нравственных стандартов)¹³. Такой же эффект приносят усилия, нацеленные на ощутимое укрепление репутации и имиджа компании в общественном мнении, рост популярности ее «бренда». Следствием этих усилий является повышение капитализации компании и укрепление ее позиций на внутреннем, региональном и глобальном рынках¹⁴.

Часто непосредственную выгоду приносят хорошие отношения со средствами массовой информации, популяризирующими усилия тех или иных компаний по реализации принципов корпоративного гражданства и, напротив, критикующими те компании, которые действуют, не считаясь с этими принципами.

Чаще всего, однако, коммерческий эффект усилий, нацеленных на превращение компании в «хорошего гражданина», не носит столь очевидного непосредственного характера и проявляется скорее косвенным образом. Причем измерить этот эффект бывает довольно сложно, особенно учитывая те издержки, которые несет компания, не только участвуя в финансировании тех или иных социальных проектов, но и проводя дорогостоящую реорганизацию корпоративного управления, налаживая систему связей и взаимодействия с некоммерческими организациями (далее – НКО), публикуя подробную социальную отчетность, приглашая придрочивых аудиторов и т.д., и т.п.

Как отмечается в документе Комиссии ЕС, составленном на основании анкетного опроса 250 респондентов из бизнеса, НКО, политиков и экспертов (половина анкет заполнена руководителями компаний и предпринимательских организаций), «хотя большая часть бизнеса придерживается той точки зрения, что реализация принципов корпоративной социальной ответственности имеет позитивное воздействие на его конкурентоспособность, особенно в долгосрочном плане его представители тем не менее не в состоянии привести более точных, количественных оценок, характеризующие этот эффект. В связи с такого рода неясностью, замечают авторы документа, убедительные доказательства того, что социальная и экологическая ответственность содействуют конкурентоспособности и устойчивому развитию, особенно для среднего и малого бизнеса, были бы лучшим и наиболее эффективным аргументом, побуждающим их идти по пути корпоративной социальной ответственности». Одним из способов выявления такого рода аргументов Комиссия считает проведение исследований, «которые выявили бы, при каких условиях предприятия,

¹³ См., напр: Roberts S., Keeble J. and Brown D. Business case for Corporate Citizenship. ADL Logo, 2001. P. 5.

¹⁴ Ibid. P. 1–7.

практикующие социально ответственное поведение, могли бы укреплять свою конкурентоспособность и обеспечивать устойчивое (sustainable) развитие». Комиссия отмечает, что программа исследований ЕС на 2001–2006 гг. «будет способствовать прояснению этого вопроса»¹⁵.

Американские эксперты и деловые круги также высказывают весьма противоречивые суждения относительно «business case» социально ответственного поведения. Если одни авторы считают несомненным позитивный эффект такого рода поведения, то другие, напротив, придерживаются прямо противоположного мнения, а третьи полагают, что общественно полезной деятельностью стоит заниматься ради нее самой, не связывая ее ни с какими другими целями и задачами. Об этом, в частности, свидетельствует дискуссия, возникшая после опубликования статьи «Конкурентные преимущества корпоративной филантропии», опубликованной в «Harvard Business Review» в декабре 2002 г.¹⁶

Все эти и другие подобного рода разночтения отнюдь не случайны. Они проистекают не в последнюю очередь от того, что сами понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность» в условиях новой гражданской активности и общества, и бизнеса утрачивают традиционную, чисто экономическую привязку и обретают более широкий смысл. Чтобы добиться успеха в конкурентной борьбе, ныне недостаточно показать высокую прибыль и продемонстрировать способность инновационно-технологического роста. Важно также завоевать высокую степень общественного доверия, призванного обеспечить прочный гражданский и политический бэкграунд как отдельных компаний, так и бизнеса той или иной страны в целом.

Согласно оценке германского доктора Боффе, являющегося одним из руководителей Фонда Роберта Боша (R.Bosch Stiftung), «идеальная конкуренция... идет не только за высокие показатели, но и за хорошие дела, приносящие успех предпринимателям и менеджерам»¹⁷.

Несколько с другой стороны подошел к тому же вопросу канцлер ФРГ Г. Шрёдер, выступивший на собрании парламентской фракции СДПГ (ноябрь 2000 г.), посвященном отношениям бизнеса и общества. Акцентируя внимание на изменениях, происходящих в самом обществе, он заявил, что только когда заложенные в нем совокупные способности и инициативы существенно возрастают, «создаются условия для нашего будущего и для роста хозяйственной конкурентоспособности»¹⁸.

Как отмечают аналитики из Фонда Эберта позитивные партнерские отношения бизнеса с гражданским обществом способствуют «интеграции социальной ответственности в экономическую стратегию компаний». В то же время они подчеркивают, что о систематической и полноценной интеграции говорить пока не приходится¹⁹. Тот же интеграционный характер отношений в рамках КГ отмечается и в одном из документов Рабочей группы Мирового экономического форума: «Корпоративное гражданство, корпоративная ответственность, устойчивое развитие, – пишут его авторы, – это не некие дополнения (к основной деятельности), они призваны играть фундаментальную роль в самой сути функционирования бизнеса...»²⁰

¹⁵ Communication from the Commission Concerning Corporate Social Responsibility: a business contribution to Sustainable Development. – Brussels, 2002. P. 9–10.

¹⁶ Краткое содержание этой дискуссии см.: Benioff M. and Southwick K. Op.cit. P. 131–132.

¹⁷ Unternehmen und Bürgerliche Engagement: Aufbruch zu neuen Verantwortung. – Berlin, SLP, 2001. S. 16.

¹⁸ Ibid. S. 9.

¹⁹ Arbeitskreis Bürgergesellschaft und Aktivierender Staat. Friedrich Ebert Stiftung, 2003, S. 6.

²⁰ Global Corporate Citizenship. The Leadership Challenge for CEO and Boards. W.E.F. 2003. P. 1.

О тенденции к органическому взаимодействию общественных и коммерческих структур и формированию «интегрированной корпорации» пишут и американские аналитики и практики. Рассматривая эту модель отношения как «модель будущего», они в то же время приводят ряд конкретных примеров реализации крупными корпорациями такого рода модели. Одним из ее преимуществ, заявляют они, является превращение stakeholders гражданского общества из противников в сторонников корпорации (from protestors to advocates) ²¹.

Подчеркивая важность новых, «интеграционных», подходов к взаимодействию бизнеса и гражданского общества, аналитики из рабочей группы Фонда Эберта заявляют, что дефицит общественной активности негативно сказывается на их (компаний) конкурентоспособности ²². При этом они ссылаются на ситуацию в строительном секторе германской промышленности ²³.

В более широком плане, отмечают те же и некоторые другие аналитики, реализация постулатов и принципов КГ превращает социальную ответственность в «органическую часть идентичности бизнеса», создавая при этом «благоприятный климат для предпринимательства» ²⁴. По мнению Г. Шредера и некоторых других участников упомянутого заседания фракции СДПГ, социально ответственное поведение становится органической частью предпринимательской культуры ²⁵. О том же пишут и цитируемые выше американские авторы.

Оценивая эффект взаимодействия бизнеса и гражданского общества на коммерческую деятельность компаний и предприятий, многие предприниматели, политики и аналитики не без оснований полагают, что в полной мере эффект этот невозможно оценить, если абстрагироваться от той роли и того места, которые в данном взаимодействии играет государство.

Государство как stakeholder

В концепции корпоративного гражданства государству и его институтам отводится исключительно важная роль в качестве одного из главных участников взаимодействия и с бизнесом, и с гражданским обществом. Оно выступает здесь не просто одной из сторон партнерства, а играет роль «медиатора», от которого во многом зависит и система отношений сторон, и социальный и коммерческий эффект данных отношений ²⁶.

Многочисленные свидетельства экспертов и аналитиков дают массу примеров активной роли, которую в целом ряде стран играет государство либо как непосредственный участник взаимодействия трех основных «актеров» КГ, либо как институт, стимулирующий те или иные конкретные инициативы со стороны двух других участников «треугольника».

В США еще Дж. Буш-старший призывал компании и бизнес в целом в ответ на снижение налогов продемонстрировать готовность брать на себя возросшие социальные обязательства, как того требуют принципы и нормы корпоративного гражданства ²⁷. Одновременно, К. Пауэллу было поручено следить за тем, как этот призыв

²¹ Benioff M. and Southwick K. Op.cit. P. 87–93; Googins B. Op.cit. P. 100.

²² Ibid. p.10–11.

²³ 10 Theser zu Corporate Citizenship in Deutschland. Arbeitsgruppe Wirtschaft. 2003. S. 10.

²⁴ Green Paper... P. 4–5.

²⁵ Unternehmen und Bürgerchaftlichu Engagement... S. 10, 27.

²⁶ Unternehmen und burgersshäftliches Engagement Op.cit. S. 9.

²⁷ Benioff M. and Southwick K. Op.cit. P. 90; Arbeitskreis...

выполняется. Правда, эффект от подобной «агитации», по свидетельству компетентных наблюдателей, оказался небольшим ²⁸.

Некоторое время тому назад в стране возник Corporate Citizenship Unit, целью которого стала организация сотрудничества представителей государства, бизнеса и гражданского общества для изучения и пропаганды теории и практики корпоративного гражданства.

Благожелательное отношение к социально ответственному поведению и корпоративному гражданству демонстрировали и другие видные политики США, рассматривая такое поведение и связанные с ним издержки в качестве одного из условий, обеспечивающих успех политики сокращения «социальных обязательств государства», а также дальнейшее развитие социальной инфраструктуры в соответствии с современными требованиями общественного и экономического развития. В то же время, исходя из общей философии американского капитализма, правящие круги страны воздерживаются от непосредственного вмешательства в процесс освоения государством КГ, полагаясь практически целиком и полностью на инициативу и активность самого бизнеса и существующей при нем разветвленной системы филантропических фондов.

По иному, однако, ведут себя западноевропейские государства, многие из которых стремятся напрямую способствовать повышению социальной ангажированности бизнеса и побудить его (избегая каких-либо принудительных мер) к принятию норм и принципов КГ. При этом, опять-таки, они, как и американские власти, исходят из того, что само государство должно сокращать бремя собственных социальных обязательств, не допуская при этом образования вакуума социальной ответственности.

Выше уже говорилось о той активности, которую проявляют в данном вопросе правящие круги Германии. Упомянутая комиссия Бундестага, призванная определить наиболее эффективные пути укрепления партнерства бизнеса и гражданского общества, в своих выводах и рекомендациях особо отметила политический характер данной целевой установки, а также необходимость поисков новых форм кооперации и партнерства между всеми stakeholders. При этом особо подчеркивалась роль правительственных ведомств, местных властей, а также законодателей, призванных упростить правовую и финансовую основу партнерства, в частности через налоговые льготы ²⁹.

С приходом в 1997 г. к власти британских лейбористов государственные структуры Великобритании также стали проявлять возросшую заинтересованность в продвижении бизнеса к корпоративному гражданству. Королевский институт стратегических исследований (Chatam House) в 2000–2001 гг. провел совместно с бизнесом две международные конференции, на которых обсуждались как различные аспекты концепции и практики корпоративного гражданства, так и меры, призванные способствовать более успешной его реализации. Тогда же, в 2000 г., в правительстве был учрежден пост министра по социальной ответственности бизнеса (Minister for Business Social Responsibility), а поощрение соответствующих подвижек в поведении бизнеса стало официально провозглашаться линией государства. Для координации этой деятельности в правительстве была создана специальная межведомственная группа.

²⁸ Corporate Citizenship Resources. Readings, References, Web.Sites. – Boston, 2002. P. 12.

²⁹ Summary of the Study Commission Report. P. 3, 7–9, 14–15.

В качестве поощрительной меры Министерство торговли и промышленности регулярно публикует обзор «лучших компаний для тех, кто в них работает». Для поощрения «социальных инвестиций» в 2000 г. в стране создан специальный центр (Social Investment Taskforce), призванный поощрять такие инвестиции, выявлять факторы, препятствующие им, и находить решения, устраняющие таковые³⁰. Еще с 1991 г. на регулярной основе стал созываться Форум социальных инвестиций, причем позднее такие форумы начали проводиться во Франции, Германии, Италии, Нидерландах.

Повышенная активность «новых лейбористов», нацеленная на стимулирование гражданской активности бизнеса, отнюдь не является следствием лишь провозглашенной накануне прихода их к власти приверженности к этическим ценностям и нормам. Как и их коллеги в Германии, они прежде всего озабочены тем, чтобы взятый ими курс на либерализацию отношений государства и бизнеса не только не вызвал роста социальной напряженности, но, напротив, способствовал укреплению партнерских отношений между бизнесом и обществом вообще и трудом и капиталом, в частности.

По своей сути это не что иное, как линия на укрепление социальных аспектов экономической эффективности и конкурентоспособности, призванная поставить их на службу не только самому бизнесу, но и всему обществу.

Пожалуй, наиболее далеко в поощрении гражданской активности бизнеса и сближения с ним организаций гражданского общества продвинулись малые западные европейские страны и прежде всего Нидерланды и Дания. Особенностью этих стран является то, что в них в наиболее законченном виде функционирует система нового социального партнерства, которая пришла на смену традиционному трипартизму, в рамках которого бизнес, государство и профсоюзы согласовывали свои позиции и выработывали решения в области социальной и экономической политики. В отличие от этой уже изжившей себя модели (которая в начале 90-х гг. была скопирована в России), в новом трипартизме представительство профсоюзов сменилось представительством широкого спектра организаций (включая, конечно, и профсоюзы), выступающих «от имени» всего общества³¹. Важной особенностью данной модели является то, что она функционирует практически на всех уровнях: муниципальном, отраслевом и общегосударственном. Тесное и преимущественно конструктивное взаимодействие социальных и политических партнеров (определенная степень конфликтности здесь так же неизбежна, как и в любых других системах реального, а не насажденного сверху партнерства) обуславливает более рациональное расходование общественной энергии и ее «экономия», что самым позитивным образом сказывается как на общем социальном климате, так и на эффективности народного хозяйства данных стран.

Следует сказать, что и большинство других стран Запада также достаточно далеко продвинулись в формировании данной модели. Более того, как это было проиллюстрировано на примере Германии и Великобритании, правящие круги этих стран предпринимают настойчивые усилия, нацеленные на ускоренное продвижение к ней. О мотивах, включая и чисто экономические, данных усилий уже говорилось.

³⁰ Green Paper... P.5, 18, 20.

³¹ Подробно об этой модели в Нидерландах см.: Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика, российские перспективы». – М., ИМЭМО, 2004. С. 98–115.

Процесс этот, однако, никак нельзя назвать всеобщим. Причем, если развивающиеся страны по мере преодоления своей слаборазвитости с той или иной интенсивностью включаются в него, то этого никак нельзя сказать о лидере мирового экономического и научно-технического развития, каковым являются США. Такого рода исключительность, конечно же, не случайна, и связана она, с одной стороны, с уже отмечавшейся антиэтатистской философией американского капитализма, а с другой – с самым фактом американского лидерства. В данной связи нелишне заметить, что и внедрившийся в других странах Запада в 60-е – 70-е гг. XX в. трипартизм, благодаря которому им удалось существенно снизить конфликтность социальных отношений, в США так и не привился³². Очевидно, что сила американских корпораций столь велика, что они практически не нуждаются в государстве в качестве «посредника» между социальными партнерами, ревниво сохраняя свою самостоятельность и тем самым создают более простую, и приемлемую для них двустороннюю модель. При всем том, американское государство проявляет все меньшую склонность к «невмешательству» и, как свидетельствуют его действия после известных корпоративных скандалов, постепенно, но неуклонно ужесточает правила игры и в области корпоративного управления, и в области корпоративной отчетности, а также принимает другие меры, и в том числе законодательного порядка, прямо нацеленные на стимулирование интереса компаний к КГ³³. Так что можно предположить, что в ближайшем или более отдаленном будущем не только к отдельным элементам корпоративного гражданства и корпоративной этики, но и к другим его составляющим американское государство начнет проявлять более непосредственную заинтересованность и станет более активно вмешиваться в отношения бизнеса и гражданского общества.

Сказанное позволяет сделать вывод, что движение к трехсторонней модели нового социального партнерства – это по крайней мере для большинства стран Запада своего рода ответ на экономические и политические вызовы, порождаемые реалиями общественной жизни конца XX – начала XXI века, далеко не последней из которых является глобализация.

Корпоративное гражданство и глобализация: императивы «ответственной конкуренции»

Тот факт, что возникновение концепции и практики корпоративного гражданства и обострение дискуссии вокруг них практически совпало с качественно новым этапом интернационализации, т.е. с вступлением мирового сообщества в эру глобализации, конечно же не случаен.

Новые, более жесткие требования к конкурентоспособности корпораций, с одной стороны, и возросшая активность глобального гражданского общества – с другой вызвали противоречивые тенденции как в мировоззрении транснационального бизнеса, так и в его поведении.

Хорошо известно, что процессы глобализации высветили, а где-то и усугубили остававшиеся до того в тени острые социальные, правовые и политические проблемы мировой экономической системы: неурегулированность (мягко говоря) трудовых отношений в значительной части стран и регионов, отсутствие четких правил защиты окружающей среды и ее быстрая деградация, колоссальные диспропорции

³² Определенные попытки такого рода имели место в период президентства Р. Никсона, но успеха они не имели.

³³ Values and Value. Communicating the Strategic Importance of Corporate Citizenship to Investors. W.E.F., Gerova, 2004, P. 3, 32.

в жизненном уровне «богатого Севера» и «бедного Юга». Все это стало вызывать растущую озабоченность как в широких общественно-политических кругах, так и в самом деловом сообществе. Будучи заинтересованными в решении этих проблем, явно не способствующих нормальному бизнес-климату и установлению необходимой для этого атмосферы общественного доверия к ТНК и бизнесу в целом, его наиболее дальновидные представители увидели в концепции корпоративного гражданства наиболее адекватный «инструмент» для лечения этих застарелых болезней. Далеко не последнюю роль в осознании ими необходимости изменения самой модели поведения транснационального бизнеса явилась активизация организаций формирующегося глобального гражданского общества (т.н. антиглобалисты составляют лишь незначительную его часть и отнюдь не являются главной силой, с которой все в большей мере вынужден считаться транснациональный бизнес). Обстановка нетерпимости к нарушениям экологических и социальных норм стала создавать своеобразные «табу» по отношению к ряду ТНК, реально ощутившим последствие такого поворота событий на мировом рынке. Многие другие компании почувствовали вероятность того, что в скором времени жертвами новых обстоятельств могут стать и они. Однако главной, решающей причиной обращения авторитетных международных центров (включая ООН, МЭФ и многие другие) и целого ряда ТНК к практике КГ стали, все же, не эти отдельные случаи ослабления позиций на рынке или угроза таковых, а озабоченность общей, мировой ситуацией и глобальными последствиями «неустойчивого», игнорирующего долгосрочные интересы мирового сообщества развития.

Острейшей проблемой, с которой столкнулись сторонники и энтузиасты корпоративного гражданства на глобальном уровне, стала еще более серьезная, чем на уровне национальном, проблема взаимодействия экономической эффективности социально ответственного бизнеса и его конкурентоспособности. Именно эта взаимосвязь, которая для многих компаний, особенно в краткосрочном плане, не является позитивной, т.е. снижает до опасных пределов потенциал рыночной конкуренции, является главной причиной того, что, согласно изысканиям МЭФ и других центров, основная масса исследуемых ими корпораций либо не придерживается принципов корпоративного гражданства, либо, чаще всего, реализует их лишь частично»³⁴.

Именно это обстоятельство побудило руководство МЭФ и созданный при нем «Глобальный институт партнерства и управления» провести в 2003 г. (и опубликовать в 2004 г.) исследование, посвященное ключевой для коммерческого успеха компаний проблеме их отношений с инвесторами. Как отмечается в этом документе, основанном на анкетировании корпораций, принадлежащих к 14 отраслям и имеющих штаб-квартиры в 14 странах, а также на результатах исследования других авторитетных центров, изучивших свыше 1000 компаний и более 4000 инвестиционных структур, большинство инвесторов «скептически» относятся к корпоративному гражданству и социальной ответственности компаний, ориентируясь преимущественно на сиюминутные интересы владельцев акций³⁵. Среди семи категорий stakeholders, чья заинтересованность в корпоративном гражданстве выявлялась в ходе исследований, инвесторы оказались на самом последнем месте. В общей сложности 2/3 инвесторов лишь от случая к случаю интересовались отношением компаний к деятельности, связанной с реализацией принципов корпоративного

³⁴ Подробно об этом см. «Responding to Leadership Challenge», op.cit.

³⁵ Values and Value... P. 7

гражданства, причем обычно это происходило лишь тогда, когда компании оказывались в затруднительной ситуации, связанной с их отношениями с представляющими интересы общественности stakeholders ³⁶.

Авторы документа рассматривают целый набор факторов, препятствующих более активному (и позитивному) отношению у инвесторов и руководства самих компаний к КГ. Главными из них они считают отсутствие четких индикаторов, указывающих на положительную связь между практикой КГ и коммерческими результатами деятельности компаний, а также отсутствие ясности в понимании самой концепции КГ, слабую информационную и исследовательскую работу, недостаточно высокую, учитывающую современные требования профессиональную подготовку менеджмента, а также «узкий кругозор» («time horizon») многих его представителей ³⁷. При этом они подчеркивают явное несоответствие ориентации на сиюминутный, чисто коммерческий успех тем новым требованиям, которые предъявляет глобализация к компаниям, инвесторам и их менеджменту. В условиях, когда возрастает общественная роль частного бизнеса, пишут они, «многие его лидеры сталкиваются с беспрецедентной, часто совсем непривычной ситуацией, требующей от них и большего времени, и более высокой квалификации (time and leadership skills). Они должны добиваться выдающихся результатов не только с точки зрения конкурентоспособности и рыночного роста компаний, но также их корпоративного управления и корпоративного гражданства. Их призывают войти во взаимодействие с активистами [гражданского общества] и с аналитиками, отчитываться за финансовые и нефинансовые показатели, управлять социальными и экологическими рисками и как сотрудничать, так и конкурировать с нетрадиционными партнерами, нацеленными на нетрадиционные цели» ³⁸.

При соблюдении этих требований, заявляют они устами одного из видных лидеров ТНК, бизнес в состоянии не только идти в ногу с возросшими общественными требованиями, но и обеспечивать «более высокую его отдачу на рынке» (improved business performance). Речь идет об освоении и поддержании «неосязаемых вещей, таких, как репутация, доверие, гордость персонала (за свою компанию) и мораль, которые представляют растущую часть капитализации (value) компании и которые в состоянии обеспечить ей длительный успех в быстро меняющемся мире», заключает тот же бизнесмен (V.I.Ellis, International Chairman, Accenture company) ³⁹.

Выявив, таким образом, ощутимый разрыв между тем, что требуется сейчас от транснационального бизнеса вообще и инвесторов, в частности, и их реальным поведением, авторы документа приводят многочисленные свидетельства того, что налицо ощутимые тенденции к преодолению инерционного мышления и поведения и даже имеет место «восстание против формулы: «успех любой ценой» ⁴⁰.

При всем том они вынуждены констатировать, что процесс освоения «новых горизонтов» находится «на ранней стадии», и посвящают значительную часть документа «средствам» (tools), призванным ускорить этот процесс. Решающую роль при этом они, опять-таки, отводят задаче выявления и ознакомления компаний с «убедительным и поддающимся измерению "business case"» в пользу КГ ⁴¹.

³⁶ Ibid. P. 5, 12.

³⁷ Ibid. P. 4, 11, 13.

³⁸ Ibid. P. 4.

³⁹ Ibid. P. 20.

⁴⁰ Такой точки зрения, по их оценке, придерживается 59% инвесторов (Ibid. P. 60).

⁴¹ Ibid. P. 22–30.

* * *

Ознакомление со всем комплексом исследований МЭФ, Комиссии ЕС, Международного совета бизнеса за устойчивое руководство, материалами других международных и национальных центров подталкивает к выводу, что главная причина того, что основная часть транснационального и национального бизнеса явно не спешит к полноценному освоению КГ, находится все же не столько в недостаточной информированности менеджмента, «узости горизонта» и т.п. вещах, сколько в довольно простой и прозаической вещи. Ориентированный на успех в острейшей конкурентной борьбе, транснациональный бизнес в своей основной массе стремится по возможности минимизировать издержки, в том числе социальные, и это стремление входит в явное противоречие с принципами корпоративного гражданства, особенно когда речь идет о их не частичном и не символическом принятии и реализации. В этих условиях предлагаемые МЭФ и другими центрами просветительские, исследовательские и иные меры, конечно же, будут иметь и уже имеют ощутимый эффект, однако в корне переломить ситуацию они вряд ли смогут.

И все же предпосылки, и вполне реальные, для такого перелома существуют. И заключаются они в следующем. По большому счету, важнейшим фактором, влияющим на конкурентоспособность компаний, являются не социальные издержки сами по себе, а отсутствие единых правил игры, которые ставили бы все или подавляющее большинство компаний в одинаковые, с точки зрения этих издержек и конкурентоспособности, условия. Ибо одно дело, когда компания «Х», принимая принципы социально ответственного поведения, проигрывает в конкурентной борьбе компании «У», игнорирующей эти принципы, и совершенно другое дело, когда эта последняя, в силу обязательных для всего бизнеса правил игры, также вынуждена делать то же самое. Причем эти правила игры не должны носить преимущественно принудительного характера, но в значительной мере складываться как результат изменений морального климата и возникновения моральных «табу», действующих сплошь и рядом эффективнее самых строгих запретов. Именно сочетание этих двух путей формирования указанных правил игры и создает ту ситуацию, которая, в принципе, в состоянии стать и уже становится, с точки зрения автора данной статьи, решающим фактором, призванным сделать корпоративное гражданство неотъемлемой частью функционирования и национального, и транснационального бизнеса.

Чтобы не быть голословным, сформулирую предельно кратко некоторые ключевые моменты, позволяющие говорить о реальном продвижении к указанным правилам и о перспективе обретения ими характера всеобщности.

Во-первых, это нормативная и законодательная деятельность национальных правительств и парламентов в целом ряде областей, и прежде всего в сфере корпоративного управления, отчетности, а также более строгих правил экологического и социального поведения.

Во-вторых, это возрастающая заинтересованность, активность и требовательность гражданского общества (причем не только его организаций национального и глобального уровня, но и местных сообществ, потребителей, общественного мнения) к этическим и социальным аспектам деятельности бизнеса.

В-третьих, это деятельность ООН и других международных организаций, опирающихся на государственную и общественную поддержку, по продвижению как отдельных инициатив, так и проектов по стимулированию социальной и экологичес-

кой ответственности бизнеса. Данный аспект деятельности ООН, его собственных и близких к нему структур приобретает все большую значимость и постепенно обретает такую же роль, как и действия по поддержанию мира, борьбы против терроризма и другой чисто политической активности.

В-четвертых, это многочисленные инициативы и действия самого национального и транснационального бизнеса, в том числе и в сотрудничестве с национальными, региональными и международными политическими и общественными институтами. Это не только разработка кодексов корпоративного поведения и управления, этических норм, гласности и отчетности о своей коммерческой и иной деятельности, но и составление индексов оценки рейтинга компаний типа Dow Jones sustainability index, Responsible Competitiveness index, Community Involvement Index, Ethical Stock Index и др., оказывающих возрастающее влияние на рейтинг и капитализацию корпораций.

Конечно, существуют и серьезные противодействующие факторы, и прежде всего сохраняющаяся узкокорпоративная психология менеджмента и собственников корпораций, факторы риска, связанные с далеко не иллюзорными угрозами экономической и финансовой стабильности, неравные в силу технологических, человеческих и иных различий условия чисто рыночного поведения компаний.

Но как бы то ни было, все сказанное выше позволяет утверждать, что освоение принципов и норм КГ становится все более важным фактором, определяющим не только общественную, но и коммерческую значимость национального и транснационального бизнеса. И те деловые, общественные и политические круги, которые заинтересованы в продвижении бизнеса на рынки путем цивилизованной экспансии, ныне все больше склоняются к тому, чтобы содействовать ей и посредством освоения норм и принципов корпоративного гражданства. ■

Модели корпоративного управления: проблемы эффективности, социальной ответственности и конкурентоспособности

В течение последнего десятилетия как за рубежом, так и в России наблюдается беспрецедентный рост интереса общественности к проблеме корпоративного управления, взаимосвязи социальной ответственности бизнеса и его конкурентоспособности. Причина подобной ситуации состоит в том, что эти проблемы тесно связаны с некоторыми наиболее характерными для настоящего времени явлениями в мировой экономике. К ним относятся: возрастание в экономике роли частного сектора, усиление тенденции к интернационализации и глобализации мирового хозяйства, новые условия конкуренции для компаний.

Частная компания во всех странах мира становится все более важным орудием создания общественного богатства. Более чем десятилетний период либерализации рынка капиталов, совершенствование политики в области конкуренции и реализация программ приватизации сыграли главную роль в развитии и укреплении частного сектора в процессе экономического роста. Частным компаниям все в большей степени доверяется решение проблемы создания рабочих мест, генерирования налоговых поступлений, насыщения рынка товарами и услугами, эффективное управление накоплениями, формирование пенсионное обеспечение.

Правильно построенная система корпоративного управления не только позволяет избежать потери активов компании. Она также рассматривается в качестве гаранта финансовой прозрачности, подотчетности компании ее акционерам, ответственности инвесторов, однако самое главное – позволяет сочетать ранее, казалось, несовместимые категории: корпоративную ответственность и конкурентоспособность компании. Это позволяет сохранить в глазах общественности понимание важности рыночных институтов в долгосрочной перспективе.

Хотя значительные сдвиги, произошедшие в России за последние годы в направлении приватизации государственных предприятий, либерализации торговли и инвестиционной политики, сокращения прямого государственного регулирования конкуренции, а также стремление к активному привлечению иностранных инвесторов имели определенный позитивный эффект, они могут оказаться недостаточными для того, чтобы справиться с проблемами роста производительности и структурных реформ, необходимых для укрепления демократии и модернизации государства. Все более насущной необходимостью поэтому становится формирование эффективных институтов корпоративного управления, корпоративного

гражданства, которые могли бы существенно дополнять и усиливать механизм рыночной конкуренции и способствовать становлению эффективной институциональной среды.

Корпоративное управление и экономический рост

В экономической литературе по проблемам корпоративного управления можно выделить два подхода к анализу рассматриваемых проблем – концепцию акционеров и концепцию соучастников. В соответствии с концепцией акционеров корпоративное управление рассматривается в узком смысле – в качестве системы подотчетности высших менеджеров акционерам компании. Традиционно эта концепция не рассматривала социальную ответственность бизнеса, корпоративное гражданство в качестве своих приоритетов. Главное внимание уделялось проблеме повышения стоимости компании для акционеров, в основе которой лежала задача повышения конкурентоспособности бизнеса. Концепция соучастников рассматривает корпоративное управление в более широком смысле – как систему формальных и неформальных отношений всех заинтересованных сторон: акционеров, кредиторов, менеджеров, наемного персонала, государственных учреждений и т.д. Социальной ответственности бизнеса, корпоративному гражданству в ней уделено гораздо больше внимания.

Критики модели акционеров указывают на то, что в ней исключительный акцент делается на конфликте между сильными менеджерами и слабыми разрозненными акционерами, а практические меры концентрируются вокруг проблемы мониторинга и контроля над действиями менеджеров с помощью таких инструментов как структура совета директоров, защита прав акционеров, опционы, слияние и поглощение и др. В то же время на практике классические фирмы с огромным числом мелких акционеров являются скорее исключением, чем правилом¹. Доминирующей формой корпоративной организации оказывается компания с той или иной степенью концентрации собственности.

Другим недостатком концепции акционеров является то, что, концентрируя внимание на проблеме взаимодействия менеджеров и акционеров для обеспечения притока внешних инвестиций, такая концепция оставляет в стороне других инвесторов, участвующих своими капиталами в деятельности компании (кредиторы, наемный персонал, местные органы власти и др.).

Традиционная концепция соучастников рассматривает фирму в более широком контексте как институт, объединяющий не только акционеров, но и других субъектов, связанных с фирмой системой контрактных отношений (занятые, поставщики материалов и услуг, кредиторы, социальные партнеры, такие как жители той местности, где расположена компания, местные и федеральные органы власти, а также общество в целом). В такой концепции главной проблемой является практическая невозможность выполнения фирмой своих обязательств по отношению ко всем соучастникам. В этой связи в последнее время концепция соучастников подверглась определенному пересмотру в сторону сужения понятия «соучастник». Модернизированная модель соучастников определяет их как субъектов рынка, способствующих росту активов компании². Такой пересмотр был осуществлен в соответствии с развитием теории транзакционных издержек и теории несовершенных контрактов фирмы, в которых фирма рассматривалась в качестве своеобразной «се-

¹ См., напр.: Schleifer A. and Vishny R. A survey of corporate governance. – Journal of Finance. 1997. № 52, V.

² Blair M. Ownership and control: rethinking corporate governance for the twenty-first century. Brookings Institution. Washington. 1995.

ти контрактов»³. В такой модели «лучшей» оказывается та фирма, которая имеет наиболее преданных поставщиков, потребителей и наемный персонал. Таким образом, отношения между менеджерами и акционерами в модели соучастников оказываются лишь частью более широких отношений фирмы с окружающей институциональной средой. Согласно этой концепции акционеры компании становятся заинтересованными в учете интересов других соучастников, в установлении долгосрочных отношений с ними, и, наконец, в атмосфере доверия⁴. Преимущество концепции соучастников заключается в том, что она обеспечивает четкие ориентиры для менеджеров в установлении приоритетов деятельности компании и дает механизм измерения эффективности деятельности ее руководства.

Во всех странах институты корпоративного управления служат двум важнейшим целям: повышению эффективности и устойчивости корпораций – основных субъектов экономического роста. Институты корпоративного управления обеспечивают соответствие деятельности компании интересам и ожиданиям инвесторов и общества в целом.

Даже наиболее продвинутое в рыночном отношении развивающиеся страны часто страдают от разрушительного, направленного на сокращение общественного богатства поведения мощных заинтересованных кругов, занимающих сильные позиции в структурах местной экономической и политической власти. Такое поведение обычно существенно ослабляет или даже подрывает здоровую конкуренцию цен и надлежащее функционирование рынка, что необходимо для устойчивого экономического развития. Наличие институтов корпоративного управления, которые могли бы эффективно функционировать в целях совершенствования механизма регулирования конкурентного рынка? становится все более насущной необходимостью, особенно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

В любой рыночной экономике компания является агентом общества-принципала в его экономической деятельности и развитии. Институты корпоративного управления наряду с институтами, регулирующими рыночную конкуренцию, а также государственным регулированием являются основным средством, побуждающим корпорации осуществлять свою деятельность в соответствии с интересами всего общества. Другими словами, это отношения типа «принципал-агент» между обществом (принципалом) и корпорациями как своеобразными «агентами», реализуемые органами корпоративного управления. Общество предоставляет корпорациям возможность получать прибыль, а также средства для такой деятельности (право существовать и функционировать в качестве «юридических лиц») и стремится посредством институтов корпоративного управления обеспечить условия, при которых корпорации действовали бы в общественных интересах.

Хотя потенциальный вклад эффективного корпоративного управления в увеличение движения финансовых потоков и снижение стоимости финансирования инвестиционной деятельности компании из местных и иностранных финансовых источников и является значительным, столь же, если еще не более важным, является потенциальный вклад эффективного корпоративного управления в сокращение значительных потерь реальных инвестиционных ресурсов, составляющих серьезное ограничение для устойчивого роста производительности.

³ Aoki M.B. Gustaffson and O. Williamson. The Firm as a Nexus of Treaties. – London, 1990; Aghion P. and Bolton J. An incomplete contracts approach to financial contracting, Review of Economic Studies, 1992, V. 59. P. 473–494.

⁴ Mayer C. Corporate governance, competition and performance. OECD Economic Studies. 1996. V. 27. P. 7–34.

Компания находится в самой сердцевине инвестиционного процесса и требует постоянного поиска наиболее эффективных путей соединения различных элементов, необходимых для производства именно тех товаров и услуг, которые позволяют удовлетворить рыночный спрос⁵. Особый интерес при рассмотрении вопросов корпоративного управления представляет проблема способности экономики обеспечить соответствие коммерчески выгодных проектов объему финансовых ресурсов, которые необходимы для превращения идеи в эффективно работающее предприятие.

Однако возможности наращивания общественного богатства путем инвестиций зависят не только от размера имеющегося капитала. Не менее важными являются эффективность распределения финансовых ресурсов по альтернативным инвестиционным проектам, а также действенность последующего мониторинга этих инвестиций. Если накопления населения и имеющиеся финансовые ресурсы компаний по какой-либо причине не используются наилучшим образом, общество, несомненно, упускает возможности дополнительно генерировать общественное богатство. В этих условиях предприниматели не обеспечат соответствующего финансирования для реализации выгодных проектов; уже работающие компании не будут иметь возможность для расширения своих операций; потенциально прибыльные инновационные проекты не смогут быть внедрены в практику и т.д. Более того, замедлится процесс проведения необходимых мероприятий по реструктуризации отдельных компаний и целых отраслей промышленности, а производственные мощности могут оказаться задействованными в неэффективном производстве товаров и услуг.

С точки зрения перспектив экономической политики, следовательно, вопрос о важности надлежащего корпоративного управления, корпоративного гражданства выходит далеко за рамки интересов акционеров одной конкретной компании. Слабая основа корпоративного управления наносит огромный ущерб инвестиционному процессу на всех его стадиях и тем самым общим перспективам создания сильного частного сектора как базы экономического роста.

Для того чтобы оправдывать ожидания общества и успешно выполнять все более значимую экономическую функцию, частные компании и инвесторы обязательно должны сосредоточиться на достижении целей корпоративного гражданства, быть конкурентоспособными и подотчетными акционерам и обществу в целом в своей деятельности. Если этого не будет, то страны не только могут не получить значительную часть материальных благ, но и столкнуться с растущим недоверием общества к рыночным институтам. Поэтому мероприятия по проведению структурных реформ обязательно должны сопровождаться безусловным обязательством компаний совершенствовать свою деловую практику, развивать социальную ответственность бизнеса.

В условиях глобализации большинство инвесторов не ограничивается инвестициями только в зарегистрированные в стране пребывания компании. Постоянно изыскивая наиболее прибыльные сферы инвестирования, инвесторы направляют финансовые потоки далеко через национальные границы. Это позволяет не только в большей степени диверсифицировать инвестиционный портфель, но и создает также новые возможности поступления финансовых ресурсов для тех компаний, которые способны привлечь инвестиции от более широкого круга инвесторов. Реализация коммерчески выгодных проектов уже не сдерживается недостатком финансовых ресурсов на внутреннем рынке.

⁵ Изакссон Матс. Инвестиции, финансирование и корпоративное управление: роль и организация корпоративного управления в странах ОЭСР. Тезисы. Конференция «Корпоративное управление в России». Москва, 31 мая – 2 июня 1999 г.

Стремление в полной мере использовать выгоды от упомянутых новых возможностей заставляет инвесторов и компании лучше разбираться в культуре деловых отношений других стран, организации корпоративного управления и корпоративного гражданства. Инвесторы, которые вкладывают деньги за границей на длительный срок, а также компании, приобретающие собственность за границей, должны принять действующие в странах-реципиентах «правила игры» и должны им обоснованно доверять.

В современном мире, который характеризуется взаимозависимостью хозяйственных структур на глобальном рынке, способность понимать различные элементы корпоративного управления становится все более важным фактором для компаний и государств, которые стремятся привлечь динамичный капитал независимо от того, является ли он национальным или иностранным.

Возможности сочетания развивающихся параметров деятельности фирм с наиболее подходящей схемой организации корпоративного управления станут важнейшим фактором конкурентоспособности для многих современных компаний. Если корпоративное управление в какой-либо стране не обеспечивает эффективность на уровне отдельных компаний, это неизбежно отрицательно влияет на появление новых отраслей промышленности и возникновение новых возможностей в бизнесе, которые не вписываются в традиционную систему организации производства и управления.

Основные модели корпоративного управления

Особенности моделей корпоративного управления и их эффективности в значительной степени определяются особенностями *сложившихся финансовых систем*. В современной рыночной экономике можно выделить две основные модели финансовых систем: т. н. систему «неформальных взаимоотношений» (relationship-based system – RBS), и систему «вытянутой руки» (arm's length system – ALS). Часто для характеристики финансовых систем в экономической литературе используются термины «система, основанная на банках» (bank based system), и «система, основанная на фондовом рынке» (market-based system), что не совсем точно, поскольку такая терминология имеет в своей основе модели внешнего корпоративного финансирования. Однако на практике в большинстве стран основным источником финансирования компаний являются их внутренние фонды.

Наибольшие различия между двумя финансовыми системами наблюдаются при рассмотрении функции контроля и управления. Эта функция характеризует взаимоотношения финансовых институтов и инвесторов и таким образом затрагивает и функцию перераспределения, включая ослабление финансовых ограничений, разделение инвестиционных рисков, накопление информации, необходимой для перераспределения капитала.

Не зависимо от типа финансовой системы инвесторы должны иметь в своем распоряжении механизм, позволяющий осуществлять мониторинг и контроль над использованием их капитала, а также, в случае необходимости, возможность вмешиваться в этот процесс. Система RBS обеспечивает такой механизм инвестору, предоставляя ему определенные права над финансируемой компанией. Такие права могут возникать в случаях, если инвестор становится крупным акционером фирмы или главным ее кредитором. Наиболее известными примерами такой модели являются система японских главных банков и система германских «домашних» банков. В этих системах основные три функции мониторинга – предварительный отбор

клиентов и инвестиционных проектов, текущий мониторинг проектов, и вмешательство в дела компании – в случаях слабого управления интегрируются в рамках соответствующих банков.

Отношения между инвесторами и компаниями в системе RBS являются долговременными и поддерживаются добровольно взятыми на себя обязательствами или соображениями репутации. При этом отношения между банками и фирмами оказываются прочными в том случае, если обе стороны уже накопили соответствующий капитал репутации. В этих случаях долговременные отношения позволяют существенно сокращать информационную асимметрию и, таким образом, институциональные издержки в целом.

Тем не менее такая модель взаимоотношений требует наличия определенной квазирынки, распределяемой между двумя сторонами, а также предполагает отсутствие достаточно привлекательных внешних альтернатив, иными словами – менее конкурентную среду и некоторые барьеры для входа в рынок. Более того, модель RBS предполагает менее жесткие требования к раскрытию информации о финансово-производственной деятельности компании, поскольку наличие у компании одного крупного инвестора делает не обязательным предоставление такой информации третьим лицам, включая общественность.

Наиболее известным примером системы «вытянутой руки» является финансовая система США. В рамках этой системы значительное число ликвидных и развитых финансовых рынков (например, рынки ценных бумаг, корпоративных облигаций и др.) предоставляет широкий спектр финансовых инструментов, необходимых различным экономическим субъектам. Функции мониторинга осуществляются различными специализированными институтами, такими как, венчурные фирмы, коммерческие банки, инвестиционные банки, рейтинговые агентства. Такие институты предоставляют различные типы мониторинговых услуг для разных финансовых продуктов и для различных этапов развития компаний.

Система ALS отличается более краткосрочным характером финансовых отношений, менее ориентирована на использование контрольных функций. Защита инвесторов в этой модели обеспечивается системой жестких контрактов, а сама модель предполагает широкое использование юридических и правовых инструментов. Это означает, что инвесторы вмешиваются в деятельность компании преимущественно на этапе ее банкротства или ликвидации. Система отношений в модели ALS строится на основе ликвидных и конкурентных рынков. Соответственно значительно большее значение имеют требования к раскрытию информации, что необходимо для обеспечения действенности юридических и правовых инструментов и достижения эффективности перераспределения инвестиционных ресурсов.

На практике четкая дихотомия упомянутых финансовых систем встречается довольно редко, и они могут сосуществовать вместе в одной и той же стране, хотя относительное значение и роль каждой из моделей различна от страны к стране. В Японии, например, фондовые рынки значительно более развиты, чем в Германии или Франции, хотя финансовые системы этих трех стран относятся к модели RBS. С другой стороны, в США система «неформальных взаимоотношений» преобладает среди мелких компаний ⁶.

⁶ Berger A. and Udell G. Relationship lending and lines of credit in small firm finance // Journal of Business. 1995. V. 68. P. 351–381.

В мире сложились две главные модели корпоративного управления, в рамках которых можно найти существенные национальные и страновые особенности.

Классическая **аутсайдерская модель корпоративного контроля** характерна для США и Великобритании. Отличительными чертами этой модели являются:

- дисперсное владение акциями;
- признание приоритета интересов акционеров в законодательстве о компаниях;
- особый акцент на защите миноритарных акционеров в корпоративном законодательстве и нормативных актах о ценных бумагах;
- сравнительно жесткие требования к раскрытию компаниями своей информации;
- ориентация на конкурентоспособность.

В странах с аутсайдерской системой акционерный капитал обычно распылен между группами индивидуальных и институциональных инвесторов (т.е. взаимных фондов, пенсионных фондов и страховых компаний), при этом доля последних стабильно растет, отражая феномен институционализации национального богатства. Институциональные инвесторы уже являются доминирующим классом собственников акционерного капитала в Великобритании и постепенно становятся ими в США (таблица 1). Такие инвесторы имеют тенденцию действовать по принципу диверсификации портфеля и ставят основной целью максимизацию дохода своих акционеров. Обычно они не заинтересованы в управлении компанией и не имеют никаких других отношений с фирмой кроме финансовых.

Аутсайдерскую систему можно также охарактеризовать как «рыночную» систему в той мере, в которой она в целом полагается на фондовый рынок и механизм слияний и поглощений как средство влияния на поведение компаний. Эта модель отличается отчетливым правовым и нормативным подходом, который предназначен для формирования уверенности у инвесторов, не владеющих контрольным пакетом. В странах с аутсайдерской системой корпоративного управления юридические рамки в явном виде защищают право акционеров контролировать компанию и делают совет директоров и менеджеров подотчетными акционерам ⁷.

**Распределение корпоративных акций
между различными категориями собственников (в % на конец 2002 г.)**

Таблица 1.

	США	Великобритания	Япония	Германия	Франция
Финансовый сектор	46	68	41	30	30
банки	5	1	15	10	7
инвестиционные фонды, страховые компании и пенсионные фонды	40	58	11	20	20
другие финансовые организации	1	9	15	-	3
Нефинансовые компании	-	1	27	42	19
Государство	-	1	1	4	2
Физические лица	49	21	20	15	23
Иностранные инвесторы	5	9	11	9	25
ВСЕГО	100	100	100	100	100

Источник: OECD. Financial Accounts 2002. Paris, 2003.

⁷ La Porta, R., Lopez de Silanes F., Schleifer A. and Vishny R. Legal determinants of external finance // Journal of Finance. 1997. V. 52.

Правовой и нормативный режим в аутсайдерской системе разрабатывался с учетом того, что акционерный капитал компании распылен среди большого числа инвесторов, действующих изолированно друг от друга и им необходима надежная и адекватная информация в целях принятия правильных инвестиционных решений. В странах с аутсайдерской системой корпоративного контроля регулятивные механизмы развивались в целях обеспечения инвесторов наиболее полной информацией и создания сравнительно равного положения инвесторов в части доступа к этой информации.

Таким образом, аутсайдерская система может быть названа также системой, основанной на раскрытии информации⁸. Кроме того, в аутсайдерской системе были разработаны детальные правила по предотвращению ситуации, когда отдельные группы акционеров обмениваются между собой и совместно используют внутрикорпоративную информацию, отрезая от этой информации остальных инвесторов.

В банковском секторе стран с аутсайдерской системой финансирование преимущественно является краткосрочным; и банки стремятся поддерживать отношения с корпоративными клиентами на основе правила «вытянутой руки». В большинстве стран с аутсайдерской системой инвестиционные операции банков отделены от кредитных и, кроме того, имеются специализированные посредники, действующие на рынках ценных бумаг. Достаточно важную роль играет акционерное финансирование, а отношение заемного (долгового) капитала к собственному остается сравнительно низким. Традиционно высокими является уровень капитализации и доля ценных бумаг в финансовых активах компаний и государства (таблица 2).

Таблица 2. Уровень рыночной капитализации (в % к ВВП на конец 2002 г.)

	1975	1980	1985	1990	1993	2002
США	48	50	57	56	81	114
Великобритания	37	38	77	87	122	142
Австралия	22	40	37	37	71	80
Канада	30	45	45	43	61	86
Япония	28	36	71	99	68	66
Франция	10	8	15	26	36	38
Германия	12	9	29	22	24	28
Италия	5	6	14	14	15	21
Испания	32	8	12	23	25	33

Источник: OECD. Financial Statistics (за соответствующие годы).

Главным дисциплинирующим средством воздействия инвесторов на менеджеров компании остается покупка и продажа акций компании через фондовый рынок. Если компания управлялась плохо если менеджеры пренебрегают интересами акционеров, то инвесторы реагируют на это продажей акций, тем самым снижая цены на них и создавая угрозу враждебного поглощения. Такая модель подразумевает раскрытие большого объема корпоративной информации, наличие жестких правил торговли и ликвидного рынка ценных бумаг.

⁸ Fox M. Required disclosure and corporate governance // Hopt K., Wymeersch R. Comparative Corporate Governance. Oxford 1998. P. 703/

В этой модели проблемы корпоративного гражданства и социальной ответственности бизнеса перед обществом носят подчиненный характер. Считается, что главная ответственность бизнеса заключается в транспарентности корпоративного сектора перед обществом, акционерами и вытекающей отсюда способностью уплачивать налоги в полном объеме. Основной же задачей постулируется повышение стоимости компании для акционеров (shareholder value), что достигается благодаря росту конкурентоспособности бизнеса.

В странах с **инсайдерской моделью корпоративного контроля** собственность и контроль над компанией находятся у сравнительно узких однородных групп инвесторов (инсайдеров), которые поддерживают с компанией стабильные долгосрочные отношения. Группы инсайдеров обычно сравнительно малы по составу, их члены знают друг друга и поддерживают с компанией отношения, выходящие за рамки чисто финансовых отношений. Эти группы обычно представляют собой определенную комбинацию семейных интересов, союзных промышленных концернов, банков и холдинговых компаний. Зачастую инсайдеры тесно взаимодействуют между собой и сравнительно легко согласовывают свои действия в целях мониторинга управления корпорацией, находящейся под их тесным контролем. Юридическая и нормативная среда в странах с инсайдерской системой более толерантна к группам таких акционеров, которые осуществляют совместный контроль над компанией, часто игнорируя при этом интересы мелких инвесторов. Таким образом агентские проблемы, характерные для аутсайдерской системы, имеют гораздо меньшее значение.

Значительно отличаются и формы акционерной собственности. В инсайдерских моделях собственность институционализирована в значительно меньшей степени, чем в англоговорящих странах. До недавнего времени в них нельзя было найти какого-либо класса собственников, сопоставимых по значению с пенсионными фондами, взаимными фондами и страховыми компаниями, характерными для США и Великобритании, а существующие инвестиционные институты часто сталкиваются с нормативными ограничениями.

Инсайдерские системы корпоративного контроля обычно формируются вокруг головного банка. Они часто демонстрируют высокую зависимость компаний от банковского капитала и высокий коэффициент задолженности компаний к собственному капиталу. Вместо того, чтобы выступать в качестве конкурентных кредитных институтов, банки поддерживают с корпоративными клиентами более сложные и долгосрочные отношения. Фондовые рынки в целом менее развиты, чем в странах с аутсайдерскими системами корпоративного контроля. По сравнению с рыночно ориентированными системами корпоративного контроля, жестко требующими публичного раскрытия корпоративной информации, инсайдерские системы склонны к выборочному обмену информацией между инвесторами. Этот конфиденциальный обмен информацией является типичным для взаимодействия банка со своими заемщиками.

Отражая зависимость компаний от банковского финансирования, бухгалтерский учет и раскрытие компаниями своей информации направлены главным образом на защиту кредиторов, а не инвесторов. Политика государственного регулирования часто реализуется путем запрета т.н. «спекулятивной» деятельности инвесторов, а не принуждения к серьезному раскрытию корпоративной информации. Сложные системы регулирования рынка капиталов, характерные для стран с аутсайдерской системой корпоративного управления, в странах, ориентированных на банки, развиты недостаточно. Например, в Германии до недавних пор не было общефедер-

рального органа, регулирующего рынки ценных бумаг. Этими вопросами ведали отдельные германские земли или специализированные биржи.

Инсайдеры могут контролировать компанию либо путем владения большинством голосующих акций, либо устанавливая контроль над миноритарными акционерами. В целях перераспределения корпоративного контроля в инсайдерских системах широко используются различные корпоративные структуры, акционерные соглашения, дискриминационные права голоса и процедуры, направленные на снижение эффективного участия миноритарных акционеров.

Некоторые корпоративные структуры, в особенности пирамидальные структуры собственности, позволяют инвесторам, занимающим доминирующее положение в родительской компании, контролировать дочернее предприятие, владея только малой долей находящегося в обращении акций фирмы. Другим распространенным способом перераспределения контроля является выпуск акций нескольких классов, притом, что группа инсайдеров владеет классом акций с особыми правами голоса⁹. В некоторых инсайдерских системах для достижения корпоративного контроля используются перекрестное владение акциями, перекрестные гарантии и акционерные соглашения по снижению влияния инвесторов, не имеющих контрольного пакета.

Для создания эффективного большинства или крупного блока акционеров широко распространены неформальные соглашения между инвесторами, которые по отдельности владеют сравнительно небольшим количеством всех акций. Акционерные соглашения обычно дают их участникам преференциальные права на покупку акций, если другие участники соглашения пожелают их продать, а также могут содержать положения, требующие от признающих соглашения инвесторов в течение определенного времени не продавать свои акции. Акционерные соглашения могут охватывать такие вопросы, как порядок выбора председателя совета директоров, и могут накладывать на своих участников обязательство голосовать блоком¹⁰.

В инсайдерской системе рядовые акционеры имеют право получать от менеджеров компании определенную информацию, однако способность акционеров подтверждать голосованием свое мнение, запрашивать менеджеров и членов совета директоров по вопросам деятельности компании, а также участвовать в принятии решений жестко ограничена.

Сочетание особенностей финансирования компаний (например, высокие уровни долгового финансирования) с концентрацией собственности и дополнительными механизмами защиты менеджеров от внешнего давления инвесторов привело к значительной спаянности внутри группы инсайдеров и невосприимчивости к воздействиям со стороны мелких инвесторов и аутсайдеров. Даже если цена акций компании опускается достаточно низко, аутсайдеры оказываются бессильными до тех пор, пока группа инсайдеров сохраняет между собой консенсус относительно политики предприятия. Тот факт, что менеджеры контролируются сравнительно малой группой инвесторов, не обязательно означает, что инсайдеры могут формулировать и реализовывать наилучшую корпоративную политику. Необходимость примирения интересов разных групп акционеров может приводить к трудностям при выборе и постановке долгосрочных целей компании или выливаться в постановку частных конфликтующих между собою целей¹¹.

⁹ Pinto A. and Vincentini G. The Legal basis of Corporate Governance // Publicly held Corporations, Kluwer Law International, 1998.

¹⁰

¹¹ Roe M. German co-determination and German securities markets // Columbia Business Law Review. 1998. № 1.

В инсайдерской модели традиционно большое внимание уделяется проблемам социальной ответственности бизнеса. Эта проблема решается в рамках сложившейся практики взаимодействия компании с местными органами власти и наемным персоналом. И те и другие, как правило, имеют своих представителей в советах директоров и в известном смысле навязывают компаниям задачи решения определенных социальных вопросов. В то же время такая практика приводит к повышению социальных издержек и снижению конкурентоспособности.

Инсайдерская система существует в нескольких вариантах. В некоторых европейских странах ведущую роль играют коммерческие банки; классическим примером здесь является Германия. Стоит подчеркнуть, что в этих случаях банки являются мощными, независимыми и в большинстве своем частными организациями. Универсальная банковская система позволила этим финансовым организациям доминировать во всех областях финансового посредничества, в то время как рынок капитала остается в значительной степени менее развитым. Германская традиция заключается в том, что каждая фирма имеет «домашний банк», который несет ответственность за большую часть финансовых операций компании.

Дополнительно к владению значительным акционерным портфелем банки назначают своих представителей в советы директоров компаний и являются ведущими игроками в структуре собственности нефинансовых компаний. Банки часто рассматриваются в качестве агентов, представляющих интересы всех акционеров компании, поскольку их права простираются за пределы прямого владения акциями и поскольку они держат и голосуют акциями индивидуальных акционеров по доверенности.

В других странах (например, во Франции и Японии) широко практикуется перекрестное владение акциями, распределенными между группами финансовых и нефинансовых компаний. Во Франции, в процессе приватизации 1980-х г. в условиях отсутствия мощных институциональных инвесторов, широкое развитие получили холдинговые структуры, которые позволили французской промышленности сохранить стабильную структуру собственности и системы корпоративного управления и контроля. Перекрестное владение акциями в рамках холдингов дополнялось акционерными соглашениями¹². В Японии корпоративный контроль осуществлялся в рамках финансово-промышленных групп кейрецу, объединявших промышленные и финансовые компании, компании-потребителей и компании-поставщиков. Для японской системы была также характерна центральная роль банков, при том, что главный банк занимал лидирующее положение в группе¹³.

Оценка эффективности различных моделей корпоративного управления

Такая оценка становится возможной в результате появления в 90-х г. ряда работ, содержащих довольно обширный эмпирический материал на эту тему. Например, С. Праузе, исследуя инсайдерские системы корпоративного управления, обнаружил, что тенденция приобретения финансовыми институтами позиций крупных акционеров и кредиторов в одной и той же фирме, *делает проблемы заемного финансирования в японских фирмах менее острыми* по сравнению с американскими

¹² Morin F. The privatisation process and corporate governance: the French case // Corporate Governance, State-Owned enterprises and Privatisation. OECD. Paris, 1998.

¹³ Kanda H. Comparative corporate governance; country report: Japan // Hopt K., Wymeersch R. Comparative Corporate Governance. Oxford, 1998.

компаниями, в которых институциональным инвесторам запрещено владеть крупным пакетом акций и одновременно выступать крупным кредитором. Тот же автор пришел к выводу, что соотношение заемного и собственного капитала в японских фирмах выше, чем в американских, частью благодаря более низким издержкам финансирования¹⁴.

Японский экономист Т. Хоши пришел к выводу, что японские компании, являющиеся членами финансово-промышленных групп Кайрецу, испытывали (по крайней мере, до финансового кризиса 1997–98 гг.) меньше проблем с ликвидностью по сравнению с фирмами, не являющимися членами таких групп¹⁵. Члены Кайрецу обычно обладают прочными связями с ведущим банком, который наряду с другими компаниями этой группы приобретает существенные пакеты акций и долю долговых обязательств компании-члена группы. Т. Хоши полагает, что членство в подобной группе и прочные связи с главным банком такой группы позволяют преодолевать проблемы информации, возникающие обычно при внешнем финансировании.

Ф. Лихтенберг и Г. Пушер в своей работе приводят значительное количество доказательств, свидетельствующих о том, что финансовые институты выступают главными субъектами мониторинга за деятельностью корпораций в Японии. Эти экономисты указывают, что *японские фирмы со значительной долей финансовых институтов в акционерном капитале демонстрируют более высокий уровень производительности и прибыльности, чем прочие японские компании*. Было также установлено, что контроль финансовых институтов позволяет снизить частоту и глубину падения уровня эффективности и производительности компаний¹⁶.

К сожалению, по Германии в отношении оценок эффективности тех или иных форм корпоративного контроля имеется меньше достоверной информации. Практически, единственной всесторонней работой на эту тему является исследование Дж. Кейбла, который анализирует эффективность деятельности германских компаний во взаимосвязи с их отношениями с коммерческими банками. Дж. Кейбл приводит данные о *положительной корреляции между уровнем прибыльности германских корпораций, с одной стороны, и степенью контроля тремя ведущими коммерческими банками голосующих прав акционеров в таких компаниях, а также масштабами их представительства в совете директоров*¹⁷. Дж. Элстон в своей работе, аналогично Т. Хоши, приходит к выводу, что германские компании, имеющие тесные связи с банками, при своей инвестиционной деятельности реже сталкиваются с проблемами ликвидности, чем фирмы с менее тесными банковскими связями, имея в виду, что такие связи позволяют преодолевать проблемы, неизбежно возникающие при внешнем финансировании¹⁸.

В то же время существуют свидетельства того, что концентрация собственности и долговых обязательств, наблюдающаяся в Германии и Японии, имеет свои недостатки. Например, упоминавшиеся Ф. Лихтенберг и Г. Пушер обнаружили, что, несмотря на значительное участие в акционерном капитале промышленных компа-

¹⁴ Prowse S.D. Institutional investment patterns and corporate financial behavior in the United States and Japan, // Journal of Financial Economics. 2000. V. 27. _ 1. P. 43–66.

¹⁵ Hoshi T., Kashyap A. and Scharfstein D. The choice between public and private debt: an analysis of post-deregulation corporate financing in Japan. Tokyo, 1993.

¹⁶ Lichtenberg F. and Pusher G. Ownership structure and corporate performance in Japan // NBER. Working Paper. 4092, 1992.

¹⁷ Cable J. Capital market information and industrial performance: the role of West German banks // The Economic Journal. 1995. _ 95.

¹⁸ Elston L. Firm ownership structure and investment: theory and evidence from german panel data. Wash., 1993.

ний финансовых институтов, межкорпоративное перекрестное владение акциями снижает прибыльность и производительность таких компаний, а также ведет к распространению практики выдачи неэффективных кредитов, что с особой силой проявилось в ходе последнего финансового кризиса.

Уже упоминавшийся японский экономист Т. Хоши также указывает, что, несмотря на очевидные преимущества, возникающие в результате тесных связей нефинансовых корпораций с банками (в смысле менее острых информационных проблем и проблем ликвидности), многие японские компании активно и сознательно ослабляли тесноту своих связей с банками в 80-е г. и особенно в 90-е г., когда процесс дерегулирования финансовых рынков увеличил возможности использования небанковских, внешних, источников финансирования. Т. Хоши обнаружил, что наиболее агрессивными в деле сокращения контактов с банками выступали как наиболее прибыльные компании, так и менее прибыльные компании со значительным участием менеджеров в их акционерном капитале. Для прибыльных компаний главной причиной являлось стремление к максимизации прибыли путем использования более дешевых источников финансирования ¹⁹.

Как и в Германии, крупнейшие японские финансовые институты имеют диффузионную форму собственности. Например, на пять крупнейших акционеров восемнадцати ведущих банковских холдингов и банков приходится в среднем лишь 15,7% акций в каждом из этих банковских институтов. Более того, в тринадцати из восемнадцати ведущих японских банков крупнейшими акционерами выступают страховые компании, принадлежащие, как правило, большому количеству акционеров. Интересно отметить, что согласно японскому законодательству страховые компании в этой стране являются взаимными организациями, и ни одна из них не является акционерным обществом и не котируется на фондовой бирже. Многие исследователи отмечают, что управленческий персонал взаимных компаний при прочих равных условиях менее склонен к максимизации стоимости фирмы, чем тот же персонал в акционерных компаниях ²⁰. Таким образом, существует потенциальная опасность, что управленческий персонал финансовых институтов может оказаться не вполне заинтересованным в максимизации эффективности инвестиций в компаниях, которыми эти финансовые институты владеют.

Существует ряд факторов, препятствующих выполнению механизмом слияний и поглощений роли эффективного корпоративного контроля в аутсайдерских системах. Во-первых, это проблема мелких инвесторов. С. Гроссман и О. Харт отмечают, что мелкие инвесторы компании, подлежащей поглощению, склонны не выставлять на продажу свои акции до тех пор, пока их цена не будет полностью отражать ожидаемой прирост прибыльности, достигаемый при новом руководстве фирмы. Однако если инвестор, намеревающийся приобрести поглощаемую компанию и предлагающий свою цену за акции, вынужден оплачивать цену, полностью отражающую прирост прибыльности в новых условиях, он в конечном итоге не сможет получить сам необходимую ему прибыль (и возместить понесённые затраты) и поэтому может вообще отказаться от своего намерения по покупке компании ²¹.

¹⁹ Hoshi T., Kashyap A. and Scharfstein D. The role of banks in reducing the costs of financial distress in Japan // *Journal of Financial Economics*. 2000. V. 27. _ 1. P. 67–88; Hoshi T., Kashyap A. and Scharfstein D. The choice between public and private debt: an analysis of post-deregulation corporate financing in Japan. Tokyo, 1993.

²⁰ Schreiegg G. and Steinmann H. Zur Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt – Eine empirische Analyse der Beteiligungsverhältnisse in deutschen Grossunternehmen // *Zeitschrift der Betriebswirtschaft*, 2001, _ 51.

²¹ Grossmann S. and Hart O. Disclose law and takeovers bids // *Journal of Finance*. 2000. V. 35. _ 2. P.323–33.

Другим недостатком является невозможность сохранения в тайне тендерных предложений по покупке компании. Проведение исследований, необходимых для определения того, какие компании функционируют ниже своих потенциальных возможностей, требует значительных затрат. Но если такое исследование все же проведено, организация торгов на базе такого исследования немедленно сигнализирует конкурентам, что они должны сфокусировать свое внимание на поглощаемой компании. Если конкуренты приходят к тем же выводам в отношении поглощаемой компании, что и основной инвестор, они также могут предложить свои конкурентные (более высокие) цены, что в условиях равновесия сведет ожидаемые прибыли для участников торгов к нулю. Это будет означать также, что для основного (первоначального) инвестора предполагаемая прибыль может обернуться убытками и у него будет мало стимулов вообще проводить изначально упомянутое выше исследование.

Наконец, необходимо учитывать сопротивление старого управленческого персонала поглощаемой фирмы, которое может принимать разнообразные формы, такие как «poison pills» (выпуск корпорацией warrants или привилегированных акций с целью предотвращения любого нежелательного поглощения путем его чрезмерного удорожания) или изменения устава корпорации, что затрудняет механизм поглощения, а также подключение юридических инструментов на базе антитрестовского законодательства или заключение долгосрочных контрактов с другими акционерами, предусматривающих суровые санкции в случае нарушения таких контрактов, и т.д.

Хотя рассмотренные факторы могут теоретически снизить эффективность поглощений и сделать их более редкими, практика 80-х и 90-х г. свидетельствует, что воздействие таких факторов не носит безусловный характер. Несмотря на проблему мелких инвесторов, торги могут оказаться прибыльными для покупателя по ряду причин. Инвестор-покупатель имеет возможность аккумулировать у себя часть акций скрытно по цене, которая отражает стоимость акций при старом управленческом аппарате, до того момента, когда он должен официально объявить о размере приобретенного пакета. По приобретенным таким образом акциям (до 5–10% всего акционерного капитала по существующим правилам для США и Великобритании) инвестор может получить полную отдачу от любых последующих усовершенствований в управленческом аппарате и таким образом получить намеченную прибыль в результате поглощения компании.

Одним из недостатков механизма слияний и поглощений в качестве инструмента корпоративного контроля в аутсайдерских системах может являться их тесная зависимость от динамики экономического цикла. В период рецессии, сжатия рынка и отсутствия свободных финансовых ресурсов, необходимых для приобретения других фирм, эффективность механизма слияний и поглощений в качестве инструмента корпоративного контроля резко снижается. Практика конца 80-х – начала 90-х г. показала, что кризис кредитного рынка обескровил многие коммерческие банки, на средства которых в значительной степени осуществлялись многие сделки по слиянию и поглощения компаний на протяжении 80-х г. То же самое повторилось после беспрецедентной волны слияний и поглощений в 1999–2000 гг.

Интересен также вопрос о том, в какой степени прямой внутренний мониторинг акционеров в инсайдерских системах является более эффективным инструментом контроля над управленческим персоналом, чем внешний механизм угрозы поглощения. По мнению многих экспертов, механизм поглощений и слияний – более до-

рогой метод корпоративного контроля по сравнению с методами внутреннего мониторинга. Мониторинг со стороны крупных акционеров является более постоянным и непосредственным способом поддержания надлежащей управленческой дисциплины, чем недружественные поглощения. Имея в виду то, что поглощениям и слияниям присущи высокие транзакционные издержки, а также издержки по анализу деятельности и состояния потенциальных объектов поглощения, и имея в виду наличие у управленческого персонала большого количества разнообразных возможностей по повышению таких издержек, становится очевидным, что слияния и поглощения могут быть эффективными только в наиболее критических случаях управленческой некомпетентности.

Кроме того, как было указано выше, чувствительность слияний и поглощений к динамике экономического цикла делает их ненадежным инструментом даже в экстренных случаях, если это происходит в периоды низкой конъюнктуры. Неудивительно поэтому, что в США в тех случаях, *когда закон это позволяет*, финансовые институты и другие инвесторы используют для корпоративного контроля методы, применяющиеся в Японии и Германии.

История также имеет ряд свидетельств преимущества именно такого способа корпоративного контроля. В период до проведения реформ финансовой системы 30-х г., американские банки, такие как J.P. Morgan, были непосредственно вовлечены в процесс стратегического управления и контроля за акционерными компаниями. Они приобретали крупные пакеты акций и долговых обязательств в промышленных корпорациях, заседали в советах директоров и активно осуществляли мониторинг их управленческой деятельности. Такая активность банков продолжалась, однако, лишь до середины 30-х г., когда с принятием новых законов о ценных бумагах эта деятельность была фактически запрещена.

В то же время различные методы корпоративного контроля могут с разной степенью эффективности использоваться в разных по характеру своей деятельности и отраслевой специфике компаниях. Так, Дж. Франк и С. Майер утверждают, что англо-американская система больше подходит для фирм, успешная деятельность которых связана с оценкой различных альтернативных инвестиционных стратегий. Напротив, японская и германская модели больше подходят для фирм, чья деятельность основана на правильной оценке качества рабочей силы и управленческого персонала при выполнении ими определенных, достаточно стандартных операций.

Можно предположить, таким образом, что англо-американская аутсайдерская система наиболее эффективна в наукоемких, венчурных фирмах, действующих в таких отраслях, как биотехнология, фармацевтическая промышленность, компьютерные технологии, которые в конечном счете определяют высокий уровень конкурентоспособности компаний. Японская и германская системы наиболее эффективны в компаниях, производящих стандартные товары и услуги, и в этом смысле инсайдерская система оказывается относительно менее конкурентоспособной ²².

Каждая из рассматриваемых финансовых систем также имеет свои достоинства и недостатки. Так, система «вытянутой руки», характерная для аутсайдерской модели корпоративного управления, может успешно функционировать лишь в условиях высокого качества правовой и юридической среды и четко определенных и защищенных прав собственности. Поэтому многие эксперты полагают, что у развивающихся стран и стран с переходной экономикой, отличающихся низким уровнем раз-

²² Franks J. and Mayer C. Corporate control: a synthesis of the international evidence. London, 1992.

вития правовой и институциональной среды, нет иной альтернативы, кроме как принять на вооружение систему неформальных отношений, в которой роль главного инвестора и кредитора будут выполнять коммерческие банки ²³.

Система RBS способна очень успешно снижать институциональные издержки и издержки мониторинга и на этой основе снижать цену капитала для фирмы. Особые преимущества получают при этом молодые, а также мелкие компании, остро испытывающие недостаток финансовых средств для развития в условиях несовершенных рынков капитала ²⁴. Система ALS в свою очередь резко удорожает финансирование инвестиций фирм, сталкивающихся с серьезными информационными проблемами ²⁵.

В то же время система RBS может снижать институциональные издержки настолько значительно, что цена заемного капитала для фирмы начинает приближаться к цене ее внутренних источников финансирования, что может иметь обратный эффект. Слишком «дешевые» финансовые ресурсы, превышающие инвестиционные возможности компании, легко вкладываются в неэффективные проекты.

В рамках системы неформальных отношений значительно проще решается проблема возобновления контрактов между инвесторами и компаниями, что, несомненно, является весьма привлекательным для фирм, испытывающих проблемы с ликвидностью. Однако последующий кредитный контроль со стороны инвестора оказывается слабее, чем в системе ALS, поскольку инвестор, несущий сравнительно низкие издержки мониторинга, легче соглашается на кредитование сомнительных проектов, что ведет в конечном итоге к смягчению бюджетных ограничений ²⁶. В системе ALS отсутствие обязательств по долговременному мониторингу существенно облегчает задачу приостановки кредитования неэффективных проектов. Однако проблема возобновления контрактов значительно усложняется в результате необходимости координации действий большого числа различных инвесторов ²⁷.

Таким образом, достоинства системы неформальных отношений заключаются прежде всего в возможностях механизма долгосрочного мониторинга и контроля над инвестиционной деятельностью фирмы. Важная роль функции контроля и управления подразумевает, что основной инвестор очень хорошо представляет себе, как должна функционировать компания. В этом случае ему другими инвесторами, на основании легко достигаемого общего консенсуса о перспективах развития компании, делегируется роль главного «надсмотрщика» над фирмой.

Тем не менее, если компания относится к принципиально новой отрасли экономики или используемая ею технология подвержена быстрым изменениям, возможно возникновение ситуации, когда общее представление об оптимальной стратегии фирмы у инвесторов отсутствует несмотря на их хорошую информированность. Возникающее разнообразие мнений мешает принять правильное инвестиционное решение. Единственным выходом из создавшейся ситуации оказывается передача

²³ Rajan R. and Zingales L. Which capitalism? Lessons from the East Asian crisis // *Journal of Applied Corporate Finance*. 1998. V. 11, № 3.

²⁴ Hoshi N., Kashya A. and Sharfstein D. Corporate structure, liquidity and investment: Evidence from Japanese panel data // *Quarterly Journal of Economics*. 1991. V. 106, № 1. P. 33–60.

²⁵ Myers S. and Mayluf N. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have // *Journal of Financial Economics*. 1984. V. 13. P. 187–221.

²⁶ Dewatripont M. and Maskin E. Credit and efficiency in centralized and decentralized economies // *Review of Economic Studies*. 1995. V. 62. P. 541–555.

²⁷ Bolton P. and Scharfstein D. Optimal debt structure and the number of creditors // *Journal of Political Economy*. 1996. V. 104, № 1. P. 1–25.

полномочий ее менеджерам с целью определения эффективности стратегии управления компанией. В этом случае резко снижается роль функции контроля и координации действий инвесторов по достижению общего консенсуса и затрудняется передача функций мониторинга определенному отдельному финансовому институту.

В таких ситуациях значительно возрастает роль рынка ценных бумаг, поскольку их котировки в значительной степени аккумулируют в себе в концентрированном виде разнообразную информацию различных инвесторов. Таким образом, курс ценных бумаг позволяет оценивать стоимость компании с учетом ее конкретной управленческой стратегии и практики, а также дает эффективные сигналы для перераспределения инвестиционных и финансовых ресурсов. В этой связи система «вытянутой руки», характерной чертой которой является наличие эффективного рынка ценных бумаг, оказывается наиболее адекватной для новых отраслей и технологий, где достижение консенсуса среди инвесторов по вопросам перспективной деятельности компании является труднодостижимым. С другой стороны? система «неформальных отношений» оказывается эффективной в традиционных отраслях с их относительно стабильной производственной технологией.

Высказанные соображения подтверждаются рядом исследований, рассматривающих данные проблемы в исторической ретроспективе. Так, Ф. Аллен и Д. Гайл²⁸ указывают на тот факт, что во второй половине XIX в. именно рынок ценных бумаг в лице Лондонской биржи сыграл важнейшую роль в финансировании строительства железных дорог. Промышленная революция конца XVIII – начала XIX в. направлялась такой отраслью, как текстильная промышленность, в которой большую часть составляли мелкие по размерам компании, финансируемые как раз в соответствии с системой ALS.

Аналогично Лондонской бирже ключевую роль в развитии таких отраслей, как автомобильная, электронная, компьютерная и интернет-технологии в XX в. сыграла Нью-Йоркская фондовая биржа. В то же время ускоренное промышленное развитие Германии в начале прошлого века, как и развитие японской автомобильной и электронной промышленности в 70-80-е гг., осуществлялось на базе уже известных стандартных технологий и, в значительной степени, поэтому – на основе системы RBS.

Сравнительный анализ различных финансовых систем позволяет выявить ряд причин возникновения азиатского финансового кризиса. В этих странах с особой силой проявила себя проблема «свободного потока денежной наличности»*. В условиях слабости правовой среды в этом регионе доминирующие позиции получила система «неформальных отношений». Данная система дает правильные сигналы для инвестирования в условиях относительного дефицита капитала в сравнении с инвестиционным спросом. Избыток же капитала создает проблему свободной денежной наличности, расшатывающей всю финансовую систему.

²⁸ Allen F. and Gale D. Comparing financial systems. MIT Press, 1999.

* В соответствии с теорией «свободного денежного потока наличности», предложенной М. Йенсенем, чрезмерное накопление внутренних финансовых ресурсов компании ведет к неэффективному чрезмерному инвестированию. Когда фирма имеет больше внутренних финансовых ресурсов по сравнению с внешними инвестиционными возможностями, измеренными в терминах чистой приведенной стоимости, возрастает опасность инвестирования этих ресурсов в проекты с негативной чистой приведенной стоимостью. При этом менеджеры даже могут быть заинтересованными в реализации таких проектов, поскольку увеличение объемов оборота или рыночной ниши в результате их реализации обычно сказывается на увеличении доходов менеджеров, хотя сами проекты, с точки зрения акционеров, могут оказаться неэффективными.

До начала финансовой либерализации инвестиционные потребности азиатских стран существенно превышали размеры наличного капитала и система неформальных взаимоотношений функционировала достаточно эффективно. Однако массивный приток краткосрочного капитала, обусловленный начавшейся финансовой либерализацией в этих странах и стремлением стран-экспортеров диверсифицировать свои международные портфели, сделал финансовую систему очень хрупкой. Объем частных инвестиций в экономику пяти азиатских стран (Индонезия, Корея, Малайзия, Таиланд и Филиппины) за период с 1992 по 1996 г. увеличился более чем в 4 раза. Особую роль при этом сыграли частные коммерческие банки, объем кредитования которых возрос почти в 6 раз. Более того, система неформальных взаимоотношений стала более хрупкой еще и по той причине, что экспортные капиталы руководствовались логикой системы «вытянутой руки». Их краткосрочные инвестиции в азиатский банковский сектор оказались несовместимыми с принятой там системой долговременных отношений между банками и клиентами.

Азиатский финансовый кризис довольно остро поставил вопрос о том, насколько система ALS обладает большим иммунитетом к такому кризису и может эффективно справиться с ним. В рамках системы ALS относительно крупная доля акций и других ценных бумаг сосредоточена в частных домохозяйствах. Соответственно, именно они несут основные потери в результате возникающих кризисов на фондовых рынках. В то же время фундаментальные механизмы таких рынков оказываются менее задетыми кризисом и достаточно легко восстанавливаются впоследствии.

В условиях системы RBS значительные потери концентрируются первоначально в банковской среде. Поскольку частные вклады домохозяйств в банках гарантируются в той или иной форме государством, негативное воздействие кризиса на такие домохозяйства оказывается гораздо слабее. Поскольку большая часть банковских активов в результате кризиса обесценивается, соответственно парализуется и банковская функция контроля и мониторинга, а в условиях отсутствия альтернативных институтов, способных выполнять эти функции, разрушается и вся система неформальных отношений.

Последующая нормализация финансовой системы зависит от скорости восстановления и реструктуризации банковского сектора, что на практике происходит достаточно медленно. Во-первых, для этого требуются крупные финансовые вливания со стороны государства, которое, как правило, не располагает необходимыми средствами и вынуждено изыскивать альтернативные источники. А во вторых, сами банки в силу сложившихся долгосрочных отношений с клиентами продолжают их кредитование, приводящее к дальнейшему накоплению сомнительных кредитов и ухудшению структуры активов.

В противоположность стагнирующим, вследствие финансовых кризисов, экономикам стран Азии включая Японию, США на протяжении 90-х г. демонстрировали на удивление стабильный экономический рост. Этот рост наряду с бумом на фондовом рынке во многом был обусловлен быстрым развитием отраслей информационных технологий. В свою очередь гипертрофированно разросшийся (по сравнению с другими странами) сектор информационных технологий в своей основе опирался на заметно более развитые финансовые рынки, которые, как уже указывалось, способны выступать более эффективными инструментами финансирования новых отраслей и технологий.

Проблемы конвергенции систем корпоративного управления

Несмотря на выявленные выше существенные межстрановые различия, в последние годы в мире нарастает тенденция к конвергенции* режимов и систем корпоративного управления. Эта тенденция в значительной степени обусловлена стремлением совместить сильные стороны каждой из рассмотренных моделей корпоративного управления, а именно: корпоративное гражданство и социальную ответственность бизнеса перед обществом, свойственные инсайдерской системе, и ориентацию на повышение конкурентоспособности компаний, характерное для аутсайдерской модели корпоративного управления.

В результате глобализации растет внешнее давление на компании, вынуждающее их приспосабливаться к происходящим переменам. Их продукция вынуждена конкурировать напрямую по цене и качеству с продукцией фирм из других стран, что де-факто способствует определенной конвергенции структуры затрат и организации фирмы, что в свою очередь отражается на поведении компаний и принятии ими решений. Однако главным фактором конвергенции корпоративного управления выступает глобализация рынков капитала. Новые финансовые инструменты, более глубокая интеграция рынков, усиленная международная конкуренция и появление и рост новых финансовых инструментов и посредников радикально изменили пейзаж корпоративных финансов, по крайней мере, для крупных предприятий. Последние, вместе с правительствами своих стран, все четче осознают, что в целях использования этого крупного пула глобальных финансовых ресурсов им необходимо отвечать определенным стандартам корпоративного управления.

Под влиянием возросшей рыночной конкуренции, глобализации финансовых рынков и значительно возросшей осведомленности о фондовых инвестициях страны ОЭСР предприняли в последнее десятилетие ряд мер, нацеленных на улучшение практики корпоративного управления. Эти меры затрагивали как «инсайдерскую», так и «аутсайдерскую» модели. Основной целью реформ в странах, ориентированных на «инсайдерскую» модель управления, было согласование преимуществ традиционной практики с доступом к развитым фондовым рынкам. В странах, изначально полагавшихся на «аутсайдерский» подход, отмечалось стремление преодолеть проблемы, связанные с дроблением собственности, путем расширения участия акционеров в управлении.

В течение последнего десятилетия в странах с «аутсайдерской» моделью корпоративного контроля получили развитие стратегии непосредственного управления т.н. «промежуточного собственника», аккумулирующего капитал из различных источников с целью приобретения большей доли собственности в ограниченном числе компаний для последующей перепродажи. Примерам подобной специализации собственников-управленцев являются частные товарищества и фонды по выкупу собственности. В поисках конкурентного уровня доходов многие крупные институциональные инвесторы, включая основные пенсионные фонды США, постоянно увеличивали свое участие в таких целевых и менее ликвидных инвестиционных компаниях.

* В зарубежной литературе конвергенция систем корпоративного управления часто рассматривается в трех аспектах. Выделяются функциональная конвергенция (если существующие институты корпоративного управления изменяются без изменения юридических правил и норм), формальная конвергенция (если существующие юридические рамки изменяются) и контрактная конвергенция (если компании приспосабливаются к новым условиям путем изменения контрактных договоров, если институциональные и политические факторы препятствуют формальной конвергенции). В данной работе термин «конвергенция» включает в себя все три этих аспекта.

Более близкое знакомство с методами непосредственного управления компанией, которые традиционно применяются в небольших и средних фирмах, а также в высокотехнологичных отраслях промышленности, позволило использовать этот опыт для управления собственностью в крупных компаниях.

В отличие от «аутсайдерской» модели в «инсайдерской» модели отделение собственности от контроля не является главной проблемой. Основными проблемами являются: эффективная защита миноритарных собственников; повышение прозрачности организационной структуры компании; доступ субъектов рынка к высококачественной финансовой информации.

Меры по перестройке рассматриваемой сферы осуществляются на разных уровнях и в разных областях. Например, в Германии в 1998 г. был принят Закон о контроле и прозрачности деятельности предприятий (KonTraG), предусматривающий меры по усилению позиций акционеров, повышению степени прозрачности деятельности компании и качества аудита. Он также касается роли банков в корпоративном управлении.

Помимо прочих положений Закон о контроле и прозрачности деятельности предприятий установил более жесткие ограничения на использование права голоса при перекрестном владении акциями. Публичным акционерным компаниям было запрещено пользоваться правом голоса при выборе совета директоров других компаний. Кроме того, немецким компаниям запрещалось устанавливать ограничения на количество голосов для одного акционера. Главная цель подобных ограничений на количество голосов, которыми может обладать отдельный акционер, состояла в том, чтобы предотвратить поглощения, которые не получали одобрения руководства компании.

Во Франции акцент делается на борьбе с перекрестным владением акциями, ведется также борьба и с перекрестным участием в органах управления компанией. В этой стране были установлены более жесткие ограничения на перекрестное участие в органах управления компаний. Участие в работе совета директоров, например, во французских, германских и итальянских компаниях в последние годы было ограничено с точки зрения количества мест, которые может занимать один человек в различных компаниях.

В упомянутом законе, принятом в Германии, установлены правила, повышающие эффективность работы наблюдательного совета и усиливающие их роль в проведении аудита. Например, наблюдательный совет материнской компании должен тщательно анализировать не только свой годовой отчет, но и консолидированный отчет всей группы компаний. Согласно новому законодательству, германские банки обязаны представлять предложения относительно того, каким образом они желают использовать свое право голоса, при этом предложения должны быть составлены с учетом интересов среднего акционера. Более существенные изменения к Закону об акционерной компании в Германии устанавливают, что банк не может реализовывать право голоса своих клиентов в акционерной компании, в которой сам банк владеет более чем 5%-ной долей, за исключением случаев, когда он не имеет полных инструкций от клиента на голосование или когда он сам не использует свое право голоса.

По имеющимся данным, в Японии ослабляются традиционные связи между банками и промышленными компаниями. Компании все чаще стремятся напрямую выходить на международные рынки капиталов для получения финансирования, тогда

как банки в существующих условиях перестройки своей деятельности стремятся отделиться от нефинансовых дочерних компаний. В Японии также были приняты меры по повышению качества финансовой отчетности за счет обязательного выбора внешнего независимого аудитора.

Другой областью, в которой наблюдается прогресс в деле совмещения преимуществ традиционного «инсайдерского» подхода со стремлением привлечь широкие массы инвесторов, является совершенствование механизмов, способствующих участию акционеров в годовых собраниях, например, путем голосования по доверенности. Некоторые компании, принявшие «инсайдерскую» модель корпоративного управления предпринимают попытки внедрить новые системы денежной компенсации менеджерам, которые в большей степени соответствовали бы совмещению интересов руководства компании с интересами ее акционеров.

Растущая глобализация рынков капитала и либерализация внешней торговли создают условия, в которых различия между различными системами корпоративного контроля становятся менее резкими. Например, в Австралии, Канаде и Новой Зеландии доминирование в хозяйственной структуре семейных компаний (форма концентрации собственности) соседствует с хорошо развитой защитой прав акционеров и высокой степенью прозрачности корпоративного сектора. В странах с «аутсайдерской системой» растет понимание необходимости усиления стимулов к осуществлению более жесткого мониторинга действий менеджеров, ассоциируемого с концентрацией собственности. В США и Великобритании институциональные инвесторы все активнее начинают участвовать в корпоративном управлении и контроле над компаниями, в которых у них есть существенная доля акций.

В странах с «инсайдерской» системой компании постепенно начинают преодолевать препятствия, стоящие перед привлечением внешних инвестиций и связанные с перекрестным владением акциями. Во Франции, например, только за 1993–2002 гг. число холдинговых структур в общей капитализации сократилось с 59% до 20%. Доля блокирующих акционеров во французских компаниях снизилась за последние десять лет почти на треть³⁰. Примерно то же самое происходит и в Японии, где серьезный финансовый кризис потряс до основания многие финансово-промышленные группы кейрецу. Доля компаний с перекрестным владением акциями в общей капитализации страны снизилась за 1993–2002 гг. с 55,8% до 45,7%.

В последние годы директора французских и итальянских публичных компаний все чаще сталкиваются с ужесточением правил в части количества должностей в советах директоров, которые они могут занимать в различных корпорациях. С начала 1990-х г. в повестке дня остро встала проблема усиления прозрачности форм собственности, выражающаяся в новых требованиях к сводным бухгалтерским балансам. Более широкое раскрытие внебалансовых также стало нормой в большинстве стран ОЭСР.

В странах с аутсайдерскими системами корпоративного управления все большее признание получают возможные выгоды от постоянного участия в делах фирмы ее собственники, различные модели концентрации собственности, а также идеи корпоративного гражданства, учет специфики тех регионов и областей, в которых приходится действовать компаниям. Большинство успешно развивающихся высокотехнологических компаний в настоящее время контролируются непосредственно собственниками, хотя их акции широко котируются на рынке ценных бумаг (Май-

³⁰ Loulmet L., Morin F. The transformation of the French model of capital holding and management. Paris, 2002.

кроссофт). К этой форме собственности и этим мерам контроля адаптируется венчурный капитал и другие формы наукоемкого капитала. Биржи, специализирующиеся на акциях новых и инновационных компаний, прежде всего NASDAQ, приспосабливаются к жестко контролируемым компаниям, главным образом признавая множественную структуру голосования и различные классы обыкновенных акций.

В странах с «инсайдерской» моделью корпоративного управления уровень оппортунизма менеджеров традиционно невелик по причине высокой концентрации прав собственности. Однако в этих странах менеджмент в большей степени выражал интересы блокирующих акционеров, нежели акционеров компании в целом. В то же время последние тенденции во многих европейских экономиках и в Японии по увязке оплаты менеджеров с показателями работы компании демонстрируют возможность изменений и в этой модели. В деле максимизации текущей стоимости фирмы, интересы менеджеров все больше сливаются с интересами акционеров и, следовательно, все большее значение приобретает ориентация на повышение конкурентоспособности компаний.

Одним из важнейших проявлений сил конвергенции является разработка и принятие международных Принципов корпоративного управления в рамках ОЭСР. Данные Принципы являются первым многосторонним инструментом и самой важной попыткой, предпринятой до сего дня в деле создания элементов глобального языка корпоративного управления, что в условиях дальнейшей транснационализации инвестиций будет способствовать развитию национальных и международных рыночных институтов и приведет к большему взаимопониманию между инвесторами и компаниями разных стран, а также сближению разных моделей корпоративного управления.

Таким образом, процессы конвергенции различных моделей корпоративного управления, интенсивно развивающиеся в последние 15–20 лет в экономически развитых странах, представляют собой объективную тенденцию поиска оптимального соотношения между курсом на повышение конкурентоспособности компаний и корпоративной социальной ответственности перед обществом в целом, находящей свое отражение во все большей популярности политики корпоративного гражданства среди транснациональных и национальных компаний. ■

Мировые тенденции развития корпоративной социальной ответственности и отчетности: уроки для российских компаний

Начиная с 1990-х гг. вопросы обеспечения значительного повышения прозрачности деятельности компаний и их позитивного социального воздействия на среду их деятельности стали одним из важнейших направлений деятельности международных организаций, правительств ведущих западных стран, объединений инвесторов, консалтинговых фирм, неправительственных организаций и других различных заинтересованных групп. Повышение прозрачности деятельности корпоративного сектора, увеличение объема раскрываемой компаниями информации о различных аспектах своей деятельности выдвигается указанными организациями и другими субъектами в качестве одного из важнейших способов решения ряда важных задач, в числе которых – повышение устойчивости компаний (в особенности, с точки зрения предотвращения злоупотреблений со стороны высших менеджеров и крупных акционеров), обеспечение долгосрочных интересов акционеров и заинтересованных групп (персонал, партнеры и пр.), содействие развитию наиболее эффективных компаний (за счет повышения их инвестиционной привлекательности), более полная и объективная оценка соблюдения законодательных и иных стандартов и норм деятельности.

Одним из направлений быстро возрастающего давления на корпоративный сектор в рамках компании по повышению степени его прозрачности, приобретающем самостоятельное значение, становится требование к компаниям вести свою деятельность в соответствии с высокими социальными стандартами и увеличивать объем раскрываемой информации о том, какие именно стандарты используются и как они соблюдаются.

Идея о том, что частью отчетности, которую предоставляют компании, должна стать отчетность об их вкладе в социальное развитие, появилась в первой половине 1970-х гг. Однако в то время она не получила значительного развития. Новый виток интереса к этой проблематике проявился в середине 1980-х гг. и носил ярко выраженный экологический уклон. Причина этого заключалась в крупных экологических катастрофах, произошедших в этот период. Наиболее известными из них стали авария на крупном химическом комбинате американской компании Union Carbide в индийском городе Бхопал, повлекшая за собой гибель тысяч людей, большого числа представителей местной фауны, длительное отравление воды и почвы, и катастрофа нефтяного танкера «Экссон Валдес», в результате которой в океан попали десятки тысяч тонн нефти и были заражены громадные приморские территории. Под давлением общественного мнения, благодаря высокой активности экологических

организаций, правительства ряда западных стран (Австралии, Канады, Дании, Нидерландов, Норвегии, США, Швеции) приняли законы и нормативные акты, которые обязали их компании раскрывать информацию об экологических аспектах своей деятельности, а также о том, какие усилия предпринимаются этими компаниями для предотвращения загрязнения окружающей среды. На протяжении последующих лет правительства этих и других, главным образом, западных стран, так и особенно международные, неправительственные организации, профессиональные объединения активно работали над формированием стандартов экологической отчетности. Примерами таких документов могут служить «Принципы учета и отчетности о расходах и обязательствах, связанных с экологическими программами», разработанные межправительственной группой экспертов по международным стандартам учета и отчетности, действующей в рамках ЮНКТАД (ISAR) ¹. Свои рекомендации подготовили комитет по международной аудиторской практике Международной федерации бухгалтеров, Европейская федерация бухгалтеров, Совецательный форум по вопросам учета Европейского Союза ². Однако в целом общепринятого стандарта составления такой отчетности разработано не было.

Начиная со второй половины 1980-х гг. растущее распространение получает идея о том, что отчетность об экологическом поведении компаний должна являться только частью более широкой отчетности о влиянии компаний на общество в целом. Она должна содержать информацию о том, насколько своей деятельностью компании способствуют «устойчивому развитию» (sustainable development) как своему собственному, так и той среды, в которой они действуют. Наиболее известным документом такого рода является «Отчет Брутланд» ³, опубликованный в 1987 г. Он определил «устойчивое развитие» как «развитие, которое отвечает потребностям настоящего, не подрывая способность будущих поколений удовлетворять их потребности», и провозгласил, что этот принцип должен быть взят за основу бизнесом в процессе своей деятельности. Нынешняя модель развития большинства компаний, по мнению авторов доклада, ведет к истощению природных ресурсов, оказывает негативное влияние на общество и потому должна быть самым серьезным образом пересмотрена. В последующем понятие «устойчивое развитие» стало очень часто использоваться как синоним понятия «корпоративная социальная ответственность», хотя немало экспертов считает, что между этими понятиями есть различия. Не вдаваясь в терминологические тонкости, мы постараемся проанализировать, в каком направлении развиваются требования, касающиеся отчетности компаний о соблюдении социальных стандартов, какие механизмы обеспечения этих стандартов используются и предлагаются и какие проблемы в этой связи встают перед российскими компаниями.

Механизмы внедрения социальных стандартов деятельности компаний и раскрытия информации об их соблюдении развивались по двум направлениям.

Первое направление заключалось во внедрении в ряде стран таких стандартов в качестве обязательных, составляющих часть действующего законодательства. Такие шаги были предприняты прежде всего в ряде стран Западной Европы, известных высоким уровнем социальной защищенности.

¹ Guidelines on Accounting and Financial Reporting for Environmental Costs and Liabilities. ISAR.

² См.: KPMG. International Survey of Environmental Reporting, 1996.

³ Назван по имени бывшего премьер-министра Норвегии, которая возглавляла комиссии по подготовке этого документа. Report of the World Commission on Environment and Development, «Our Common Future». 1987. См. www.un.org/esa/sustdev/doceumnts/

Так, еще в июле 1977 г. во Франции вступил в силу закон №77-769, который требует от всех компаний, имеющих более 300 сотрудников, ежегодно публиковать так называемый «Социальный баланс» (Bilan Social) – свод развернутых статистических данных за предшествующие три года, характеризующих такие аспекты деятельности компании, как занятость, вознаграждение, состояние здоровья и охрана труда и условия персонала, обучение персонала, трудовые отношения в компании, условия жизни сотрудников компаний и членов их семей.

В соответствии с декретом № 77-1354 такой отчет должен включать 116 пунктов ⁴. Приведем несколько из них, дающих наглядное представление о степени детализации такого отчета:

- Число сотрудников, получивших карьерное продвижение.
- Количество дней, пропущенных сотрудниками по причине болезни.
- Число дней, предоставленных сотрудникам для ухода за детьми.
- Соотношение 10% самых высоких зарплат к 10% самых низких зарплат сотрудников.
- Число сотрудников, получающих вознаграждение в зависимости от их производительности.
- Число сотрудников, получающих вознаграждение в зависимости от числа рабочих часов.
- Число несчастных случаев, связанных с перемещением объектов.
- Распределение сотрудников основного производства по гендерному признаку.
- Число сотрудников, работающих в условиях шума свыше 85 децибелл.
- Число сотрудников, подверженных влиянию погодных условий.
- Число сотрудников, подверженных влиянию чрезмерно высокой температуры.
- Число сотрудников, проходивших дополнительное медицинское обследование.
- Количество времени, затраченного врачами на анализы и прием сотрудников как пациентов.
- Число отпускных дней сотрудников с испытательным сроком.
- Число сотрудников, которым было отказано в отпуске на учебные цели.

В 2002 г. вступила в силу статья L225-102-1 ⁵ Французского коммерческого кодекса, которая требует от всех компаний, ценные бумаги которых прошли листинг на бирже, раскрывать информацию о том, каким образом эти компании принимают во внимание социальные и экологические аспекты своей деятельности. Например, она требует от компаний раскрывать информацию о планируемых сокращениях персонала, причинах таких решений и усилиях, которые компании предпринимают по трудоустройству увольняемых сотрудников. Она также требует от компаний информирования о том, как они учитывают влияние своей деятельности на занятость и экономическое развитие регионов, в которых они действуют, будь то во Франции или других странах. Компании, имеющие иностранные филиалы, должны информировать о том, как они соблюдают требования конвенции об условиях труда, принятые Международной организацией труда (МОТ), а также о том, как эти требова-

⁴ Приводится по: Discussion document. First meeting of the informal consultative group on social indicators. UNCTAD/ISAR. Geneva. 2004. March 5, p. 24–27.

⁵ См. www.legifrance.gouv.fr.

ния соблюдают их субконтракторы, зависимые и дочерние компании. Как показывают исследования, под давлением профсоюзов и других общественных организаций за последние годы во Франции происходило усиление давления на компании с целью заставить их соблюдать указанные требования.

В Бельгии в соответствии с законодательством, вступившим в силу в 1996г., компании, предоставляющие годовые отчеты в регулирующие органы, должны включать в них «Социальный баланс», схожий с французским, предусматривающий раскрытие детальной информации о положении с занятостью в компании, об изменениях в составе персонала, о мерах, предпринятых компанией в интересах ее сотрудников, об обучении сотрудников. Даже часть компаний из числа тех, которые не предоставляют годовые отчеты, обязаны предоставлять свои «социальные балансы». В частности, это касается бельгийских компаний, имеющих более 20 сотрудников, и бельгийских филиалов иностранных компаний. Годовые отчеты и «социальные балансы» предоставляются компаниями в Национальный Банк, который имеет право предоставлять их по запросу любого интересующегося за небольшую плату.

На протяжении последних лет в других странах Западной Европы активно обсуждались предложения, направленные на внедрение в действующее законодательство норм, предусматривающих обязательство компаний публично раскрывать, в том или ином объеме, информацию о соблюдении социальных норм и стандартов.

В начале мая 2004 г. был опубликован проект нормативного акта британского Министерства торговли и промышленности. В соответствии с этим документом советы директоров корпораций будут обязаны раскрывать информацию о состоянии рабочих мест корпораций, социальных и экологических последствиях своей деятельности. Документ должен вступить в силу с января 2005 г. В соответствии с ним, компании должны будут в обязательном порядке раскрывать такую информацию ⁶.

Аудиторы должны будут разработать соответствующий инструментарий и овладеть навыками по оценке и заверению разделов отчетности, касающихся социальных и экологических рисков.

Вторым направлением внедрения стандартов социальной отчетности и раскрытия информации об их соблюдении является деятельность весьма многочисленной, хотя и разнородной, коалиции различного рода организаций и групп.

Представление о том, что включают такие стандарты и кем они разрабатываются, дает деятельность Глобальной Инициативы по Отчетности (ГИО) – одного из наиболее активно действующих субъектов в этой области, представляющих, в свою очередь объединение различных групп, возникшее в 1997 г. по инициативе Коалиции за экологически ответственную экономику. С 2002 г. ГИО существует в качестве самостоятельно оформленной организации, является важным партнером Экологической Программы ООН. Своей основной задачей ГИО считает разработку и внедрение общих принципов отчетности по вопросам устойчивого развития. В 2002 г. ею были предложены рекомендации по подготовке такой отчетности, включающей 50 основных показателей и 47 дополнительных, каждый из которых в свою очередь состоит из значительного числа более мелких показателей ⁷.

⁶ Global Proxy Watch. 2004. № 19. P.1.

⁷ Global Reporting Initiative. Sustainability Reporting Guidelines. 2002. См. www.globalreporting.org

Так, например, всего лишь один основной показатель – «Занятость» – включает в себя следующие подразделы:

- разбивка персонала компании по страновому и региональному принципу;
- характеристика персонала по статусу (полная занятость, неполная занятость);
- характеристика персонала по статусу (сотрудники, иные привлеченные);
- характеристика персонала по типу контрактов (бессрочные или срочные, краткосрочные или долгосрочные);
- характеристика персонала по характеру их связи с другими нанимателями (нанятые непосредственно или через оформление в посреднических трудовых агентствах).

Дополнительный показатель в этой же категории – «Занятость» – включает в себя необходимость раскрытия информации о предоставлении сотрудникам благ помимо тех, которые предусмотрены трудовым законодательством (например, расходы на их дополнительное здравоохранение, пособия по инвалидности, пособия по уходу за детьми, выплаты на образование, выплаты при увольнении и уходе на пенсию).

Как показали дискуссии в рамках заседания межправительственной экспертной группы ЮНКТАД по международным стандартам учета и отчетности (ISAR), многие эксперты считают стандарт отчетности, предложенный ГИО, недостаточно полным и настаивают на разработке более развернутого стандарта.

Еще одной организацией, чрезвычайно активно действующей на поле разработки стандартов социальной отчетности, является базирующаяся в Великобритании неправительственная организация «Бизнес в Сообществе» (Business In The Community). Ее членами являются более 770 компаний, в том числе 75 из 100 британских компаний, включенных в основной биржевой индекс FTSE-100, составляемый «Файненшел Таймс» и Лондонской фондовой биржей. Предлагаемый ею стандарт отчетности – «Отчет о влиянии корпорации» – включает 44 показателя, каждый из которых в свою очередь разбит на несколько подпунктов. Показатели сгруппированы в основные разделы, характеризующие влияние компании на

- рынок;
- персонал и трудовые отношения;
- сообщество, на территории которого компания работает;
- права человека.

«Бизнес в Сообществе» предлагает компаниям три уровня реализации и, соответственно отчетности, об их социальных стандартах:

- первый уровень: для компаний, лишь начавших внедрение этих принципов и потому отчитывающихся о внедрении базовых положений;
- второй уровень: компании, продвинувшиеся по сравнению с базовым уровнем, от которых требуется раскрытие показателей, характеризующих их деятельность и влияние на общество;
- третий уровень: компании, стремящиеся к дальнейшему улучшению показателей, о которых требуется раскрытие значительного объема качественной и количественной информации.

Межправительственная экспертная группа ЮНКТАД по международным стандартам учета и отчетности (ISAR) предложила в марте 2004 г. свой стандарт социальной отчетности, включающий 9 следующих основных показателей, каждый из которых в свою очередь включает несколько подразделов (от 2 до 10) ⁸:

- Общая характеристика персонала;
- Текучесть персонала и ее причины;
- Обучение персонала;
- Представительство персонала при решении важных проблем (например, заключение коллективных договоров);
- Характеристика рабочего времени персонала;
- Здоровье и безопасность труда;
- Отношения с поставщиками товаров и услуг (в стране и за рубежом);
- Отношения с подрядчиками и партнерами;
- Соблюдение законодательства.

Новая редакция «Принципов корпоративного управления ОЭСР», принятая весной 2004 г., настоятельно рекомендует компаниям раскрывать информацию не только о своих коммерческих задачах, но и о политике, касающейся деловой этики, об обязательствах по охране окружающей среды и о других обязательствах компании по отношению к обществу ⁹.

За последние годы понятие «социальная ответственность» получает все более расширенное толкование. В частности, в него начинают включать учет интересов социальных групп на основе гендерного, этнического и иных принципов.

Весьма активно в последние годы проводятся исследования того, в какой степени компании учитывают в своей практике интересы женщин, обеспечивают им карьерное продвижение наравне с мужчинами. Например, регулярными стали исследования представительства женщин в советах директоров крупнейших британских компаний, входящих в индекс FTSE-100. Получивший широкую известность доклад Комиссии Хиггса ¹⁰, целью которого было оценить проблемы корпоративного управления в британских компаниях, в качестве одной из проблем отметил низкое представительство в советах директоров компаний женщин, иностранцев и представителей этнических меньшинств. По результатам этого доклада британское правительство заявило о своем намерении приступить к переговорам с руководством компаний, с целью побудить их предпринять шаги по изменению существующей ситуации с представительством этих групп. В частности, «перенести фокус при поиске кандидатов (в советы директоров. – И.Б.) на женщин и представителей этнических меньшинств» ¹¹.

Исследование под названием «Практические результаты: связь между корпоративными результатами и гендерной диверсификацией», проведенное в конце 2003 г. за счет средств BMO Financial Group среди 353 компаний, входивших в список Fortune-500 в период между 1996 и 2000 гг., приходит к выводу, что в компаниях с наиболь-

⁸ Discussion document. First meeting of the informal consultative group on social indicators. UNCTAD/ISAR. 2004. 5 March. P.14–15.

⁹ OECD Principles of Corporate Governance. OECD. 2004.

¹⁰ Review of the role and effectiveness of non-executive directors. Derek Higgs, 2003. January 23. Institute of Directors. London.

¹¹ Financial Times. 2004. 27.01.

шим количеством женщин на руководящих постах показатель рентабельности капитала оказался на 35% выше, а показатель совокупного дохода акционера – на 34% выше, чем у компаний с наименьшим числом женщин-руководителей¹².

По утверждению американской организации Responsibility Research Center, включение в состав советов директоров представителей этнических меньшинств и женщин уже само по себе «ведет к улучшению качества принимаемых решений и повышению стандартов корпоративного управления»¹³.

Таким образом, есть основания ожидать, что представительство женщин, этнических меньшинств и других социальных групп в органах управления и контроля компаний также может стать одним из показателей социальной ответственности и пунктом, по которому от компаний будет требоваться раскрытие информации.

То, какое новое направление может принять борьба за соблюдение социальных стандартов, основанных на опыте отдельных западных стран, отражает разногласия, которые существуют последние несколько лет в ООН по вопросу о принятии резолюции в поддержку сексуальных меньшинств. Такая резолюция регулярно предлагается европейскими государствами. В частности, проект резолюции предлагает осудить «дискриминацию» геев и лесбиянок, которая, по мнению авторов резолюции, имеет место в арабских странах. Как отмечают наблюдатели, странам, выступающим за традиционные семейные ценности, в последние годы становится все труднее сдерживать натиск государств, отстаивающих права сексуальных меньшинств. Например, на весенней сессии ООН 2004 г. даже США (в 13 штатах которых действуют законы против «нетрадиционных сексуальных связей»), ранее всегда выступавшие против такой резолюции, заняли позицию нейтралитета. Сторонники резолюции подвергли на сессии жесткой критике решение правительства Бразилии – одной из немногих развивающихся стран, ранее заявивших о своей готовности поддержать эту резолюцию – отказаться от первоначально заявленной позиции, охарактеризовав ее как «политическую близорукость, граничащую с трусостью». Под давлением обвинений в «нарушении прав человека и дискриминации» генеральный секретарь ООН К. Аннан заявил о своей поддержке директивы о предоставлении гомосексуальным партнерам сотрудников ООН тех же благ, которыми пользуются традиционные семьи сотрудников этой международной организации¹⁴.

На протяжении последних 10–15 лет в развитых странах мы наблюдаем активный процесс трансформации традиционной социальной структуры, формирования новых групп на иных, нежели прежние, основах (прежде всего культурно-психологических). Эти группы демонстрируют очень высокую активность в различных сферах общественной жизни, стремление получить представительство и возможности для существенного влияния как на социально-политические институты, так и на бизнес, стать заметными участниками механизма формирования стоимости компаний. Поэтому можно предположить, что они будут активно воздействовать на компании с целью побудить их учитывать свои интересы в рамках корпоративной социальной ответственности, требовать от компаний раскрытия информации о соблюдении этих интересов, претендовать на важную роль в процессе мониторинга соблюдения этих стандартов.

¹² См. Ведомости. 2004. 29.01.

¹³ Цит. по: Рынок ценных бумаг. 2003. № 14. С. 47.

¹⁴ Известия. 2004. 13.04.

Как уже было отмечено, до настоящего времени общепринятого мирового определения того, что же должно входить в понятие корпоративной социальной ответственности, не выработано. Равно не существует и единого стандарта отчетности о социальной ответственности. Ряд групп активно борется за то, чтобы предлагаемые ими стандарты были поддержаны международными организациями, профессиональными объединениями в качестве таких стандартов.

Анализ того, в какой степени зарубежные компании применяют предлагаемые вышеуказанными организациями стандарты отчетности о социальной ответственности, дает смешанную картину.

Так, исследование 250 крупнейших (по уровню объема продаж) мировых компаний, проведенное в 2002 г. фирмой КПМГ¹⁵, показало, что 45% из них публиковали отдельные отчеты о том, как они обеспечивают «устойчивое развитие» (sustainability report), в то время как в 1999 г. такой показатель составлял 35%. Такое же исследование, проведенное КПМГ в том же году по 100 крупнейшим компаниям из 19 стран, дало показатели 28% для 2002 г. и 24% для 1999 г. В целом число компаний, предоставляющих такую отчетность, пока невелико: в 2002 г. ее предоставили менее 1% из 65000 транснациональных корпораций¹⁶.

По версии журнала «Форчун» в отчетах компаний, входящих в топ-250 (Global Fortune Top 250), затрагивались в основном следующие социальные показатели:

Показатели	%
Несчастные случаи/частота травм	76%
Расходы на проекты для местного сообщества	48%
Число женщин в управленческом персонале	42%
Социальная, гендерная, возрастная и этническая структура персонала	27%
Диверсификация поставщиков	12%

Источник: KPMG. *International Survey of Corporate Sustainability Reporting*. 2002.

Остальные индикаторы социальной ответственности раскрывались указанными компаниями в гораздо меньшей степени.

В тех компаниях, где приняты кодексы корпоративной социальной ответственности, лишь в 40% случаев такие документы предусматривают заверение отчетности по ним высшими менеджерами. Механизм «сигнализирования» (whistle-blowing) о нарушениях этих принципов сотрудниками компании ее менеджерам предусмотрен в 20% кодексов, а обучение менеджеров и сотрудников соблюдению принципов, закрепленных в кодексах, предусмотрено в 15% таких документов¹⁷.

По оценке ГИО, из 402 известных ей компаний, которые в своих отчетах о социальной ответственности ссылаются на рекомендации ГИО, в 2003 г. лишь 19 использовали полный набор индикаторов, предложенный ГИО (т.е. вышеупомянутые 97 пунктов). Остальные использовали лишь отдельные из предложенных ГИО показателей. ГИО считает, что такой подход не позволяет осуществлять полноценный

¹⁵ KPMG. *International Survey of Corporate Sustainability Reporting*. 2002.

¹⁶ UNCTAD. *World Investment Report*. 2003. P. 119.

¹⁷ Disclosure of the impact of corporations on society: current trends and issues. UNCTAD. 2003. August. P. 5.

сравнительный анализ состояния корпоративной социальной ответственности и призывает компании использовать все выработанные ею показатели. В частности, она настаивает на том, чтобы отчет о социальной ответственности компании, подобно отчету об ее производственной деятельности и финансовой отчетности, подписывался советом директоров или главным управляющим.

* * *

Требования к раскрытию информации о корпоративной социальной ответственности, не ставшие пока частью законодательной базы, внедряются не только путем пропаганды со стороны общественных организаций, разрабатывающих их. К этому процессу начинает постепенно присоединяться часть инвесторов. Ведущую роль среди них играют так называемые «этические инвестиционные фонды», заявившие о следовании принципам социально ответственного инвестирования. В частности, эти фонды заявляют об отказе инвестировать в компании, деятельность которых наносит ущерб окружающей среде, связана с производством оружия, а также в компании, бизнес которых не является «социально ответственным». В 1984 г. общий объем средств под управлением социально ориентированных фондов составлял 40 млрд. долл., в 1995 г. – 639 млрд долл., а в 2001 г. – 2,34 трлн долл. В США, например, такие фонды росли более быстрыми темпами, а масштабы вывода средств из них в период резкого спада фондового рынка в 2000–2001 гг. были меньше, чем из обычных фондов. В Западной Европе такого рода фонды за последние несколько лет удвоили размер средств, находящихся у них под управлением, хотя в целом они пока составляют явное меньшинство в общем объеме фондов: в 2002 г. средства этих фондов составляли лишь 1% от общих средств инвестиционных фондов, вложенных в акции¹⁸.

В 2003 г. Ассоциация британских страховщиков приняла документ «Принципы в отношении социально ориентированного инвестирования». Он рекомендовал всем компаниям раскрывать детальную информацию о социальных, экологических и этических аспектах своей деятельности в своих годовых отчетах и на корпоративных сайтах.

Еще одним средством влияния призваны стать различного рода рейтинги инвестиционной привлекательности, конкурентоспособности, в которых место той или иной страны во все возрастающей степени определяется не только и даже не столько базовыми показателями ее экономики, сколь нематериальными факторами. Например, доклад о мировой конкурентоспособности, подготовленный в ноябре 2002 г. Давосским экономическим форумом, поставил Россию на 64-е место в списке из 80 стран, между Аргентиной и Вьетнамом, по этому показателю. Одной из основных причин такой низкой общей оценки явились низкие оценки по таким компонентам, как бизнес-этика (73-е место), охрана прав собственности (75-е место), уровень аудиторских стандартов (74-е место). И это при том, что по сбалансированности бюджета России было присвоено 3-е место, по росту ВВП – 6-е, по уровню образования населения и инновациям – 33-е место.

За последнее время были сделаны шаги к внедрению в деятельность банков практики так называемого «социально ответственного кредитования». Так, в 2002 г. четыре крупных банка – ABN Amro, Barclays, Citibank, WestLB – в сотрудничестве с

¹⁸ Disclosure of the impact of corporations on society: current trends and issues. P. 9.

Международной финансовой корпорацией (группа Мирового банка) приняли документ, который предусматривает, что при выделении средств на финансирование проектов в странах с развивающимися рынками они будут принимать во внимание социальные и экологические аспекты этих проектов. В частности, соблюдать экологические стандарты, сохранять среду обитания, традиции малых народов, не допускать использования детского и принудительного труда. Позже к этой группе присоединились еще пять крупных западных банков – Credit Lyonnais, Credit Swiss First Boston, Westpac Banking Corporation, Rabobank, HVB, а ряд других банков заявили о готовности рассмотреть возможность присоединения к этим принципам.

Правительства ряда западных стран также предпринимают шаги, направленные на то, чтобы сделать «социально ориентированное» инвестирование более императивным, по крайней мере для части инвестиционных фондов. Так, принятый в 1995 г. в Великобритании «Пенсионный акт» предусматривает, что фонды, управляющие пенсионными накоплениями, обязаны раскрывать информацию о том, в какой степени при принятии решений о вложении средств в ту или иную компанию они учитывают социальные, экологические и этические аспекты деятельности этих компаний¹⁹. Похожие законодательные акты находятся в стадии принятия или разработки в Бельгии, Германии и Швеции.

Весной 2004 г. власти Норвегии заявили о намерении запретить своему Национальному фонду, в который вкладывается часть выручки от продажи нефти (сегодня его активы составляют 122 млрд долл.)? инвестировать в некоторые компании-производители вооружений, в особенности, производящих ядерное оружие. Ранее фонду уже было запрещено вкладывать деньги в производство химического и биологического оружия, а также противопехотных мин, кассетных бомб, лазерного оружия и некоторых других видов вооружений. Более того, согласно предложенному правительством плану будет создана специальная комиссия по этике, которая изучит деятельность более 2000 компаний, в которые инвестирует Норвегия. По результатам работы этой комиссии инвестиции будут отозваны из тех компаний, о которых будет принято решение, что их деятельность способствует нарушению прав человека, распространению коррупции в особо крупных размерах или наносит вред окружающей среде²⁰.

За последние годы на международной арене возник ряд неправительственных организаций (членами ряда из них являются видные представители бизнеса, немало бывших видных политиков, сохраняющих значительное влияние как в своих странах, так и на международном уровне), которые проявляют очень высокую активность по вопросам обеспечения более высокой прозрачности корпоративного сектора. В частности, одной из важнейших своих задач они считают принуждение крупных компаний, особенно действующих в области добычи природных ресурсов, к раскрытию детальной информации о своей деятельности. Одним из наиболее ярких примеров такого рода организаций, действующих с весьма радикальных позиций, является базирующаяся в США коалиция под названием «Право знать»²¹, в которую входят свыше 200 экологических, профсоюзных, социальных и правозащитных организаций. Эта коалиция требует от компаний, которые находятся в США, или ценные бумаги которых обращаются на американских биржах, а также от их

¹⁹ The United Kingdom Pensions Act of 1995. www.hmso.gov.uk/acts/acts1995/UKpga_1995002_en_1.htm

²⁰ Эксперт. 2004. № 19. С.74.

²¹ International Right To Know Campaign (IRTK).

дочерних компаний за рубежом и от основных контрагентов, раскрытия информации об их хозяйственной деятельности в других странах в соответствии с законом США «О планировании действий в чрезвычайных ситуациях и о предоставлении информации общественности» и другими американскими стандартами раскрытия информации²².

Другим примером является кампания под лозунгом «Публикуй, сколько платишь», начатая по инициативе Дж. Сороса при поддержке коалиции 110 неправительственных организаций. Ее участники требуют, чтобы правительства, регуляторы фондового рынка требовали от международных нефтяных, газовых и добывающих компаний обнародования информации о чистых суммах налогов, сборов, роялти и других платежей в бюджеты стран, в которых они работают. В июне 2003 г. представители правительств стран «Большой восьмерки» поддержали эту инициативу и пришли к соглашению о выполнении пилотного проекта по ее реализации²³. На публичных слушаниях по кампании «Публикуй, сколько платишь», проведенных в Европейском парламенте в июне 2003 г., Комитет по развитию и сотрудничеству заявил о своей поддержке обязательности требования о прозрачности платежей нефтяных, газовых и добывающих компаний в национальные бюджеты²⁴. Было особо отмечено, что эти требования представляют собой часть усилий не только по повышению социальной ответственности компаний, но и глобальной борьбы с коррупцией, особенно сильной в странах с развивающимися рынками, где действует большинство сырьевых компаний. Декларацию принципов компании «Публикуй, сколько платишь» подписал ряд крупнейших мировых компаний, работающих в области добычи природных ресурсов, в частности, такие как Anglo American, BP, Newmont, Rio Tinto, Shell, Statoil. В ходе слушаний по этой проблеме, прошедших в июне 2003 г. в Комитете по развитию и сотрудничеству Европейского парламента, было принято решение поддержать необходимость введения обязательных законодательных требований к нефтяным, газовым и горнодобывающим компаниям раскрывать объемы их платежей (налоговых и прочих), которые они делают национальным правительствам²⁵. Эту инициативу, в частности, очень активно поддерживает правительство Великобритании. На прошедшей в июне 2003 г. в Лондоне конференции «Прозрачность добывающей промышленности» с участием высокопоставленных представителей руководства Европейского Союза были приняты следующие основные решения:

- добиваться раскрытия информации обо всех платежах, осуществляемых всеми добывающими компаниями, правительствам стран, на территории которых они ведут свою деятельность;
- внедрять в законодательно-нормативную базу соответствующих стран требования, обеспечивающие прозрачность в отношении платежей добывающих компаний национальным правительствам;
- оказывать заинтересованным лицам и группам в этих странах помощь по внедрению принципов прозрачности в отношении таких платежей;

²² «International Right To Know: Empowering Communities Through Corporate Transparency». AFL-CIO, Amnesty International USA, EarthRights International, Friends of the Earth, Global Exchange, Oxfam America, Sierra Club, Working Group on Community Right to Know, 2003. <http://www.irtk.org/irtkreport.pdf>

²³ Fostering Growth and Promoting a Responsible Market Economy: A G8 Declaration. 2003, Evian. Находится по адресу: <http://www.g7.utoronto.ca/summit/2003evian/growth/html>

²⁴ <http://www.publishwhatyoupay.org>

²⁵ <http://www.publishwhatyoupay.org>

- «стимулировать» компании, государственные органы и другие заинтересованные стороны присоединяться к данной инициативе для выработки эффективных и долговременных решений;
- вести регулярный мониторинг реализации этой инициативы.

* * *

За идеей корпоративной социальной ответственности и требованиями о раскрытии компаниями информации о своей практике в этой области как инструменте контроля стоит общая заинтересованность представителей различных социальных групп в создании более благоприятной и устойчивой среды деятельности, в снижении и, в идеале, ликвидации негативных последствий деятельности компаний. Для компаний одним из важных стимулов принятия стандартов ответственного социального поведения становится понимание ими более комплексной взаимосвязи со средой, в которой они ведут свою деятельность, зависимости долгосрочного успеха компании от взаимоотношений с этой средой. Вместе с тем было бы неправильно представлять утверждение принципов и стандартов корпоративной социальной ответственности внедрения отчетности об их соблюдении в качестве гармоничного процесса, в котором все стороны осуществляют лишь конструктивное сотрудничество и обладают равными возможностями для получения выгод от него. Этот процесс носит сложный, противоречивый характер, порождает ряд противоречий и проблем, которые необходимо анализировать и понимать представителям экспертных кругов и самих компаний.

Так, вызывает определенные опасения идея «универсальности» социальных стандартов. Как показывают исследования, страны Западной Европы достигли очень высокого уровня жизни своего населения, что отражается, в том числе, и в показателях, характеризующих продолжительность рабочего времени и отпусков, размеры социальных и иных пособий и выплат, ряд других важных показателей. По данным ОЭСР, с 1970 г. по 2002 г. среднегодовое число рабочих часов на душу населения во Франции сократилось на 23,5%, в Германии – на 17,1%, в Великобритании – на 7,2%²⁶. Как показывают социологические опросы в этих странах, преобладающая часть их населения отдает предпочтение большему количеству свободного времени, нежели возможности получить дополнительный заработок. Однако сохранение этих высоких стандартов сталкивается со значительными трудностями. Предлагаемые правительства ряда западноевропейских стран меры по ужесточению встречают сильное сопротивление со стороны профсоюзов, общественных организаций, различных социальных групп, что заставляет правительства искать различного рода компромиссные варианты. В этом контексте, например, нельзя исключить того, что высокие социальные стандарты западных стран будут выдвигаться в качестве универсальных ориентиров, в том числе и для компаний из стран с развивающимися рынками, и использоваться как средство увеличения их расходов и, тем самым, снижения их конкурентоспособности.

Выдвижение всеобщих социальных стандартов (основанных на стандартах западных стран), которые должны соблюдать компании различных стран при очень различающемся уровне их экономического развития, может означать резкое увеличение издержек для компаний из стран с развивающимися и переходными экономи-

²⁶ Эксперт. 2004. № 26. С. 5.

ками, снижение их конкурентоспособности. Для развитых стран выдвигание высоких социальных стандартов является способом обеспечения социальной стабильности путем определенного перераспределения доходов в условиях высокого уровня экономического развития и давних традиций социального партнерства. Для стран с развивающимися и переходными экономиками это может означать выдвигание требований о принятии стандартов, для которых еще не сложились соответствующие условия. Более низкие показатели компаний из стран с развивающимися рынками, как правило, обусловлены общим более низким уровнем экономического и социального развития этих стран. Однако они могут интерпретироваться как сознательное игнорирование «всеобщих» стандартов социальной ответственности и служить основой для оказания давления на инвесторов с тем, чтобы они сократили инвестиции в эти страны, или на государство, чтобы оно ввело на них прямой запрет. Это повлечет за собой сокращение для менее развитых стран доступа к ресурсам для развития.

Основание для таких опасений дает поведение ряда влиятельных западных организаций, оказывающих серьезное влияние на поведение инвесторов.

Так, в январе 2004 г. базирующийся в Нью-Йорке Институт международных финансов – ассоциация, объединяющая 300 крупнейших мировых банков и финансовых компаний – выступил с резким предупреждением о том, что цены активов на развивающихся рынках сейчас крайне высоки. По данным Института, чистый приток инвестиций в развивающиеся страны в прошлом году составил 187,5 млрд долл., «что является максимальным значением со времени азиатского кризиса 1997 г... Однако реальное состояние экономик развивающихся стран не столь радужно». По мнению Института, такой приток порождает серьезные риски для инвесторов²⁷. Риски, связанные с инвестициями в страны с развивающимися рынками, существуют всегда и необходимо внимательно следить за теми факторами, которые способствуют их росту. Однако, как показал последующий период, никакие особых потрясений на рынках развивающихся стран, куда была направлена основная масса инвестиций (страны Юго-Восточной Азии, Китай), не произошло. Зато это предупреждение хорошо вписывается в выявившуюся к этому времени негативную для США динамику прямых иностранных инвестиций: 167 млрд долл. в 2001 г., 72 млрд долл. в 2002 г., 40 млрд долл. в 2003 г. Важно и то обстоятельство, что в 2003 г. Китай впервые обогнал США по притоку прямых иностранных инвестиций.

Как отмечают некоторые эксперты, жесткая регламентация трудового законодательства, утвердившаяся, например, в большинстве стран Западной Европы и закладываемая в качестве основы социального стандарта, вступает в противоречие с возрастающей потребностью в мобильности рабочей силы, сокращением среднего срока существования компаний, не только мелких, но и средних и даже крупных. Как отмечает немалое число экспертов, предлагаемые стандарты социальной ответственности очень громоздки и по большому числу показателей имеют отдаленное отношение к наиболее важным аспектам деятельности компаний.

Социальная структура большинства стран с развивающимися рынками и переходной экономикой еще не столь стратифицирована. Часть социальных и иных групп, сформировавшихся в западных странах, в них еще не сложилась, а другие объективно не обладают таким потенциалом, как аналогичные группы в западных стра-

²⁷ Financail Times. 2004.15.01.

нах. Это обстоятельство также необходимо учитывать при оценке практики социальной ответственности компаний из стран с развивающимися рынками и переходной экономикой, в частности, с точки зрения состава органов управления и контроля.

Идея введения различного рода рейтингов компаний по уровню соблюдения ими стандартов социальной ответственности в качестве важного ориентира для инвесторов, как свидетельствует опыт существования других рейтингов, также содержит немало потенциальных опасностей для компаний стран с развивающимися рынками и, в частности, России.

Анализ существующих в настоящее время различных «мягких», некредитных рейтингов (экономической свободы, свободы СМИ, демократии, коррупции, конкурентоспособности и пр.) показывает, во-первых, контроль над ними со стороны небольшого числа организаций из развитых стран, и, во-вторых, частые случаи манипулирования ими, использования двойных стандартов в отношении развивающихся стран и их компаний, зависимость этих рейтингов от политической конъюнктуры и политических, экономических интересов определенных стран и групп.

Примером могут служить рейтинги свободы, которые регулярно публикует американская организация Freedom House, рейтинг «демократичности» внешней политики», публикуемый американской организацией Foreign Policy Council, рейтинг коррупции, созданный в Институте Мирового Банка. Так, Грузия в этих рейтингах в 1998–2003 гг. стремительно передвигалась вверх и вниз, очевидно, в зависимости от отношений ее тогдашнего президента Э. Шеварднадзе с США и Россией, пока не пошла стремительно вверх в течение нескольких месяцев после прихода к власти в Грузии М. Саакашвили, имеющего репутацию сторонника решительного сближения с Западом.

Распространение политики двойных стандартов на проблематику корпоративной социальной ответственности создает опасность появления нового инструмента манипулирования оценкой компаний тех или иных стран, игнорирования их более высокой экономической эффективности, конкурентоспособности их продукции, создания препятствий притоку в них инвестиций под предлогом несоблюдения стандартов социальной ответственности. В частности, российские эксперты отмечают возникшие в странах Западной Европы большие сложности, связанные с необходимостью приводить свою экономическую систему, социальные гарантии и уровень жизни в соответствие с менее благоприятными, по сравнению с прошлым, условиями (неблагоприятная демографическая ситуация, длительная стагнация экономики). При этом большие социальные группы стремятся сохранить на привычном уровне социальные гарантии. Давление в пользу сохранения неизменными стандартов, достигнутых в предшествующие десятилетия, чревато снижением глобальной конкурентоспособности ²⁸.

За настойчивым продвижением единых стандартов социальной отчетности и усложнением состава такой отчетности ясно просматриваются интересы группы ведущих западных консалтинговых фирм, очень активно участвующих в разработке стандартов этой отчетности и рассматривающих ее прежде всего как основание для предложения своих услуг. Монополия небольшой группы западных фирм на этом рынке угрожает повторением ситуации на рынке аудита финансовой отчетности.

²⁸ Эксперт. 2004. № 9. С. 46.

Как показывает статистика, на протяжении 1990-х гг. очень быстрыми темпами развивался процесс концентрации предоставления услуг по проверке финансовой отчетности всем более или менее значимым компаниям в компаниях так называемой «большой пятерки», после краха фирмы «Артур Андерсен» ставшей «большой четверкой». Теперь, как правило, компании, особенно из страны с развивающимся рынком, не могут рассчитывать на привлечение серьезных инвесторов, не получив аудиторское заключение на свою финансовую отчетность от одной из фирм «большой четверки». Результатом такой монополизации стали многочисленные скандалы, связанные с выявившимися случаями сговора сотрудников этих фирм с крупными клиентами, и утрата доверия к достоверности предоставляемых ими отчетов. Сохраняющийся монополизм и конфликт интересов не привел к изменению ситуации, несмотря на усилия регулирующих органов западных стран.

Так, в марте 2004 г. на ленте одного из новостных агентств с небольшим интервалом прошли две показательные новости. Первая: аудиторскую фирму «Эрнст и Янг», одну из фирм «большой четверки», обвинили в том, что вследствие необъективного проведения ею аудита одной из крупнейших британских страховых компаний Equitable Life инвесторам был нанесен ущерб в 2,6 млрд фунтов стерлингов. И вторая: в 2003 г. доходы этой фирмы выросли на 17,4%, а стоимость аудита для компаний, входящих в Fortune-500, по прогнозам, в 2004 г. увеличится на 88%. Напомним, что это все происходило уже после скандала с «Энрон», ликвидации аудиторской фирмы «Артур Андерсен» и принятия закона Сарбейнса–Оксли, нацеленного на повышение качества аудита.

Как показал опыт, принципиальность аудиторской фирмы по отношению к клиенту в очень большой степени зависит от величины его фирмы, общей репутации и суммы контракта. И этот же опыт показывает, что «принципиальность» аудиторские компании «большой четверки» склонны демонстрировать прежде всего в отношениях с компаниями из стран с развивающимися рынками.

Есть весомые основания для опасений, что социальную отчетность постигнет такая же судьба. Более того, налицо уже некоторые признаки повторения сценария с финансовой отчетностью. Так, в 2002 г. уже 29% (27% – в 1999 г.) компаний, входящих в топ-250 по версии журнала «Форчун» (Global Fortune Top 250), воспользовались услугами внешних аудиторов для получения подтверждения достоверности представленных ими отчетов о социальной ответственности. Из этих аудиторских фирм 65% были фирмами из «большой четверки»²⁹.

Как отмечают эксперты, выдвинутые уже на данном этапе предложения по очень развернутому формату корпоративной социальной отчетности усложняют ее понимание и повышают опасность манипуляции ею со стороны интерпретаторов-консультантов, институтов финансовой инфраструктуры (например, рейтинговых агентств), а также влекут значительные издержки для компаний на подготовку и заверение такой отчетности (что особенно ощутимо для компаний из стран с развивающимися рынками и переходными экономиками).

Наконец, серьезной проблемой являются очень заметные различия в стандартах поведения инвесторов в развитых странах, с одной стороны, и в странах с развивающимися рынками и переходной экономикой – с другой.

²⁹ KPMG. International Survey of Corporate Sustainability Reporting. 2002.

Самое большое несоответствие такого рода демонстрирует Китай. В соответствии со всеми стандартами и рейтингами – будь то прозрачность, корпоративное управление, социальная ответственность или охрана окружающей среды, китайские компании получают очень низкие позиции, однако это нисколько не препятствует постоянно возрастающему – вот уже на протяжении почти двух десятилетий – потоку инвестиций в них.

Весьма наглядные примеры такого несоответствия демонстрируют иностранные инвесторы и в России.

Например, на протяжении длительного времени одной из любимых «голубых фишек» инвестиционных компаний, работающих на российском фондовом рынке, является компания Сибнефть. Аналитики инвестиционных компаний не раз приводили ее в качестве образчика эффективности, упирая на большой прирост добычи нефти, самую низкую себестоимость извлечения тонны нефти, сравнивая ее с «неэффективными» ЛУКОЙЛом и Сургутнефтегазом. Однако если заглянуть за пределы показателя EBITDA и размеры дивидендов, то можно увидеть иную картину.

Так, по словам президента Сибнефти Е. Швидлера, коэффициент извлечения нефти (КИН) на месторождениях его компании в 2002 г. составил 0,3. А к 2020 г., по его прогнозу, КИН на месторождениях компании составит 0,4 – «максимально возможный уровень в мировой нефтедобыче». Однако, как отмечает заведующий кафедрой нефтегазового бизнеса Московского института нефти и газа К. Миловидов, максимально высокий уровень в мировой нефтедобыче составляет не 40% отбора запасов, а 70%. Именно таким был средний уровень извлечения нефти на месторождениях в СССР. Таким образом, «высокоэффективная» Сибнефть только через 20 лет планирует достичь среднего уровня КИН в СССР. А лучшие показатели советских времен для Е. Швидлера и через 20 лет останутся недостижимой высотой. По мнению доктора геолого-минералогических наук Е. Грунуса, лидером по применению технологий повышения нефтеотдачи пластов является отнюдь не Сибнефть, а ЛУКОЙЛ, который за счет этого добывает 17% своей нефти. А зав. отделом ВНИИ экономики минерального сырья и недропользования Минприроды С. Кимельман вообще считает, что Е. Швидлер просто вводит общественность в заблуждение, когда называет показатель КИН Сибнефти – 0,3. «Реально этот показатель у Сибнефти гораздо ниже. Швидлер просто усредняет высокий показатель КИН, который был утвержден для месторождений Сибнефти в советское время, и низкий современный показатель. В результате получается коэффициент отбора 30%», – говорит он ³⁰. Вице-президент «неэффективного» ЛУКОЙЛа А. Новиков так говорит об этом: «Мы можем быстро увеличить добычу, но это приведет к снижению коэффициента извлечения нефти. Хотя новое поколение менеджеров нашей компании давит на меня, чтобы я пошел на этот шаг. Но ведь это же колониальный способ добычи нефти!» ³¹ Аналогичное сравнение можно провести и в отношении некоторых других нефтяных компаний. Приведенные данные не являются секретными и периодически появляются в средствах массовой информации. Однако никакого влияния на оценку инвестиционной привлекательности этих нефтяных компаний инвесторами, работающими в России, разделение их на «эффективные» и «неэффективные», исходя лишь из принципа сиюминутной доходности, они не оказывают. Показательно, что ни одна из инвестиционных компаний, работающих

³⁰ Русский Фокус. 200317.02. С. 19.

³¹ Там же.

на российском фондовом рынке, не включает в свою методику оценки эффективности и инвестиционной привлекательности российских компаний, показатели их социальной ответственности. В этом легко убедиться, посетив сайты инвестиционных компаний и ознакомившись с рекомендациями, которые они дают инвесторам.

Более того, анализ поведения этих инвесторов и их оценок позволяет с большой долей уверенности предположить, что попытки со стороны регулирующих государственных органов предпринять санкции в отношении такого рода «эффективных» нефтяников вызовут жесткую критику со стороны инвесторов и зарубежных средств массовой информации, обвинения в «недопустимом вмешательстве в дела бизнеса».

Сами западные компании, реализующие крупные проекты в России, также далеко не всегда исходят из принципов обеспечения устойчивого развития и социальной ответственности.

Например, основной акционер проекта «Сахалин-2» британская компания Shell добилась утверждения КИН на Лунском месторождении в размере 0,07, что считается совершенно недопустимым уровнем, например, в США ³².

Какие же выводы можно сделать? Значение вопросов социальной ответственности для деятельности компаний, следование ими стандартам социальной ответственности будет возрастать в результате как воздействия объективных факторов и потенциала для развития, заложенного в социально ориентированной деятельности, так и под давлением различного рода интересов и представляющих их групп. А следовательно, высокую значимость будут иметь вопросы, связанные с предоставлением компаниями отчетности о том, в каких формах и в каких масштабах реализуется ими социальная ответственность.

Открытость российской экономики вынуждает национальные компании, как минимум, обращать внимание на вопросы корпоративной социальной ответственности. Для российских компаний слабая социальная политика может стать серьезным препятствием при выстраивании долгосрочных стратегических отношений с крупными западными корпорациями, для которых важна репутация партнеров. Это обстоятельство особенно важно для тех российских компаний, которые расширяют свою деятельность за пределы России и СНГ. Российским компаниям, с учетом общего негативного имиджа страны в западных СМИ, необходимо особенно тщательно относиться к формированию своей репутации, частью которой является корпоративная социальная ответственность.

Рост капитализации российского бизнеса может быть связан прежде всего с повышением оценки нематериальных компонентов, частью которых является социальная политика и репутация социально ориентированной компании, стремящейся к обеспечению устойчивого развития как своего, так и той среды, в которой она действует.

Большее внимание к социальным аспектам своей деятельности для российских компаний также может дать снижение регулятивного воздействия (давления) со стороны государства, что, как видим, особенно актуально для ряда компаний в настоящее время и в ближайшей перспективе.

Формирование репутации социально ответственной компании может улучшить доступ к внешнему финансированию – как заемному, так и долевого, хотя реалистический анализ показывает, что этот фактор едва ли приобретет существенный вес в ближайшем будущем.

³² Там же. 2003. 24.02. С. 19.

В целом российский частный бизнес обладает потенциалом повышения своего вклада в социальное развитие, решение или смягчение серьезных социальных и иных проблем различных регионов и стран.

Вместе с тем российскому бизнесу необходимо видеть те сложные интересы, которые стоят за проблематикой социальной ответственности и продвигают ее, противоречия и опасности, которые связаны с внедрением в свою практику социально ориентированной модели развития и соответствующей отчетности. В частности, можно рекомендовать российским компаниям, особенно крупным, следующее:

- осуществлять регулярный мониторинг усилий различных влиятельных международных и зарубежных организаций и групп по разработке стандартов корпоративной социальной ответственности и отчетности;
- активно участвовать в выработке международных стандартов корпоративной социальной ответственности, корпоративного гражданства, форматов соответствующей отчетности, поддерживать участие российских экспертов в этой работе;
- в процессе разработки стандартов и форматов отчетности активно взаимодействовать с представителями зарубежных деловых кругов, компаний с целью выработки и отстаивания общей позиции в отношении предложений, выдвигаемых различными группами и/или странами, отражающих узкие интересы отдельных профессиональных, социальных или иных групп, слабо связанных с интересами обеспечения устойчивого долгосрочного развития компаний;
- способствовать и активно участвовать в выработке национальных стандартов корпоративной социальной ответственности, принятии социальных кодексов поведения, внедрения механизма проверки соблюдения этих стандартов и соответствия реальности раскрываемой информации;
- способствовать созданию национальных рейтингов корпоративной социальной отчетности во взаимодействии с известными зарубежными экспертами, международными организациями, вести системную работу по обеспечению признания обоснованности и авторитетности этих рейтингов;
- развивать активный диалог с зарубежными партнерами и особенно инвесторами с целью побудить их уделять существенное внимание вопросам социальной ответственности российских компаний, которые они выбирают своими партнерами, распространять на российские компании с высокими социальными стандартами те преимущества, которые получают зарубежные компании;
- развивать активный диалог с российскими инвесторами, особенно с теми, которые будут появляться в процессе развития пенсионной реформы, системы страхования, а также другими институциональными инвесторами, для повышения их роли в обеспечении социально ответственного поведения компаний;
- развивать активный диалог с заинтересованными группами, общественными организациями по вопросам социальной ответственности бизнеса.

Вопросы социальной корпоративной ответственности становятся значимым фактором конкурентоспособности компаний, ресурсом их вклада в обеспечение долгосрочного развития. Вместе с тем это фактор, который пытаются использовать в своих интересах различные группы. Понимание противоречий, связанных с проблематикой корпоративной социальной ответственности, возможностей и рисков, заложенных в ней, должно стать важным компонентом стратегии развития российских компаний. ■

Справочник по Корпоративному гражданству

I. Основные термины и определения

Концепция «невидимая рука» – классическая либеральная концепция, уходит корнями к учению Адама Смита. Согласно ей предприниматели выполняют свой долг перед обществом через получение максимальной прибыли. Благосостояние общества растет, а бизнес, таким образом, косвенным путем выполняет свои обязательства. В отличие от преобладающих в обществе мнений, реальные социальные перспективы считались неотъемлемой частью классической концепции либерализма.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – в широком плане определяется как категории или уровни экономической, юридической, этической и инициативной деятельности коммерческой организации применительно к ценностям и ожиданиям общества. Ключевыми моментами КСО выступают направления работы в области экономики, обеспечения занятости и сохранения окружающей среды. Основное внимание уделяется трудовым стандартам, контролю над состоянием окружающей среды и правам человека. В отличие от некоторых перечисленных ниже других стратегий, в условиях развития процессов глобализации концепция КСО представляется оптимальным подходом.

Корпоративное гражданство (КГ) – очень часто это понятие используется как синоним КСО. Однако термин КГ относительно нов и считается гораздо более экспрессивным, как нечто, что нельзя напрямую связать с существующей деловой практикой. Предполагает абсолютную обязательность выполнения всех его положений, поскольку компании рассматриваются в рамках общества наравне с гражданами.

Социально ответственное инвестирование (СОИ)/Этическое инвестирование – термины употребляются в контексте анализа поведения компании и в ситуациях, когда в работе с транснациональными корпорациями (ТНК) инвесторы учитывают аспекты КСО при принятии инвестиционных решений.

Социально ориентированный подход – концепция предполагает, что компании работают с согласия общества и поэтому несут перед ним полную ответственность. Поэтому фирмы должны вносить вклад в общественно значимые проекты, побуждать своих менеджеров к активному участию в политике, а также брать на себя разнообразные обязательства. Одновременно фирмы должны нести ответственность перед акционерами, поставщиками, работниками и клиентами.

Социальный баланс – свод развернутых статистических данных компаний, имеющих более 300 сотрудников, за предшествующие три года о занятости, вознаграждении, состоянии здоровья и охране труда персонала, трудовых отношениях, условиях жизни сотрудников компании и членов их семей. Публикация «Социальных балансов» (Bilan Social) введена законом во Франции, в Бельгии (как часть отчета компаний, предоставляемых Национальному Банку). Аналогичный нормативный акт должен вступить в силу с 1 января 2005 г. в Великобритании.

Стейкхолдерское партнерство (stakeholder partnership) – сотрудничество на добровольной основе частного и общественного секторов и гражданского общества в интересах всех сторон.

Тройная базовая линия (ТБЛ – *Triple Bottom Line* см. также ниже) – концепция «тройной базовой линии» предложена британской компанией SustainAbility. Гораздо более популярна в частном секторе и используется в отношении вопросов устойчивого развития. В общих чертах ее трактуют как философскую модель, лишённую технических деталей. Три линии представляют общество, экономику и окружающую среду. Общество зависит от экономики, а экономика – от глобальной экосистемы, состояние которой есть главная базовая линия. В соответствии с указанной концепцией, каждая из линий сопоставима с континентальной платформой. В случае, если платформы сталкиваются либо надвигаются одна на другую, образуются «зоны смятия», в которых происходят социальные, экономические и экологические эквиваленты подземных толчков и землетрясений. Предполагается, что в экономико-экологической зоне смятия компании должны сосредоточиться на вопросах экологической эффективности. В экономико-социальной зоне нужно спрогнозировать последствия предлагаемых инвестиций. Определённую роль играют также такие вопросы, как деловая этика, торговля на основе взаимной выгоды, права человека и меньшинств, а также развитие «стейкхолдерского» капитализма. Следует отметить, что, в отличие от КСО, на контексте ТБЛ не отражаются последствия процессов глобализации.

Устойчивое развитие – впервые концепция устойчивого развития была предложена Римским клубом. В 1980-е годы свое развитие получила в докладе «Наше общее будущее», представленном Комиссией Брунтланд. В то время понятия «устойчивое развитие», «корпоративная устойчивость» и «устойчивое предпринимательство» использовались для обоснования стратегий, прежде всего, в области охраны окружающей среды. Стратегии были направлены на то, чтобы обеспечить потребности нынешнего поколения без ущерба поколениям будущего. Пути УР с КСО в целом не пересекались, однако в последнее время они сближаются. Сейчас понятие «устойчивое развитие» все чаще применяют к социальной сфере и вопросам прав человека. Более всего распространено среди представителей государства и гражданского сектора общества.

Эффект «горшка меда» – в поисках хорошо оплачиваемой работы население мигрирует к месту расположения объектов компании, нанося тем самым экономический ущерб районам своего традиционного проживания. Ответственные ТНК способны существенно снизить негативные последствия этого процесса через участие в развитии местного малого и среднего бизнеса. Транснациональным корпорациям следует внимательно изучать вопросы снижения экономической зависимости местных общин от своей деятельности, прежде всего, с прицелом на долгосрочные планы по сворачиванию работы и/или изъятию капиталовложений.

II. Профильные инициативы в области КСО

1. Развитие экономики и предпринимательства

Международные инициативы и организации

Всемирный экономический форум (*World Economic Forum*) – независимая организация с штаб-квартирой в Женеве (Швейцария). Главная задача – «улучшение состояния дел в мире». Основываясь на идеях предпринимательства, Форум ведет работу в интересах всего мирового сообщества, стремясь к повышению темпов экономического роста и социального прогресса. Способствует созданию партнерских отношений между корпоративными, политическими, интеллектуальными и

другими лидерами общества; выявлению, обсуждению и решению ключевых проблем, стоящих перед человечеством.

Глобальный договор ООН (*UN Global Compact*) – инициатива ООН, направленная на выявление и распространение передового опыта. Договор основан на девяти принципах, заимствованных из Всеобщей декларации прав человека, из фундаментальных принципов МОТ в части права на труд, а также «принципов Рио» по охране окружающей среды и развитию. Договор призывает компании вести дела на основании изложенных принципов. Принципы, историю и цели Договора, а также ряд статей и докладов по этой проблематике можно найти на его веб-сайте.

Деловые партнеры за развитие (*Business Partners for Development*) – организация занимается сбором по всему миру данных по «фокусным проектам», в рамках которых бизнес, власти и гражданское общество продуктивно сотрудничают в целях снижения социальных рисков и развития.

Международная торговая палата (МТП) (*International Chamber of Commerce (ICC)*) – неправительственная международная организация, объединяющая заинтересованных в развитии экономических и финансовых связей федерации предпринимателей, деловые круги и фирмы почти 100 стран. Основана в 1919 г. Цели МТП – способствовать улучшению экономических отношений между странами, установлению деловых контактов и взаимопонимания. При МТП функционирует международный арбитражный суд и Бюро связи с ООН и ее специализированными учреждениями. Решения МТП носят рекомендательный характер. Штаб-квартира в Париже (Франция). В 2000 г. МТП вместе с Программой Развития ООН и Международным Форумом лидеров бизнеса во главе с принцем Уэльским выступила с инициативой вручения Наград Мирового Бизнеса на поддержку Целей Развития Тысячелетия ООН. Премия «Бизнес тысячелетия» – прежде всего награда за социальную ответственность и взнос компании в развитие общества.

Международный Форум Лидеров Бизнеса под эгидой принца Уэльского (*The International Business Leaders Forum (IBLF)*) – международная образовательная благотворительная организация, основана в 1990 г. для содействия развитию социально ответственного бизнеса и достижения социального и устойчивого экономического развития во всем мире. Форум ведет свою деятельность в 40 странах мира. Основная задача Форума – пропагандировать практику социально ответственного бизнеса, приносящего выгоду бизнесу и всему обществу в целях достижения стабильного социально-экономического развития. Специалисты Форума проводят тренинги для частных компаний и международных неправительственных организаций, таких как Всемирный Банк и ООН. <http://www.iblf.org>

Международная организация по стандартизации (ИСО) (*International Standard Organization – ISO*) – международная федерация национальных ведомств по стандартизации 130 стран мира. В ведении организации находятся более 11 тыс. стандартов в 97 странах. Штаб-квартира в Женеве (Швейцария). (См. ниже: стандарт *ISO9000/ISO14000*). В 2004 г. ИСО приступила к разработке унифицированного международного стандарта по социальной ответственности бизнеса. Целью этой работы является создание руководящего документа (написанного простым языком), который будет понятен и прост в использовании для неспециалистов и не предназначен для сертификации. Решение было принято руководством Международной организации по стандартизации 24-25 июня 2004 г. в Стокгольме, сразу же после международной конференции в столице Швеции ранее на той же неделе 21-22 июня.

Национальные инициативы и организации

Комитет по развитию корпоративной филантропии (*The Committee to Encourage Corporate Philanthropy*) – форум руководителей компаний США, занимающихся корпоративной филантропией. Отражая интересы всех участников этого процесса, Комитет занимается определением ролей в части стратегической филантропии. Финансируется частными фондами и учредителями. Создает лидерам бизнеса возможности для наиболее эффективного служения обществу.

Малый бизнес в Европе (*Small Business Europe*) – британская организация, имеющая своей целью продвижение интересов британского малого и среднего бизнеса на общеевропейском уровне через развитие диалога с руководством ЕС.

Нидерландский форум содействия обновлению городов (*OPS*) – объединяет ряд предприятий с филиалами в центральных районах крупных городов Голландии и является партнером муниципальных органов власти, строительных кооперативов и самих горожан. Цель организации – совместное решение социальных проблем.

Общественная организация «Маатсхап» – создана в 1997 г., правление в Бетроккенхейде. Общенациональный экспертный центр, стимулирующий добровольную общественно полезную деятельность сотрудников коммерческих предприятий. Организация входит в состав Нидерландского объединения общественных организаций (*NOV*) и пользуется поддержкой правительства. Данная организация разрабатывает с учетом конкретных реалий специальные программы, организует различные курсы с целью стимулирования социальной активности предприятий и налаживания с ними партнерских отношений. «Маатсхап» имеет специальную базу данных, где собрана информация об общественных организациях, которые предлагают работу на общественных началах.

Общество и бизнес (*Samenleving & Bedrijf*) – основана в 2000 г. в Нидерландах по инициативе Министерства по вопросам здравоохранения, благотворительности и спорта, а также Министерства по делам экономики при участии таких предприятий, как Банк АБН АМРО, «Джонсон и Джонсон», «Ордина», «Работанк», «Шелл» и «Рандштад». Осуществляет обмен информацией и опытом. В течение трех лет начальное финансирование осуществляло Правительство; теперь предприятия платят ежегодный взнос за членство в размере примерно 13400 марок. Осуществляемые программы направлены на стимулирование социальной активности предприятий среднего и малого бизнеса, а также добровольной общественной деятельности сотрудников этих предприятий. В сентябре 2001 г. была запущена программа, направленная на улучшение партнерских отношений между предприятиями и муниципальными органами власти крупных нидерландских городов.

Объединение «Maatschappelijk Ondernemen» – издает свою газету и регулярно организует конгрессы на тему социальной активности предпринимателей.

Организация «Business in the Community» – основана в Нидерландах в 1998 г. и представляет собой союз муниципальных образований, министерства внутренних дел, министерства по вопросам здравоохранения, благотворительности и спорта, а также примерно 30 предприятий, в том числе и фирму «Siemens». Целью объединения является содействие развитию городов и осуществление разных общественных проектов в Гааге. В частности, ведет проекты по оказанию помощи школам и консультированию, предполагающие сотрудничество компаний с директорами школ при помощи компании «KPMG».

«Поддержка государственно-частного партнерства в России на основе принципов Глобального Договора и стратегии корпоративной социальной ответственности» – Совместный проект в рамках ПРООН. Компонентом проекта является подготовка «Доклада о Социальных инвестициях». Основной целью проекта является дальнейшее содействие принятию российскими компаниями определенных стандартов корпоративной социальной ответственности, что обеспечит большее соблюдение принципов справедливости при дальнейшем стабильном экономическом развитии. Проект предполагает обмен знаниями и информацией, содействие пониманию принципов корпоративной социальной ответственности российскими компаниями частного сектора, государственными структурами, а также общественными объединениями и НПО. В рамках проекта также планируется укрепление взаимодействия бизнеса и государства в процессе решения более широких проблем, связанных с социальной ответственностью, а также более активное вовлечение в этот процесс гражданского общества.

Синергос (Synergos) – фонд в США, имеющий целью мобилизацию ресурсов, а также сглаживание социальных и экономических различий в интересах снижения уровня бедности и утверждения справедливости в мире. Добивается увеличения поступлений от бизнеса, филантропических организаций и социальных инвесторов. Стимулирует развертывание новых высокоэффективных инициатив при участии зарубежных стран и организаций различного профиля в целях борьбы с бедностью и утверждения справедливости.

Стандарт районного значения (Community Mark) – организация создана ассоциациями «Бизнес в обществе» (Business in the Community) и «Деловое товарищество Брайтона и Хоува» (Brighton&Hove Business Community Partnership) для стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса в интересах местных общин. Руководствуясь принципами высокой эффективности, организация помогает компаниям повысить их общественный вклад при одновременном повышении собственной прибыли.

2. Социально ответственное инвестирование

Ethibel – независимое консультативное агентство по вопросам социально ответственного инвестирования. Предоставляет рекомендации банкам и брокерам, предлагающим открытие «этических» депозитных счетов и создание «этических» инвестиционных фондов, а также использующим в своей работе индексы социального инвестирования. Координирует предоставление других информационных услуг, например, биржевую программу «Акции на кону» (Stock at Stake) французской информационной службы «Всемирная группа по социально ответственному инвестированию» (Socially Responsible Investing World Group Inc.-SRI).

Всемирная группа по социально ответственному инвестированию (Socially Responsible Investing (SRI) World Group Inc.) – провайдер информации по социальному инвестированию и вопросам корпоративной социальной ответственности. Предоставляет институциональным инвесторам новости, данные исследований, консультационные и другие услуги. Через свою информационную службу CSRwire обеспечивает распространение заявлений компаний в части КСО. Адреса новостных веб-сайтов: <http://www.socialfunds.com> <http://www.srinews.com> и <http://www.ishareholder.com>

Европейский форум социального инвестирования (European Social Investment Forum – Eurosif) – голландская организация, занимающаяся предоставлением информации и образовательных услуг, а также созданием общеевропейского форума для обсуждения вопросов, связанных с устойчивым и социально ответственным финанси-

рованием. Поддерживая развитие существующих форумов по проблемам социального инвестирования, организация работает над расширением европейской сети и способствует учреждению новых национальных форумов социального инвестирования.

Инвестирование по тройной базовой линии (*Triple Bottom Line Investing*) – веб-сайт поддерживается организацией «Бруклинский мост» (Brooklyn Bridge), которая именуется посредником в обменах информацией по проблематике тройной базовой линии и социальной ответственности. Основное внимание уделяется финансам и кадрам, задействованным в интересах утверждения принципов КСО и СОИ в рамках организаций. Предоставляет информацию и консультативные услуги, организует презентации, оказывает поддержку в реализации проектов. Веб-сайт широко освещает ежегодные конференции «Тройная базовая линия», проводимые организацией «Бруклинский мост».

Международная ассоциация инвесторов в социальную экономику (*International Association of Investors in the Social Economy –INAISE*) – глобальная сеть социально и экологически ориентированных финансовых институтов. Цель Ассоциации – продемонстрировать то, что деньги могут быть средством для достижения позитивных изменений в социальной и экологической областях. Организация поощряет и поддерживает международное сотрудничество между инвесторами, вкладывающими средства в социальную экономику. Посредством своей инвестиционной политики члены Ассоциации содействуют развитию организаций и предприятий, а также оказывают помощь в совершенствовании систем здравоохранения, образования и профессиональной подготовки кадров.

Международная группа по изучению вопросов устойчивого инвестирования (*Sustainable Investment Research International Group –SiRi group*) – представляет собой объединение 12 исследовательских организаций из различных стран. Специализируется на развитии социального инвестирования в мире. Члены Группы предоставляют разнообразную исследовательскую продукцию и услуги в части социального инвестирования финансовым организациям, работающим на основных рынках.

Социальная ответственность в бизнесе (*Social Responsibility in Business*) – консультативная организация. Занимается составлением оценок по вопросам социальной ответственности и схем вовлечения стейкхолдеров; реализует программы социальной ответственности. Оказывает компаниям содействие в повышении эффективности работы и снижении рисков через разработку и реализацию стратегий социальной ответственности.

Федеральный траст (*Federal Trust*) – независимый британский мозговой центр. Основан в 1945 г. Занимается развитием дискуссии по вопросам оптимизации управления. Является форумом для поиска решений по вопросам управления на национальном, континентальном и глобальном уровнях.

Финансовая инициатива ЮНЕП (*UNEP Finance Initiative*) – составная часть Программы ООН по окружающей среде (основы природоохранной деятельности ООН). UNEPFI включает Инициативу для финансовых институтов (Financial Institutions Initiative – FII), для банковского сектора и Инициативу для страховой отрасли (Insurance Industry Initiative – III), для страховщиков, перестраховщиков, пенсионных фондов и организаций, управляющих активами. Инициатива направлена на выявление, пропаганду и реализацию передовых методов в области охраны окружающей среды и устойчивого развития на всех уровнях деятельности финансовых институтов.

Центр исследований ответственности инвесторов (*Investor Responsibility Research Center (IRRC)*) – создан в 1972 г., находится в Вашингтоне, президент – Линда Кромптон (Linda Crompton). Центр пользуется репутацией одного из ведущих независимых институтов по исследованию корпоративного управления и корпоративной ответственности.

3. Аудит и отчетность в сфере КСО

Глобальная инициатива по составлению отчетов (*The Global Reporting Initiative –GRI* см. также ниже) – учреждена в 1997 г. Коалицией за экологически ответственную экономику совместно с ЮНЕП в целях развития всеобщих норм отчетности в части экономической, природоохранной и социальной эффективности. На первом этапе для корпораций, а впоследствии – для всех коммерческих, правительственных и неправительственных организаций. В Инициативе активно участвуют корпорации, неправительственные организации, ассоциации коммерческих компаний и другие стейкхолдеры всего мира.

Корпоративный регистр (*Corporate Register*) – международный бесплатный онлайн-указатель отчетов корпораций по экологическим и социальным вопросам. Содержит несколько тысяч кратких и полных отчетов в формате PDF, статистические данные, ссылки и сопутствующую информацию, в частности, по международным премиям в сфере отчетности.

Международная социальная ответственность (*Social Accountability International – SAI*) – благотворительная организация по защите прав человека (США). Занимается повышением качества рабочих мест и уровня жизни местных общин через разработку стандартов социальной ответственности. Первым широкое хождение получил стандарт Social Accountability 8000 (SA8000 – см. также ниже), который распространяется на рабочие места с учетом всех базовых правовых норм на труд. Применение проверяется независимыми сертифицированными аудиторами.

Ответственный покупатель (*Responsible shopper*) – веб-сайт, предлагает информацию, вскрывающую негативные стороны товаров ежедневного пользования – от предметов одежды до зубной пасты. Матричная структура сайта позволяет исследовать сотни фирм через призму самых разнообразных проблем, включая применение потогонной системы на производстве, загрязнение окружающей среды, нарушение этических норм, дискриминацию различного рода и т.д.

Право знать (*International Right To Know Campaign (IRTK)*) – базирующаяся в США коалиция более 200 экологических, профсоюзных и правозащитных организаций. Занимает весьма радикальные позиции. Требует от компаний, прежде всего добывающих, в США и за рубежом раскрытия информации об их хозяйственной деятельности на основании закона США «О планировании действий в чрезвычайных ситуациях и о предоставлении информации общественности» и других американских стандартов (<http://www.irtk.org/>).

Публикуй, сколько платишь (*Publish What You Pay*) – инициативная Дж. Соросом кампания коалиции 110 неправительственных организаций, требующих от нефтегазовых и добывающих компаний раскрытия информации о платежах в бюджеты стран, где они работают. В июне 2003 г. инициатива была поддержана «Большой восьмеркой», а затем Европейским парламентом. Требования направлены не только на повышение социальной ответственности компаний, но и на борьбу с коррупцией в странах с развивающимися рынками (<http://www.publishwhatyoupay.org/>).

4. Просветительская работа в сфере бизнеса и КСО

Веб-портал ELDIS (*Electronic Digital Systems*)–интернет-ресурсы по вопросам КСО (*ELDIS Corporate Social Responsibility Resource Guide*) – перечень ресурсов и другая информация по вопросам развития и СО. Бесплатный доступ к большому количеству информационных ресурсов. Краткое изложение документов и ссылки в режиме онлайн, каталог сайтов, базы данных, библиотечные каталоги, обсуждение вопросов по электронной почте.

Веб-сайт по вопросам корпоративного управления Гарвардской школы бизнеса (*Harvard Business School*) – освещает новации, новые ресурсы и текущую деятельность Гарвардской школы бизнеса. Ссылки на семинары по вопросам корпоративного управления, публикации и информация по программам подготовки администраторов и средних предприятий, которые хотели бы работать на основании этического кодекса.

Институт Зюдвинд (*Sudwind Institut*) – изучает потребительскую среду, рынки и политический климат с прицелом на создание в перспективе справедливого глобального рынка и снижения уровня бедности. В этих целях Институт занимается лоббистской деятельностью в отношении политических деятелей и корпораций, проводит общественные кампании в русле своей тематики, сотрудничает с неправительственными и различными международными организациями. В настоящее время проводит исследования по вопросам этически обоснованного инвестирования, внешней задолженности государств и роли женщин в экономике.

Новая академия бизнеса (*New Academy of Business*) – независимая британская школа бизнеса. Сотрудничает с предпринимателями, педагогами, менеджерами, активистами, политиками и прочими лицами, участвующими в процесс трансформации мира. Ведет программы подготовки кадров и создает ресурсы, способствующие утверждению принципов корпоративной социальной ответственности. Веб-сайт Академии содержит информацию по образовательным программам и публикациям, ссылки и прочие ресурсы, связанные с образованием и обучением.

Сиетар (*Sietar*) – британская консультативная организация, главное внимание уделяет взаимодействию различных культур в процессе принятия решений, коммерческой деятельности и образовании. Предоставляет профессиональные междисциплинарные услуги в вопросах практического взаимодействия культур и исследовании этой сферы через создание международной сети экспертов соответствующего профиля. Способствует распространению знаний, ценностей и навыков, обеспечивающих эффективное построение отношений между различными культурами и этническими формированиями на индивидуальном, групповом, организационном и общинном уровнях.

Совещательный совет (*Conference Board*) – глобальная организация с независимым членством. Базируется в США. Готовит и распространяет информационные материалы по управленческой и рыночной тематике, призванные помочь бизнесу в повышении отдачи и сближении с интересами общества. Совет проводит исследования и конференции, готовит прогнозы и оценки тенденций, публикует информационные и аналитические материалы, организует обмен опытом между руководителями компаний.

Университетские лидеры за устойчивое будущее (*University Leaders for a Sustainable Future –ULSF*) – задача Ассоциации университетских лидеров за устойчивое будущее заключается в том, чтобы поставить концепцию устойчивости во главе угла образовательных и исследовательских программ, а также общих целей

колледжей и университетов во всем мире. Строит свою работу на пропагандистской, образовательной и исследовательской деятельности, поддержке со стороны своих участников и на программах международного сотрудничества.

5. Равные права на труд, права человека

Ассоциация по охране справедливых условий труда (*Fair Labor Association –FLA*) – неправительственная организация, созданная для защиты прав трудящихся в США и во всем мире. Борется за улучшение условий труда на промышленных предприятиях США и других стран. Устав Ассоциации предусматривает создание единого для промышленности Кодекса поведения и соответствующей системы мониторинга. Устав также предоставляет базу для формирования независимой системы мониторинга. Ассоциация аккредитует независимых контролеров для инспектирования предприятий, выпускающих продукцию в интересах входящих в нее компаний, и лицензиатов связанных с ней университетов. При этом выявляется соответствие их практики с нормами Ассоциации, которая впоследствии издает доклады, позволяющие потребителям принимать решение о покупке с учетом этой информации.

Движение за мировое развитие (*World Development Movement*) – британская лоббистская организация, выступающая от имени малообеспеченного населения мира. Веб-сайт предлагает информацию, разъясняющую причины бедности, а также описание деятельности организации.

Европейская федерация работодателей (*The Federation of European Employers*) – занимается информированием всех заинтересованных сторон по вопросам прав трудящихся в Европе. Сайт Федерации предлагает толкование международных и национальных правовых норм, процедур и положений, а также сведения относительно различий в культуре и традициях между различными европейскими народами.

Международная конфедерация свободных профсоюзов (*International Confederation of Free Trade Unions –ICFTU*) – Международная конфедерация профсоюзных центров, каждый из которых объединяет профсоюзы соответствующей страны. Конфедерация тесно сотрудничает с Международной организацией труда и имеет консультативный статус в Экономическом и социальном совете ООН, а также в специализированных учреждениях ООН, например, в ЮНЕСКО. Поддерживает контакты с Международным валютным фондом, Всемирным банком и Всемирной торговой организацией. Организует и проводит кампании по таким вопросам, как уважение достоинства и защита прав профсоюзов и трудящихся, искоренение насильственного и детского труда, обеспечение равных прав для трудящихся женщин.

Международная организация труда (*International Labor Organization – ILO*) – действует по четырем основным направлениям: становление фундаментальных принципов и прав на рабочих местах; создание равных для мужчин и женщин возможностей для получения достойной работы и дохода; расширение и повышение эффективности систем социального обеспечения; активизация диалога между государством, бизнесом и трудящимися.

Организация «Samen Werken» – объединение предприятий, центров, предлагающих работу на общественных началах, и ведомства по трудоустройству. Имеет проекты в Амстердаме и других городах Голландии. Цель организации – способствовать трудоустройству представителей этнических меньшинств.

Предприниматели делают больше (*ondernemers Doen Meer*) – организация объединяет такие предприятия, как «Анне Франк Штихтинг Амстердам» и Нидерланд-

ский союз работодателей. Цель организации – сохранение гетерогенности форм управления предприятиями и практическое выполнение законов, направленных на интеграцию этнических меньшинств.

Программа ООН по правам человека (*UN Human Rights Programme*) – официальный веб-сайт ООН предлагает информацию по всем вопросам прав человека и сопутствующей проблематике. Содержит декларации, проекты и договоры, а также текст Всеобщей декларации прав человека.

Ресурсы в сфере бизнеса и прав человека (*Business and human rights resource website*) – веб-портал, предлагает свежую информацию по вопросам соблюдения прав человека компаниями во всем мире. Ссылки на межправительственные, правительственные и неправительственные организации, а также другие институты, специализирующиеся на вопросах труда.

Трудовой фонд (*The Work Foundation*) – ранее имел название «Индустриальное общество» (*The Industrial Society*). Фонд изучает наиболее успешные методы, практикуемые коммерческими и государственными организациями. Совмещает исследовательские, консультативные и пропагандистские функции. Ставит перед собой цели по выработке нового мышления, проводит исследования и ищет решения для повышения эффективности труда, а также успешности и удовлетворения интересов трудящихся.

Форум КСО и права человека (*CSR Forum and human rights*) – веб-сайт учрежден организациями «Международная амнистия» и «Международный бизнес-форум» (*International Business Forum*). Предлагает компаниям информацию о ситуации в сфере прав человека в странах, в которых они хотели бы поместить свой капитал. На сайте имеются карты, отображающие страны с нарушениями прав человека, инвестирование в которые сопряжено для американских и европейских компаний с угрозой быть причисленными в попустительстве этим процессам. На картах выделены добывающая, пищевая, оборонная, машиностроительная, фармацевтическая, химическая и телекоммуникационная отрасли, производство оборудования для информационных технологий, а также инфраструктура и бытовые услуги.

Центр изучения этнических отношений (*Centre for Research and Ethnic Relations*) – работает на базе Университета Уоррика и является одним из ведущих академических заведений Великобритании в части исследования и преподавания вопросов расизма, миграции и этнических отношений. Усилия сосредоточены на анализе опыта этнических меньшинств в Великобритании и других странах Западной Европы. Основные направления: расовая дискриминация, вопросы гражданства, участие в политической жизни, культурная самобытность, проблемы беженцев, мобилизация этнических меньшинств в периоды кризисов, национализм. Центр активно продвигает идеи равных возможностей и социальной справедливости, выступает против расизма и этнической дискриминации.

6. Окружающая среда

Глобальный обмен (*Global Exchange*) – американский некоммерческий исследовательский, просветительский и активистский центр. Занимается развитием связей между людьми во всем мире. Стремится к расширению знаний американцев о мировых процессах через развитие международных контактов. Являет собой международную правозащитную организацию, добивающуюся политической, социальной и экологической справедливости во всем мире. Среди прочего ставит перед собой задачи по информированию граждан США по наиболее важным мировым

проблемам; обеспечению соблюдения положений Всеобщей декларации прав человека; стимулированию правительства и частных организаций США к поддержке действий в интересах демократического и устойчивого развития.

Глобальный свидетель (*Global Witness*) – британская исследовательская организация. Занимается поиском фактов, выявляющих связь между эксплуатацией природных ресурсов и нарушением прав человека. Работает в сферах, в которых коммерческая деятельность приводит к разрушению окружающей среды, порождая конфликтность и нарушение прав человека. Собирает соответствующие свидетельства с прицелом на изменение ситуации в долгосрочной перспективе. Получает сведения от правительственных и неправительственных структур, международных доноров, организаций по развитию, СМИ и общественности.

Коалиция за экологически ответственную экономику (*Coalition for Environmentally Responsible Economies – CERES*) – американская ассоциация природоохранных, инвестиционных и лоббистских групп, объединенных целями построения устойчивого будущего. Предоставляет возможность выработки конкретных решений экологических проблем организациям различной ориентации и воззрений.

Наблюдение за корпорациями (*Corporate Watch*) – согласно провозглашенным ею целям организация борется против глобализации, инициированной мировыми корпорациями, посредством просветительской общественной деятельности. Стремится к созданию системы демократического контроля над корпорациями через глобализацию на уровне масс, являя собой многоплановое движение за права человека и трудящихся, а также экологическую справедливость. Оказывает давление на ТНК в интересах принятия максимально высоких социальных и трудовых стандартов на их предприятиях во все мире. Ее веб-сайт предлагает новости, информацию, разоблачительные факты, аналитические материалы и свидетельства очевидцев по всем вопросам, связанным с устойчивым развитием, правами человека и охраной окружающей среды.

7. Исследования, образование и самообразование

Веб-сайт по вопросам корпоративного управления Гарвардской школы бизнеса (*Harvard Business School*) – освещает новации, новые ресурсы и текущую деятельность Гарвардской школы бизнеса. Ссылки на семинары по вопросам корпоративного управления, публикации и информация по программам подготовки администраторов.

Университетские лидеры за устойчивое будущее (*University Leaders for a Sustainable Future – ULSF*) – задача Ассоциации университетских лидеров за устойчивое будущее заключается в том, чтобы поставить концепцию устойчивости во главе угла образовательных и исследовательских программ, а также общих целей колледжей и университетов во всем мире. Строит свою работу на пропагандистской, образовательной и исследовательской деятельности, поддержке со стороны своих участников и на программах международного сотрудничества.

Фактор многообразия (*The Diversity Factor*) – ежеквартальный журнал, разъясняющий глубинный смысл вопросов, связанных с инициативами в области многообразия. Также освещает проблемы устойчивого прогресса в увязке с ростом производительности труда. Предлагает информацию о последних событиях в деловом мире, СМИ, образовании, искусстве, а также в работе правительственных и неправительственных организаций и жизни отдельных общин.

Фонд развития малого и среднего бизнеса (*Foundation for Small and Medium Enterprise Development*) – учрежден в 1971 г. Даремским университетом. Функционирует на базе Центра малого бизнеса при Школе бизнеса Даремского университета. Взаимодействует с малыми и средними предприятиями и их стейкхолдерами во имя развития предпринимательства и общества. Фонд содействует им в вопросах управления и развития бизнеса, проводит профильные, прикладные и академические исследования, предоставляет консультативные услуги.

Центр корпоративного гражданства при Бостонском колледже (*The Centre for Corporate Citizenship at Boston College*) – является филиалом Школы Кэрролла по менеджменту при Бостонском колледже. Занимается образовательной, исследовательской, консультативной и информационной деятельностью. Выступает за становление концепции корпоративного гражданства как ключевой составляющей бизнеса, в рамках которой все компании являются экономическими и социальными активами сегментов общества, попадающих под их влияние.

8. Европейский союз и КСО

Cecile (*Coordinating Employee Community Involvement Links Europe*) – с 1996 г. сеть Cecile охватывает группу специализированных посреднических организаций, занимающихся поддержкой некоммерческого предпринимательства путем предоставления компаниям временных ресурсов, средств и информации (Модель Стар). Сеть Cecile функционирует в связке с CSR Europe, в частности, в целях осуществления программы по управлению добровольческим персоналом на входящих в CSR предприятиях. Сеть функционирует в государствах-членах ЕС и некоторых странах-кандидатах. Осуществляет свою деятельность в Нидерландах посредством международной консалтинговой компании Community Partnership Consultants, в Германии – посредством сети «Фонд содействия гражданской активности».

Copenhagen Centre – сформирован датским правительством по итогам саммита ООН 1995 г., посвященного проблемам социального развития, и конференции «Новые партнерства во имя единения общества», состоявшейся в Копенгагене в 1997 г. Копенгагенский Центр занимается развитием сотрудничества между государством, экономическим сектором и обществом с целью предоставления гражданам, подвергающимся социальной эксклюзии, больших возможностей для участия в общественной жизни. Центр освещает свою программу посредством ряда изданий и организует конференции.

CSR (*Corporate Social Responsibility*) Europe – данная сеть развилась на основе декларации основной группы межнациональных концернов, сформированной в 1995 г. по инициативе бывшего председателя комиссии ЕС Жака Делора в целях борьбы с социальной эксклюзией (*European Declaration of Business Against Social Exclusion CSR*). Штаб-квартира CSR Europe расположена в Брюсселе. В число задач сети входит развитие ряда программ, осуществляемых в более чем 40 входящих в нее компаниях из разных стран мира. Развитие деятельности CSR в Европе освещается в газете, выходящей раз в два месяца.

Европейское обозрение малых и средних предприятий (*The Observatory of European SMES*) – программа учреждена Европейской комиссией в декабре 1992 г. с целью мониторинга экономических показателей МСБ в Европе. Доводит данные по МСБ до политических деятелей, исследователей, экономистов, а также малых и средних предприятий.

Европейский центр изучения миграции и этнических отношений (*European Research Centre on Migration and Ethnic Relations – ERCOMER*) – исследовательский центр, специализирующийся на сравнительном анализе в области международной миграции, этнических отношений, расизма и этнических конфликтов в европейском контексте. Центр создан на базе Факультета социальных наук Утрехтского университета (Нидерланды). Организует академические исследования, оказывает содействие молодым ученым в работе по вопросам международной миграции и этнических отношений в европейском контексте, проводит семинары, лекции и конференции.

Устойчивое развитие онлайн (*Sustainable Development Online*) – сайт создан Европейским агентством по охране окружающей среды. Отслеживает изменения ситуации в этой сфере, предоставляет выход на родственные сайты.

Центр европейских фондов (*The European Foundation Centre – EFC*) – создан в 1989 г. семью европейскими фондами. В настоящее время являет собой сеть из информационных и рабочих центров 37 стран. Объединенные единой идеей участники направляют свои усилия на укрепление организованной филантропии, которая является неотъемлемой частью гражданского общества в Европе и других регионах мира. Центр всемерно поддерживает деятельность независимых европейских доноров, работающих в условиях устойчивости и прозрачности. На веб-сайте размещены многочисленные статьи, доклады и отчеты о работе конференций по экономическим, природоохранным, гуманитарным и политическим проблемам.

9. Этика и кодексы поведения

Инициатива по этической торговле (*Ethical Trading Initiative – ETI*) – ассоциация компаний, неправительственных организаций и профсоюзов, ведущих совместную деятельность по поддержке и развитию этической торговли. Первоначально занималась обменом опытом и просветительской работой в части внедрения международных трудовых стандартов в международные цепочки поставок. Сейчас распространяет передовые методы по применению кодекса поведения в части повышения трудовых стандартов, включая мониторинг и независимую верификацию соблюдения положений этических кодексов, а также стандартов как источников этического поведения.

Институт глобальной этики (*Institute for Global Ethics*) – главная задача американского института – развитие навыков этического поведения среди частных лиц, институтов и наций посредством исследований, публичной дискуссии и практических действий. Работа ведется по трем направлениям – корпоративные услуги, образовательные программы и публичная политика.

Институт деловой этики (*Institute of Business Ethics – IBE*) – направляет свои усилия на повышение уровня корпоративного поведения, предлагает практические рекомендации по вопросам этики. Предоставляет консультативные услуги, организует конференции, ведет исследовательскую работу. Через СМИ доводит до общества позицию ответственных компаний. Веб-сайт Института содержит раздел по проблемам окружающей среды, включая факты и концептуальные подходы. Приводится полный перечень публикаций, а также 10 практических правил для малых и средних предприятий, которые хотели бы работать на основании этического кодекса.

Организация «Samen Werken» – объединение предприятий, центров, предлагающих работу на общественных началах, и ведомства по трудоустройству. Имеет проекты в Амстердаме и других городах Голландии. Цель организации – способствовать трудоустройству представителей этнических меньшинств.

Центр этической культуры в бизнесе (Centre for Ethical Business Cultures – CEBC) – многочисленная организация делового мира. Оказывает компаниям и организациям содействие в создании прибыльной и этически ориентированной культуры ведения дел. Веб-сайт организации предлагает богатые информационные ресурсы и ссылки на ряд других сайтов по проблемам этики и КСО.

«Чистая прибыль» (Clear Profit) – ежемесячный электронный финансовый бюллетень, посвященный проблемам финансовой этики и корпоративной ответственности. Предназначен для деловых людей и разработчиков стратегического курса в области инвестирования с прицелом на этическое инвестирование.

«Этическая эффективность» (Ethical Performance) – ежемесячный информационный бюллетень для лиц, ведущих вопросы КСО и СОИ в крупных компаниях и инвестиционных организациях. Сайт предлагает новости по вопросам бизнеса и социальной ответственности, включая деловую этику, аналитические статьи, полную информацию европейского фонда «Социально ответственное инвестирование» (SRI), а также объявление о найме на работу.

III. Перечень стандартов по КСО

Глобальные принципы Салливана

В 1977 г. священник Леон Салливан впервые провозгласил «Принципы Салливана», призванные подвигнуть американские компании к тому, чтобы при вложении средств в Южной Африке они обращались с местными работниками так же, как с американскими трудящимися. В 1999 г. эти принципы были преобразованы в «Глобальные принципы Салливана по КСО».

Европейская модель совершенства Европейского фонда управления качеством

Модель оценки качества Болдриджа MBNQA, названная в честь американского специалиста по вопросам качества Малькольма Болдриджа, была создана в 1987 г. для повышения качества продукции в США. С тех пор ее взяли на вооружение тысячи американских фирм. В результате ТНК европейского происхождения также подошли к пониманию необходимости получить собственный эквивалент этого показателя. В начале 1990-х г. Европейский фонд управления качеством (European Foundation for Quality Management) запустил программу «Совершенство в бизнесе» ('Business Excellence'), также известную как «Премия европейского качества» (European Quality Award). В Великобритании она была введена в 1992 г.

Естественный шаг

Организация «Естественный шаг» была основана в 1989 г. доктором Карлом-Хенриком Робертом, одним из ведущих шведских онкологов. Роберт обратил внимание на существенный рост случаев детской лейкемии и увидел причины этой тенденции в повышении уровня токсинов в окружающей среде, вызванного производственными процессами. Исходя из того, что они дают толчок значительному числу экологических проблем, Роберт учредил «Естественный шаг», имеющий целью решение природоохранных проблем, имеющих системный характер.

Инвесторы в людей (Investors in People) – программа введения национального британского стандарта профессиональной подготовки и развития бизнеса. Стандарт разработан в 1990 г. специальной группой по подготовке национальных кадров при содействии ведущих компаний, экспертов, профессиональных и профсоюзных организаций. Предлагает комплекс критериев для повышения эффективно-

сти и конкурентоспособности на основании планового подхода, предполагающего постановку задач в сочетании с подготовкой кадров для их решения.

Индекс Социальных Инвестиций – индекс будет разработан в рамках соглашения, подписанного под эгидой Правительства РФ, Программой развития ООН в России и Ассоциацией Менеджеров России. Индекс будет основан на анализе первичных данных по выборке 1 000 российских компаний с отраслевой репрезентативностью. Расходы на социальные программы будут оцениваться по системе количественных и качественных показателей, включая данные о системе социальной отчетности, финансовом положении компаний, их удельному весу в российской экономике. Будут учитываться вложения в персонал, безопасность, производство, экологические и благотворительные программы. Ранжированный список компаний, которые участвуют в оценке социальных инвестиций будет опубликован в октябре 2004 г. в первом ежегодном «Докладе о социальных инвестициях в России». В докладе также будут приводиться данные о совокупном объеме средств, которые различные компании направляют на социальные программы (по весовым группам, направлениям, отраслям), прогноз увеличения или уменьшения расходов компаний на социальные программы, а также лучшие примеры социальных программ российских компаний.

Индекс социальной вовлеченности (ICB – Community Involvement Index) – индекс на основе ведущихся и публикуемых с 1995 г. исследований, проводимых Центром корпоративного гражданства при Бостонском колледже. ICB базируется на данных обзорах деятельности корпораций в социальной сфере и выявляет динамику ведущих тенденций – стратегические направления вовлечения, внутреннюю поддержку, программные ресурсы и политику, критически важные социальные проблемы, привлекающие внимание корпораций. Так, уже 9 лет первое место в социальных программах корпораций занимает образование; впервые с 1997 г. в 2004 г. проблемы охраны детства вышли из первой десятки ключевых социальных проблем; в то же время уже второй год среди важнейших направлений социальных программ – безработица. Индекс также свидетельствует об усилении вовлеченности американских корпораций в социальной сфере за рубежом.

Индекс устойчивости Доу-Джонса

Отражает степень соответствия требованиям финансовых рынков с точки зрения рациональности, постоянства, гибкости и эффективности инвестиций в компании и фонды, работающие на принципах устойчивого развития. Индекс устойчивости Доу-Джонса основан на объективных показателях, составляющих базу производных индексов. Эти индексы отвечают самым высоким стандартам, поскольку оптимально сочетают объективные показатели и опыт ведущих создателей исходных индексов, а именно компаний Dow Jones and Company и STOXX Ltd., а также компании SAM, признанного авторитета в оценке уровня устойчивости корпораций.

Индексы FTSE4Good

Серия индексов социально ответственного инвестирования, разработанная газетой Financial Times и Лондонской фондовой биржей (FTSE), индексы которых имеют широкое мировое признание. FTSE4Good – серия ключевых индексов, стимулирующих вложение капитала в компании, отвечающие признанным мировым стандартам корпоративной ответственности. Индексы произведены на научной основе и задают объективный глобальный стандарт по социально ответственному инвестированию. Принципы отбора данных при разработке индекса охватывают три сферы: обеспечение экологической устойчивости; создание позитивного взаимодействия со стейкхолдерами; защита и поддержание всеобщих прав человека.

Индексы устойчивости и эффективности рейтингового агентства ARESE

Индексы ASPI (Advanced Sustainable Performance Indices) были разработаны французской компанией с ограниченной ответственностью VIGEO, учрежденной в июле 2002 г. рейтинговым агентством ARESE (одна из первых европейских организаций по составлению нефинансовых рейтингов). Индексы отражают курсы акций ведущих европейских фирм, работающих на принципах КСО. Индексы ASPI Eurozone (120 ведущих фирм «еврозоны») были обнародованы в 2002 г. В 2003-2004 гг. планировалось выпустить индексы ASPI Pioneer Europe (50 ведущих компаний).

Инициатива по этической торговле

Базовый кодекс Инициативы по этической торговле (ETI Base Code) представляет собой глобальный стандарт в сфере занятости и условий труда, непосредственно связанный с Конвенциями МОТ, Декларацией ООН о правах человека и Конвенцией ООН о правах ребенка. Кодекс объединяет участников трех типов – компании, профсоюзы и неправительственные организации, соответствующих специфическим критериям. При вступлении участники обращаются с соответствующей просьбой в письменном виде.

Кодекс делового поведения стран АТЭС

Кодекс делового поведения организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) стал результатом работы, начатой в 1999 г. на саммите руководителей корпораций стран АТЭС в Окленде (Новая Зеландия). В кодексе широко используются другие наработки, например, рекомендации ОЭСР для многонациональных предприятий, позволяющие создать образцовый кодекс для компании, стремящейся оптимизировать свой кодекс поведения. Кодекс делового поведения предусматривает семь детальных стандартов.

Лесной попечительский совет

Международная некоммерческая организация. Учреждена в 1993 г. в целях утверждения экологически приемлемых, социально полезных и экономически обоснованных принципов управления мировыми лесными ресурсами. Состав организации разнообразен. В нее входят социальные и экологические группы многих стран мира, представляющие торговцев древесиной, коренные народы, местные экологические организации, а также структуры, специализирующиеся на сертификации лесной продукции. Участие открыто для всех организаций, вовлеченных в деятельность, связанную с использованием лесных ресурсов и разделяющих цели Совета.

Принципы Экуменического совета по корпоративной ответственности и Межрелигиозного центра по корпоративной ответственности (ECCR/ICCR)

В 1992 г. на «Саммите Земли» Центр ООН по транснациональным корпорациям предпринял попытку ввести в практику международный кодекс поведения, разработка которого началась еще в 1974 г. Инициатива была блокирована правительствами влиятельных стран в пользу добровольных программ, предложенных группой представителей ТНК. В ответ на это канадская Специальная группа по вопросам церкви и корпоративной ответственности, британский Экуменический совет по корпоративной ответственности и американский Межрелигиозный центр по корпоративной ответственности образовали в 1993 г. коалицию в целях создания аналитической базы, позволяющей оценить поведение ТНК по всему диапазону параметров КСО. Разработанная ими система известна как «Базовые критерии» (Bench Marks).

Система EMAS

Действующая в рамках ЕС «Система экологического менеджмента и аудита» (Eco-Management and Audit Scheme – EMAS) является собой управленческий инструмент для оценки, отчетности и повышения уровня экологической безопасности в деятельности компаний и других организаций. Участие в системе было открыто в 1995 г. (Директива ЕС № 1836/93 от 29 июня 1993 г.), причем первоначально оно было ограничено промышленными компаниями. В 2001 г. к системе подключились все остальные отрасли, включая государственные и частные организации (Директива № 761/2001 Европейского парламента и Совета Европы от 19 марта 2001 г.).

Система сбалансированных показателей (Balanced Business Scorecard)

Стандарт разработан Институтом сбалансированных оценок (Balanced Scorecard Institute). Помимо оценочной функции является системой управления, позволяющей организациям оптимизировать свое видение перспектив и транслировать обновленную стратегию в конкретные дела. Обеспечивает обратную связь в рамках компании и всего делового процесса, позволяя на постоянной основе корректировать стратегический курс и повышать эффективность работы.

Стандарт AA1000

Разработан международной организацией «Ответственность» (AccountAbility) в целях повышения качества социальной и этической ответственности, аудита и отчетности. Стандарт имеет фундаментальную природу и может применяться двояко: (а) в качестве общей платформы для оптимизации специализированных стандартов в сфере ответственности, как новых, так и действующих; (б) в качестве самостоятельной системы или метода управления и реализации программ повышения этической ответственности.

Стандарт SA8000

Международный стандарт, основанный на положениях 11 конвенций МОТ, Всеобщей декларации прав человека и Конвенции ООН о правах ребенка. Предназначен для сферы розничной торговли, ведущих компаний, поставщиков, потребителей и других организаций применительно к созданию приемлемых условий труда в цепочках поставок.

Стандарты ISO9000/ISO14000

Международная организация по стандартизации является всемирной федерацией национальных ведомств по стандартизации 130 стран мира. В ведении организации находятся более 11 тыс. стандартов в 97 странах. Стандарт ISO9000 распространяется на потребителей, сотрудников компаний и поставщиков в части поставки качественных производственных систем. Стандарт ISO14000 регламентирует вопросы управления окружающей средой.

Эко-лейбл Европейского союза

Добровольная схема, позволяющая европейским потребителям (включая государственных и частных покупателей) беспрепятственно определять экологически чистую продукцию, официально утвержденную в качестве таковой в странах ЕС, Норвегии, Лихтенштейне и Исландии. Система позволяет производителям информировать потребителей, что их продукция произведена с учетом экологических факторов. Экологические критерии составлены на основании научных исследований и многочисленных консультаций в рамках Совета по присвоению марки «эко-лейбл» при ЕС (European Union Eco-labeling Board – EUEB). ■

Краткая информация об авторах

Дынкин Александр Александрович

Член-корреспондент РАН, профессор,
первый заместитель директора ИМЭМО РАН,
член Совета по конкурентоспособности и
предпринимательству при Правительстве РФ,
Член Правления РСПП, Заведующий кафедрой
Международного Университета

Кондратьев Владимир Борисович

Доктор экономических наук, руководитель Центра
промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО
РАН, член Экспертного совета Комитета по
промышленной политике РСПП, профессор
Международного Университета

Миловидов Владимир Дмитриевич

Помощник Председателя правительства РФ, к.э.н.,
Член Попечительского совета НИКР, 1999-2000 гг.
советник заместителя Председателя Правительства РФ,
2000-2003 гг. первый заместитель Председателя ФКЦБ
России.

Перегудов Сергей Петрович

Доктор исторических наук, профессор,
Главный научный сотрудник ИМЭМО РАН

Беликов Игорь Вячеславович

Директор Российского института директоров, член
Национального совета по корпоративному управлению,
заместитель председателя Коллегии
Профессионального сообщества корпоративных
директоров, член Национального Реестра
корпоративных директоров, со-автор российского
Кодекса корпоративного поведения, к.и.н.

Содержание

А.А. Дынкин Предисловие	3
В.Д. Миловидов Корпоративное гражданство как способ «социальной конкуренции»	11
С.П. Перегудов Корпоративное гражданство и конкурентоспособность: концепция и практика	39
В.Б. Кондратьев Модели корпоративного управления: проблемы эффективности, социальной ответственности и конкурентоспособности	53
И.В. Беликов Мировые тенденции развития корпоративной социальной ответственности и отчетности: уроки для российских компаний	75
Справочник по Корпоративному Гражданству	93
Краткая информация об авторах	110

Выпускающий редактор xxxxxxxx

Подготовлено к изданию – Некоммерческая организация «Фонд «Национальный
Институт Корпоративной Реформы». 119034, Москва, ул. Большая Ордынка, 41/24
Телефон: (095) 959-1752, Факс: (095) 238-0837, E-mail: info@nicr.ru, www.nicr.ru

Сдано в набор xx.xx.xx Подписано в печать xx.xx.xx Формат 170x220. Бум. Офсетная
80 гр. Гарнитура «Хелиос». Печать офсетная. Усл. печ. л. 6,2. Уч-изд л. 6,8. Тираж 500
экз. Заказ №xx

Издательство «ИМЭМО». 117997, Москва, В-71, ГСП-7, ул. Профсоюзная, 23

Дизайн и изготовление «ОТДЕЛ 72»

125124, Москва, 1-я ул. Ямского Поля, д. 9/13, телефон: (095) 257-3057