

К вопросу о роли экстерналий в теории корпоративной социальной ответственности

© 2009 В.С. Полухина

Калмыцкий государственный университет, г. Элиста

В статье исследуются аспекты корпоративной социальной ответственности с точки зрения использования последних в целях согласования интересов между организациями и обществом.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, отрицательные экстерналии, социальный капитал.

В последнее время усиливается внимание к такому явлению, как корпоративная социальная ответственность (КСО). В средствах массовой информации широко обсуждаются проблемы социально ответственного поведения предприятий.

В теории КСО центральную роль играет понятие экстерналий, под которыми понимаются внешние эффекты от основной деятельности экономического агента (т.е. производства или потребления блага), которые могут оказывать положительное либо отрицательное воздействие на третьи лица, не являющиеся продавцами или покупателями благ, в данном случае - на стейкхолдеров.

Различают отрицательные и положительные внешние эффекты. Обычно отрицательный внешний эффект имеет место при производстве благ с существенным загрязнением окружающей среды. При этом наблюдается ущерб от загрязнения среды жизнедеятельности людей. Население, проживающее около таких источников загрязнения, чаще болеет, сокращается продолжительность жизни людей и т.п. Поскольку эти эффекты не отражены в ценах, то чаще всего стейкхолдерам никто не компенсирует наносимый ущерб.

Положительный внешний эффект будет в случае, если третьи лица бесплатно смогут пользоваться результатами деятельности других. Они не компенсируют издержки производителя этих эффектов. Такой эффект может возникнуть при добровольной охране окружающей среды предприятиями, бесплатном образовании, обороне и т.д. Положительные внешние эффекты имеют некоторые сходные черты с общественными благами.

Конфликты, связанные с наличием внешних эффектов, приводят к так называемым фиаско рынка. Рынок не работает эффективно в случаях проявления внешних эффектов при правовой неопределенности.

Совокупные внешние издержки (ТЕС) - это совокупный ущерб, наносимый третьим лицам. Они изменяются в зависимости от объема вы-

пуска в отрасли. С увеличением производства совокупные внешние издержки увеличиваются.

Рассмотрим последствия отрицательных внешних эффектов. Пусть предельные внешние издержки (МЕС) - это дополнительные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, которые не оплачиваются производителями, а перекладываются на третьих лиц. Предельные индивидуальные издержки (МРС) - это стоимость услуг тех ресурсов, которые фирмы покупают или которыми владеют. Предельные индивидуальные издержки производства не включают в себя предельные внешние издержки, если существуют отрицательные внешние эффекты.

При отрицательном внешнем эффекте предельные индивидуальные издержки меньше предельных общественных затрат. Предельные общественные издержки (MSC) - это сумма предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек. На рисунке иллюстрируется отрицательный внешний эффект; видно, что эффективный объем выпуска и цена достигаются в точке, в которой предельные общественные издержки равны предельной общественной полезности.

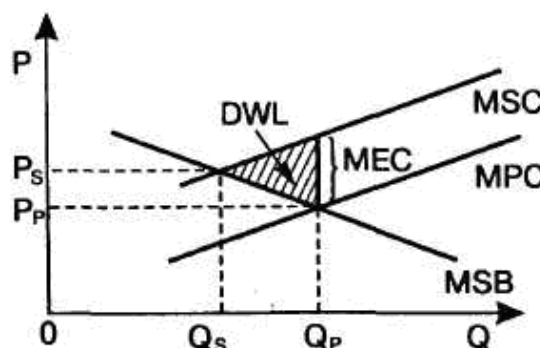


Рис. Отрицательный внешний эффект

Источник. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М., 2007. С. 424.

Предельная общественная полезность (MSB) - дополнительная полезность, извлекаемая при производстве еще одной единицы продукции.

При существовании отрицательного внешнего эффекта общее условие достижения эффективности может быть выражено следующим образом:

$$MPC + MEC = MSC = MSB.$$

При суммировании предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек последние поднимаются до уровня предельных общественных издержек. В условиях свободной конкуренции и при наличии отрицательного внешнего эффекта происходит занижение цены в сравнении с эффективной и завышение объема производства в сравнении с эффективным: $Q_{P_p} < Q_{P_s}$; $OQ_s < OQ_p$.

Для предотвращения перепроизводства товаров и услуг с отрицательным внешним эффектом необходимо интернализировать внешние эффекты во внутренние, что может быть достигнуто путем приближения предельных частных издержек к предельным общественным издержкам. Например, А.С. Пигу предлагал решить данную проблему с помощью корректирующих налогов. Величина налога должна быть равной предельным внешним издержкам для того, чтобы рыночное равновесие приблизилось к эффективному и соблюдалось равенство: $MSB = MSC$.

С целью преодоления фиаско рынка экономическая теория предлагает решать данную проблему при помощи различных механизмов координации и регулирования возникающих между экономическими агентами коллизий. Во-первых, это частное регулирование, когда агенты сами улаживают возникающие между ними проблемы. Во-вторых, судебное регулирование, за которым следует государственное регулирование, когда государство устанавливает определенные правила поведения и следит за их исполнением. И в-третьих, крайним средством является национализация, когда государство берет те или иные сферы экономической деятельности под свой прямой контроль и само поддерживает там порядок.

Традиционный способ решения проблемы экстерналий - госрегулирование, предотвращающее провалы рынка. Между тем лауреат Нобелевской премии по экономике Рональд Коуз еще в середине XX в. заметил, что без госрегулирования можно обойтись, доверив улаживание экстерналий непосредственно вовлеченным сторонам. В классическом примере Коуза по пшеничному полю едет поезд, колеса выбивают из шпал рельсов искры, и пшеница начинает гореть. Государство может урегулировать эту ситуацию, установив, например, вдоль железной дороги полосу отчуждения. Коуз утверждает, что железная дорога и фермер, которому принадлежат

поля, могут и сами договориться друг с другом и, будучи рациональными субъектами, достигнут наилучшего возможного результата. Эмпирические исследования показывают, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки, обычно не более 3-4, так как при возрастании численности участников резко увеличиваются трансакционные издержки.

Таким образом, КСО можно рассматривать как частное урегулирование конфликтов интересов, которые возникают между компаниями и обществом. Можно предположить, что бизнес и общество вступают друг с другом в переговорный процесс, результатом которого становятся определенные действия со стороны бизнеса, которые и называются социальной ответственностью. Этот переговорный процесс редко принимает явные формы, хотя в развитых экономиках дело нередко обстоит именно так: возникают "круглые столы", общественные дискуссии, слушания, кампании в прессе, в результате которых фирмы берут на себя определенные обязательства. На этот счет есть образное выражение: компания получает "общественную лицензию", т.е. согласие общества. При этом фирма либо воздерживается от действий, которые воспринимаются стейкхолдерами как нарушение их экологических, социальных, экономических и иных прав, либо компенсирует наносимый урон при помощи социальных инвестиций. Юристам известны два варианта защиты прав собственности. В первом случае нарушение прав собственности априори не допускается, тогда как во втором технически возможно при условии финансового возмещения нанесенного ущерба. Упомянутые выше формы КСО прямо соответствуют названным принципам.

Можно отметить, что в России понятие "общественная лицензия" звучит довольно непривычно, но на Западе уже давно является распространенной практикой. Если компания ущемляет права стейкхолдеров, то начинается процесс общественных консультаций и дискуссий, в результате которого компания берет на себя различного рода самоограничивающие обязательства, такие как использование более щадящих природу технологий, отказ использовать детский труд в странах третьего мира, обещание платить справедливые закупочные цены своим поставщикам и пр. Вдобавок, дабы улучшить свой имидж в глазах общественности, компания направляет средства на социальные инвестиции. В противном случае она подверглась бы различного рода санкциям в виде бойкотов, кампаний в прессе, пикетирования, лоббирования вмешательства правительства и т.д.

Итак, в качестве решения проблемы экстерналий можно предложить два варианта - государственное регулирование и КСО. В зависимости от преимуществ и недостатков каждого из этих механизмов, эти варианты можно комбинировать в определенных пропорциях.

Но при прочих равных у КСО есть серьезные преимущества по сравнению с госрегулированием, и именно по этой причине, можно предположить, данное явление приняло такие широкие масштабы. Очень важный фактор - централизация государственных ресурсов и полномочий. Чем более централизованы регулятивные функции государства, тем больше при прочих равных условиях потребность в социальной ответственности бизнеса, особенно если социально-экономические условия подвержены глубоким изменениям, не учитываемым установленными государством правилами. При принятии одних и тех же решений в масштабе всей страны ошибки неизбежны в силу информационной асимметрии и просто недостаточной гибкости решений. Для компенсации подобных ошибок компаниям и обществу нужно вступить в прямой диалог¹.

Следует отметить, что если налоговая и бюджетная сферы сильно централизованы, а в регионах остаются те же обязательства, но меньшие доходы, то местные органы власти естественным образом ищут помощи у бизнеса. В России возник интересный феномен, когда компании обменивают социальные инвестиции на уклонение от налогов. Логика такого обмена заключается в том, что компании вносят вклады в местные бюджеты, и такие взносы, в отличие от обычных налогов, остаются в регионе, а региональные власти сквозь пальцы смотрят на уклонение от выплаты менее ценных для них официальных налогов.

Структура рынка тоже оказывает влияние на КСО. Понятно, что градообразующие предприятия неизбежно принимают близко к сердцу социальные проблемы городов и муниципальных образований. Известно, что в 1990-е гг. в России была предпринята попытка освободить предприятия от непрофильных полномочий, передать социальную структуру в ведение местных властей. Во многих случаях эта попытка провалилась - компании вынуждены были взять эти функции на себя просто для того, чтобы предотвратить полный коллапс городов и регионов, в которых они действуют. Таким образом, можно заключить, что КСО - это возвращение старых практик в новой форме.

Следующий фактор, который хотелось бы отметить, - это защищенность прав собственности. Плохая защита прав собственности - предпосылка к увеличению масштаба КСО, поскольку компания оказывается уязвимой по отношению к внешнему давлению. Согласно экономической теории, право собственности на ресурс (средства производства или рабочая сила) само по себе является собственностью. Полный пучок прав, или перечень Оноре, состоит из 11 элементов, куда входят:

- право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;
- право использования, т.е. применения полезных свойств благ для себя;
- право управления, т.е. решения, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- право на доход, т.е. на обладание результатами от использования благ;
- право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность, т.е. на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу блага в наследство;
- право на бессрочность обладания благом;
- запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;
- право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;
- право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, традициями, обычаями, распоряжениями администрации и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

Помимо проблем правовой защиты, дело может усугубиться недостаточной легитимностью прав собственности в общественном сознании, следствием чего может стать известное требование "делиться надо". Такое требование может воплощаться в форме КСО, однако польза подобной практики может быть поставлена под сомнение, поскольку в данном случае КСО служит средством размывания прав собственности. По мнению американского политолога Тимоти Фрая своими социальными инвестициями российские компании искупают своеобразное распределение собственности в результате нечестной приватизации - этим автором установлена

¹ <http://www.amr.ru>.

сильная корреляция между масштабами социальных инвестиций и тем, насколько фирмы не уверены в своих правах собственности².

С правами собственности в России дело обстоит весьма плохо: они остаются чрезвычайно уязвимыми как перед частными, так и перед государственными посягательствами. Согласно International Property Rights Index Report 2009, Россия, с точки зрения защиты прав собственности, занимает 87-е место из 115 охваченных рейтингованием стран³.

Еще одна очень важная (и нередко недооцениваемая) предпосылка эффективности КСО - это социальный капитал. Можно отметить, что в основе механизма накопления социального капитала в России лежит дефицит, в советский период - институциональный дефицит на рынке товаров и услуг, в постсоветский период - дефицит социальной защиты и материальных средств, которыми располагает население. И в том, и в другом случае люди вынуждены объединяться в социальные сети, функционирующие как механизм преодоления отчуждения людей от товаров, услуг и других ресурсов.

Дефицит социального капитала ставит под сомнение возможность достижения эффективных соглашений между компаниями и обществом в форме КСО. Для этого граждане должны быть соответствующим образом информированы, ценить социально ответственное поведение бизнеса и быть готовыми к коллективным действиям, чтобы добиться учета своих законных интересов. Как часто бывает в случае общественных благ, подобные действия индивидуально нера-

циональны, что ведет к возникновению проблемы "безбилетника".

При нехватке общественного капитала происходит возникновение узких групп интересов, которым гораздо проще самоорганизоваться и которые заключают с компаниями взаимовыгодные соглашения. Если общество в целом недостаточно представлено в диалоге с компаниями, то в своих договоренностях стороны могут искать выгоду за счет общественного интереса. Таким образом, при дефиците социального капитала масштабы КСО могут возрасти за счет "сепаратных соглашений" между компаниями и теми или иными отобризованными группами интересов, но при этом, скорее всего, пострадает "качество" КСО с общественной точки зрения⁴.

Можно сделать вывод о том, что в России, скорее всего, наблюдается дефицит социального капитала, по крайней мере, на это указывают имеющиеся немногочисленные оценки. Данное обстоятельство не может не отразиться на приходе КСО в стране. Едва ли не лучшим и наиболее авторитетным источником данных по КСО в России являются периодические обзоры, которые готовит Ассоциация менеджеров. Материалы этих обзоров позволяют сделать вывод о глубоком разрыве между общественными ожиданиями в отношении КСО и фактическими направлениями социальных инвестиций предприятий страны. Данный факт свидетельствует о том, что общество недостаточно активно вовлечено в диалог с бизнесом и необходимо существенно расширять практику применения КСО российскими организациями.

Поступила в редакцию 05.08.2009 г.

² <http://www.amr.ru>.

³ <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/russia-c90>.

⁴ Сидорина Т.Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // Журнал исследований социальной политики. 2007. № 3. С. 319-334.