

## СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассматриваются специфические принципы анализа институциональных отношений. Отмечено, что для определения в целом характера институциональных отношений необходимо изучение наличия и характера социального контракта, сложившегося в том или ином обществе, регионе. Подчеркивается, что целесообразно при анализе учитывать неравномерность развития институциональных отношений, связанных с различием в уровне сформированности систем выражения интересов государства, собственников, граждан и т. д.

Определим специфические принципы, определяющие особенности анализа отношений, возникающих между экономическими агентами под действием институтов. Для этого рассмотрим современные формы выстраивания взаимодействия между экономическими агентами в государстве.

Исторически в любой стране складывается определенная модель взаимоотношений между основными общественными силами, проявляемая посредством такого неформального института, как общественный договор. Данный договор определяет суть институциональных отношений между частным, публичным и общественным секторами. Современной формой проявления общественного договора в стране является *социальный контракт*. По мнению А. Аузана, социальный контракт – вещь довольно инерционная [1]. В частности, в России мы имеем дело с социальным контрактом, который возник в XV – начале XVI в. У него есть общая родовая черта с контрактами, возникающими в других странах: это гоббсовский контракт (названный в честь его автора – Т. Гоббса), *контракт вертикального типа*, когда люди заключают договор между собой посредством заключения договора с государством, и права тем самым немедленно оказываются в руках государства как объединяющей структуры; затем государство регулирует эти права: выдает или забирает, обменивает, сокращает, расширяет. По Д. Локку, это два отдельных структурных элемента в социальном контракте. Договор о правах образует общество, а затем заключает договор о правлении – агентский договор с государством. Это, по существу, *горизонтальный контракт*. Разница между контрактами в том, кто определяет права: государство или права определяются между основными общественными силами на основе договора.

По мнению А. Аузана, в 1990-х гг. у нас был слабый, размытый социальный контракт, и настал вопрос о его перезаключении. Приметы этого состоят не только в признаках анархии, но и в том, что в первом структурном блоке

социального контракта (договор между основными общественными силами посредством заключения договора с государством) начинается движение. Варианты социального контракта с современной точки зрения могут быть:

- «договор о разоружении»;
- договор о правах;
- договор об управлении;
- договор о производстве общественных благ.

Можно говорить о том, что налицо признаки договора о разоружении. В 1994 г. возникает Круглый стол бизнеса России – первая легальная организация, которую создали олигархи для того, чтобы заключить мир между собой. Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) – это новое соглашение о разоружении, заключенное олигархическими группами, контролирующими разные части госаппарата, о том, чтобы не использовать друг против друга правоохранительные органы.

Договор о разоружении направлен на снижение издержек противостояния в обществе. Можно с какой-то мерой условности сказать, что этот договор к 2003 г. заключен и мы вплотную подошли к переходу к новому типу социального контракта – договору о правах. Чтобы перейти от договора о разоружении к договору о правах, нужно решить вопрос компенсаций. В наших условиях, по мнению А. Аузана, это проблема компенсаций во многом со стороны бизнеса, который в 1990-е гг. выиграл очень много, в сторону населения и бюрократии.

Если говорить о населении, то у него в России низкая переговорная сила. В то же время предметом компенсаций со стороны бизнеса, в связи с тем, что для него во многом нарушены позитивные права на производимые государством общественные блага, могут стать образование, здравоохранение, социальное обеспечение. И население вправе требовать удовлетворяющую его компенсацию. Проблема заключения общероссийского социального контракта была поставлена в начале 2000-х годов в процессе работы Центра стратегических исследо-

ваний под руководством Г. Грефа над программой социально-экономических реформ. Концептуальной основой разрабатываемых проектов реформ (ЖКХ, пенсионной, образования, социального обеспечения и т. п.) стал провозглашенный переход от государственного патернализма к субсидиарному государству [2].

Социальный контракт будет заключен, когда набор прав будет признан. Однако его тип по-прежнему носит вертикальный характер, когда права всех сторон во многом определяет государство. В частности это доказывается особенностями сложившегося типа российской модели одной из современных форм координации интересов бизнеса, местного сообщества и органов власти – *корпоративной социальной ответственности*.

Согласно тексту Доклада «О социальных инвестициях в России за 2004 год» [3] корпоративная ответственность перед обществом – это философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, компаниями и отдельными представителями бизнеса своей деятельности с акцентом на следующие ориентиры:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей;
- Создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат и инвестиции в развитие человеческого потенциала;
- неукоснительное выполнение требований законодательства: налогового, трудового, экологического и т. п.;
- построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами;
- эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния своих акционеров;
- учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел;
- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества.

На наш взгляд, корпоративная социальная ответственность – это форма координации действий экономических агентов (бизнес-организаций, региональных органов власти, населения – домохозяйств), возникающая под действием усиления институтов гражданского общества.

В мире сложилось несколько различных моделей корпоративной социальной ответственности (КСО), каждая из которых отражает то устройство общества, которое сложилось в условиях развитой демократии, понятной и открытой государственной машины, функционирующих

гражданских институтов, системы разрешения споров и свободы слова и выбора. В результате многовековых традиций в западном обществе сформировалась сложная система регламентации взаимоотношений и ролей частного, государственного и неправительственного секторов. Эта сбалансированная система функционирует как саморегулируемый механизм, в котором за каждой из сторон закреплены свои собственные права и обязанности, делающие их, с одной стороны, самостоятельными, а с другой стороны, взаимозависимыми. Участие бизнеса в жизни общества либо жестко регулируется в рамках действующего коммерческого, налогового, трудового и экологического законодательства, либо осуществляется самостоятельно под воздействием специально созданных стимулов и льгот. В первом случае государство устанавливает «коридор взаимодействия» бизнеса и общества, в котором государственные механизмы наравне с гражданскими структурами создают необходимые условия для участия бизнеса в жизни общества. Во втором случае государство под давлением гражданских инициатив создает эффективные механизмы стимулирования бизнеса для осуществления вклада в общественное развитие.

Так, в американской модели КСО иницируется самими компаниями и предусматривает максимальную самостоятельность корпораций в определении своего общественного вклада. Законодательно поощряются социальные инвестиции в выгодные для общества сферы через соответствующие налоговые льготы и зачеты. При этом государственное регулирование КСО минимально. Европейская модель КСО в большей степени представляет собой систему мер государственного регулирования. Британская модель КСО сочетает элементы моделей США и континентальной Европы, но с существенным вовлечением государства и общественных институтов в процесс согласования общественных интересов, а также продвижения и поощрения лучших практик.

Таким образом достигается работоспособная конструкция управления обществом, в которой четко закреплены роли отдельных сторон, меры их участия и взаимодействия.

Данная форма институциональных отношений проходит активную эволюцию в России. Так, в силу своей начальной стадии развития КСО в России существует недопонимание целостности концепции, апробированных практик и полезности. По-прежнему КСО продолжает быть ориентированной на ближний круг стейкхолдеров – государство, собственников и

персонал. Более широкий круг заинтересованных сторон – местные сообщества, поставщики и пр. – пока не является системным признаком. Это происходит по большей части из-за того, что в России основными движущими силами процессов внедрения КСО являются пока еще незначительное количество наиболее продвинутых компаний, или крупных компаний, созданных в результате процесса приватизации, или государство. Потребители и граждане, в силу неразвитости современных гражданских организаций и традиций публичных действий, не оказывают существенного воздействия на

бизнес (табл. 1). Отсюда необходимо учитывать *неравномерность развития институциональных отношений*.

Наиболее прагматичная форма осуществления корпоративной социальной ответственности для нынешнего этапа развития экономики и социальной сферы страны – социальные инвестиции (табл. 2).

В области социальных инвестиций в России наблюдаются проблемы, связанные с институциональным несовершенством: государство формирует недостаточно эффективные правовые и социальные институты, а бизнес-струк-

Таблица 1. Структура отраслевых социальных инвестиций по направлениям использования (% от общего объема социальных инвестиций) [3, с. 10]

Отрасли экономики	Развитие персонала	Охрана здоровья	Ресурсосбережение	Добросовестная деловая практика	Развитие местного сообщества	Другое
Топливный комплекс	37,0	6,1	35,5	5,5	10,9	4,9
Цветная металлургия	36,4	15,5	37,7	2,2	7,0	1,0
Черная металлургия	47,8	7,0	32,0	1,3	10,5	1,6
Электротехника	40,7	9,1	42,0	1,3	4,9	1,8
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	48,4	9,7	15,9	1,7	16,9	7,2
Машиностроение	61,8	6,8	5,5	15,5	9,0	1,2
Производство потребительских товаров и услуг	47,1	10,1	11,7 "	1,2	20,2	9,4
Химическая промышленность	42,9	11,2	35,1	1,2	5,5	3,8
Профессиональные услуги	49,1	45,1	0,6	5,2	0,0	0,0
Сервис	79,1	0,4	0,0	9,9	10,5	0,0
Телекоммуникации	70,0	10,8	0,4	1,9	3,1	13,5
Транспорт	58,4	33,0	2,9	1,5	2,8	1,1
Финансовый сектор	75,9	0,0	0,0	6,9	17,0	0,0
Торговля	59,0	10,6	17,7	0,0	12,7	0,0
Межотраслевые холдинги	31,7	13,8	18,6	0,9	20,9	14,0
В среднем	52,3	12,6	17,0	3,7	10,1	4,0

Таблица 2. Уровни участия бизнеса в общественном развитии [3, с. 16]

	Традиционная благотворительность	Стратегическая благотворительность	Социальное инвестирование
Мотивация	Бескорыстие и желание помочь	Стратегический интерес компании, несильно связанный с целями ее развития	Долгосрочный интерес компании, интегрирующий интересы компании и потребности местных сообществ
Критерии отбора получателей средств	Пожелания руководства	Учет интересов благополучателей, социальная эффективность	Социальная эффективность, потребность местного сообщества и бизнес-выгода (часто в перспективе)
Связь с основной деятельностью	Не связана	Связана опосредованно	Внутрикорпоративные программы – напрямую, а внешние социальные программы – косвенно или в надежде на отложенный эффект
Механизмы финансирования	Благотворительные пожертвования, спонсорство	Благотворительные пожертвования, спонсорство, грантовые программы, не связанные с бизнес-интересами компании	Межсекторное социальное партнерство
Социальный эффект	Низкий и часто не измеряемый	Частично измеряемый	Отложенный во времени, измеримый

*Источник:* Адаптировано из книги Ивченко С.В., Либоракиной М.И., Сиваевой Т.С. «Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний», Москва: Фонд «Институт экономики города», 2003, с. 17.

туры вынуждены нейтрализовать «ошибки» государства, осуществляя значительные социальные инвестиции, и тем самым отчасти «замещать» государство в социальной сфере. При наличии неокрепшего отечественного бизнеса, не успевшего еще занять свою нишу на зарубежных рынках, подобная линия развития ухудшает конкурентоспособность страны на внешних рынках. Таким образом, можно сделать вывод, что при достижении отдельных целей возможно замещение одних институциональных отношений другими в результате неэффективности внешней институциональной среды.

Согласно результатам количественных измерений в среднем по выборке величина социальных инвестиций на одного работника (IL) составляет 28 330 рублей в год, отношение объемов социальных инвестиций к валовым продажам (IS) – 1,96%, а к балансовой прибыли (IP) – 11,25%. При этом налицо сильная отраслевая дифференциация, что свидетельствует о том, что для формирования потоков социальных инвестиций значительно большее значение имеет отраслевая и производственная специфика компании, нежели ее принадлежность к той или иной форме собственности.

В целом по России социальные инвестиции направлены преимущественно на «внутренние» программы – развитие человеческого капитала компаний (табл. 1).

Ожидаемый прирост величины социальных инвестиций российского бизнеса в ближайшее время составит 10%. Намечается явный сдвиг в социальных инвестициях в направлении местного социального сообщества. Это означает, что интересы бизнеса все больше переносятся с персонала компании на внешнее социальное окружение. Фактически уже сейчас можно диагностировать центробежные силы в трансформации социальных интересов российского бизнеса, когда компании стараются выйти за пределы своей производственной деятельности. Не исключено, что данная тенденция может перерасти в долгосрочную линию развития социальных инвестиций в России.

В России сложились все основные условия для создания качественного **предложения** форм и механизмов корпоративной ответственности: КСО становится полноценной частью корпоративных стратегий, совершенствуются и развиваются не только институциональные основы, но и рабочие процессы практической реализации социальной активности.

Однако основные проблемы дальнейшего эффективного развития КСО в России произ-

текают из-за слабо оформленного публичного **спроса** на социальную активность частного сектора: общественный запрос не сформулирован, публичные представления о справедливости искажены, круг стейкхолдеров сводится в основном к государству и собственникам, слабы механизмы публичного информирования и общественного признания социальной работы компаний.

В результате, государство вынуждено было создавать замену публичному спросу на социальную активность, подменяя его государственным давлением и принуждением бизнеса. Такая практика позволила в свое время сдвинуть развитие КСО с мертвой точки, однако к настоящему времени исчерпала свой ресурс и становится тормозом для гармонизации общественного развития.

Таким образом, российская модель КСО подтверждает вертикальный характер социального контракта, когда права и правила игры во многом определяет государство. По мнению А. Аузана, мы находимся в специфической социальной ловушке, когда воспроизводятся те же самые институты, которые зародились в XV веке, свидетельствующие о заключении общественного договора между основными силами общества посредством заключения договора с государством [4, с. 22].

Можно ли перевести вертикальные связи в горизонтальные в рамках социального договора? По мнению А. Аузана, для этого необходимо снизить бремя государства (налоговое, коррупционное, административное) и легализовать правила игры, поскольку только в условиях тоталитарного государства гоббсовский контракт является всеобщим. В отдельных сферах общества присутствует локковский контракт и горизонтальные связи, в том числе коалиции, которые тормозят развитие и перераспределяют ренту и используют государство в своих интересах. «Мне кажется, что мы должны набраться терпения и понимать, что нужно теперь говорить о реформах не в 2-4 года, а в 20 лет. О реформах в двух системах координат: внутри гоббсовского контракта и в его лакунах, где действует локковский контракт. Потому что переход от гоббсовского контракта к локковскому – вещь вполне возможная. Подавляющее большинство ныне развитых стран начинали в гоббсовском контракте, а теперь живут в локковском» [4, с. 23].

На наш взгляд, усилению горизонтальных связей будет способствовать формирование публичного спроса (со стороны гражданского общества) на социальную активность как государства,

так и бизнеса, а также четкое определение правил взаимодействия между всеми силами общества, в том числе на основе определения *содержания социального контракта, устанавливающего особенности институциональных отношений.*

Для того чтобы определить это содержание, на наш взгляд, следует обратиться к контрактной парадигме неоинституциональной экономики, а именно к анализу институциональной среды деятельности экономических организаций в частном секторе (в аспекте теории прав собственности), а также деятельности индивидов и организаций в общественном секторе (в аспекте теории общественного выбора). Если взять за основу теорию институциональных изменений Д. Норта, то предпринимателя можно трактовать как владельца прав собственности, ведущего отбор требуемых для хозяйственной деятельности институтов на основе сопоставления издержек и выгод их использования [5]. По мнению Н. Апаринной и М. Курбатовой, региональные и местные органы власти представляются тогда в роли субъектов, решение которых оказывает существенное влияние на объем ресурсов, находящихся в непосредственном распоряжении субъектов хозяйствования, что превращает данные решения в составную часть «пучка» прав собственности, ограничивающую сроки, направления, характер использования ресурсов (прежде всего труда и земли) региона [6, с. 111].

Структура функций региональной и местной администрации и интересы лиц, ее представляющих, превращаются в объект торга с бизнесом, что, на наш взгляд, доказывает тот факт, что содержанием взаимодействия бизнеса и региональных властей является взаимный обмен между ними составными частями «пучка» прав собственности на ресурсы. В качестве материальных ресурсов государственных (муниципальных) органов выступают земля; пакеты акций предприятий, долги предприятий в бюджеты и во внебюджетные фонды, производство общественных благ и услуг, масштабы налоговой нагрузки. В качестве нематериальных ресурсов – установление «правил игры», повышенная возможность защиты (гарантии прав собственности), захвата, контроля, установление административных барьеров, регулирование отдельных аспектов ведения бизнеса (определение условий аренды, процедура банкротства, регулирование тарифов на коммунальные услуги и др.), реализуемые через административные барьеры. В качестве материальных ресурсов бизнеса – производство благ и услуг, благодаря которым возможно достижение поставленных государством экономических и соци-

альных целей; частичное финансирование производства общественных благ и услуг, финансовая поддержка на перевыборах; в качестве нематериальных – достижение общественного согласия в регионе.

По мнению Н. Апаринной и М. Курбатовой, обмен административного решения в пользу определенного предпринимателя на его обязательство по преодолению той или иной социально-экономической проблемы регионального и местного значения стал наиболее распространенным методом выполнения региональными и местными администрациями функций по производству общественных благ и услуг и достижения поставленных ими экономических и социальных целей. Место социального контракта между государством, населением и бизнесом по вопросам разграничения их экономических и социальных функций, а также взаимных обязательств по производству управленческих и социальных услуг и финансовому обеспечению деятельности государства заняла система единичных локальных обменов между бизнесом и государством. Те или иные вопросы выполнения государством функций гаранта прав собственности и производителя общественных благ стали решаться в персонифицированных сделках применительно к определенному случаю. Неявный контракт общественного согласования «правил игры» был в определенной степени замещен неявным контрактом частичного обмена обязательствами, в котором государство (и его отдельные органы) трансформировалось из гаранта прав экономических субъектов в субъекта, торгующего правами, в активного участника торгов (а не исполнителя достигнутых соглашений) об объемах государственных трансфертов и направлениях их использования. Именно на региональном и местном уровнях подмена отсутствующего социального контракта системой торгов проявилась в наиболее яркой форме [6, с. 113]. Как отмечает В. Тамбовцев, произошла регионализация и персонификация защиты прав собственности и контрактов, установились государственные клановые соглашения с государственным гарантом, действующим избирательно [7].

Используя обмен взаимными обязательствами, региональные и местные органы власти не просто расширили скудные источники выполнения своих социально-экономических функций, но и преодолели бюджетные ограничения своей деятельности [8]. Смягчение бюджетных ограничений органов власти при этом возможно в виде, во-первых, освобождения от выполнения ряда обязательств, во-вторых, получения дополни-

тельных ресурсов сверх установленных в бюджетной сфере «правил игры». По аналогии с синдромом мягких бюджетных ограничений для фирм формируется особая модель поведения органов власти, произвольно трактующих свои обязательства и финансовые требования к бизнесу. Причина тому, по мнению Н. Апаринной и М. Курбатовой, отсутствие в обществе социального контракта, регулирующего объемы предоставления государством управленческих услуг, общественных благ, а также масштабы налоговой нагрузки на хозяйствующих субъектов и перераспределения ресурсов и доходов. Такое отсутствие увеличивает издержки бизнеса. Подобный социальный контракт может стать более выгодным по сравнению с локальным обменом обязательствами [9].

На наш взгляд социальный контракт представляет собой прежде всего обмен правами. Идея рассмотрения политики, в том числе общественного договора, как обмена правами возникла вместе с идеями Ж. Руссо, Д. Локка, Т. Гоббса [10]. В этом случае можно рассматривать социальный контракт как договор об обмене прав между основными экономическими агентами в обществе – частным сектором, государственным и общественным. Тогда в качестве прав государства будет выступать право на установление общих правил игры, защиту, обеспечение общественных благ и услуг, использование ресурсов региона и др. Право населения – получение необходимых условий для нормального проживания в регионе. Права бизнеса – производство благ и услуг, обеспечивающих определенную доходность вложений и личное благосостояние предпринимателей.

Поскольку у государства, предпринимательских структур, населения как у экономических агентов есть свои цели, достичь их можно только обмениваясь правами на обладаемые каждым ресурсы. Поэтому вполне оправдано рассмотрение такого взаимодействия как обмена правами на ресурсы. Чтобы это взаимодействие приобрело форму социального контракта, оно должно

стать всеобъемлющим (охватывать всех субъектов), правила обмена должны быть явными (формализованными) и четко определенными.

Таким образом, можно выделить следующие **специфические принципы анализа институциональных отношений**:

✓ суть институциональных отношений определяется базовыми параметрами социального контракта (общественного договора) в стране, отражающего систему взаимоотношений частного, публичного и общественного секторов. При этом возможно выстраивание институциональных отношений в соответствии с двумя альтернативными моделями социального контракта, отличающимися ролью государства в определении прав взаимодействующих субъектов: контракт вертикального типа, когда государство устанавливает права и правила взаимодействия основных сил в стране, и контракт горизонтального типа, когда сами взаимодействующие стороны определяют свои взаимные права, реализуя механизмы стимулирования, создаваемые государством. Следовательно, для определения в целом характера институциональных отношений необходимо изучение наличия и характера социального контракта, сложившегося в том или ином обществе, регионе:

✓ необходимо учитывать при анализе неравномерность развития институциональных отношений, связанную с различием в уровне сформированности систем выражения интересов различных стейкхолдеров в России: государства, собственников, местных сообществ, граждан и др.;

✓ необходимо исследование качества внешней институциональной среды, определяющей в случае ее неэффективности возможность замещения одних институциональных отношений другими;

✓ необходимость исследования содержания институциональных отношений, представляющего собой обмен их участниками правами на ресурсы как материального, так и нематериального характера.

**Список использованной литературы:**

1. Аузан А. Кризис ожиданий и варианты социального контракта // *Общественные науки и современность*. – 2004. – №5. – С. 16-23.
2. Основные направления социально-экономической политики Правительства РФ на долгосрочную перспективу. // *Федеральные и региональные программы России*. Информационный сборник. Выпуск №1. – М.: ВИНТИ, 2001. – С. 17.
3. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общей ред. С.Е. Литовченко – М.: Ассоциация Менеджеров, 2004. – 80 с.
4. Аузан А. Кризис ожиданий и варианты социального контракта // *Общественные науки и современность*. – 2004. – №5. – С. 22.
5. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопросы экономики*. – 1997. – №3. – С.
6. Апарина Н., Курбатова М. Взаимодействие региональной администрации и бизнеса в процессе использования ресурсов региона // *Вопросы экономики*. – 2003. – №11. – С. 111. (с. 110-119).
7. Тамбовцев В. Экономические институты российского капитализма. // *Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год*. Под общ.ред. Т. Заславской. – М.: Логос, 1999. – С. 199.
8. Корнай Я. Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения // *Вопросы экономики*, 1999. – №9. – С. 39.
9. Апарина Н., Курбатова М. Взаимодействие региональной администрации и бизнеса в процессе использования ресурсов региона // *Вопросы экономики*. – 2003. – №11. – С. 113.
10. Аузан А. Кризис ожиданий и варианты социального контракта // *Общественные науки и современность*. – 2004. – №5. – С. 17,19.