ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ (УНИВЕРСИТЕТ) МИНИСТЕРСТВА ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

На правах рукописи

Завьялова Елена Борисовна

СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК В КОНТЕКСТЕ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Специальность 5.2.1. Экономическая теория

Диссертация на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Москва 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

ГЛАВА 1. СПРАВЕДЛИВОСТЬ И ЭТИКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ 36

1.1. Этика бизнеса: философский аспект 36

1.2. Соотношение понятий «этика», «эффективность» и «рациональность» 52

1.3. Справедливость в экономике. Кризис идей экономической справедливости 67

1.4. Современное понимание справедливости в экономике 95

Выводы по главе 1 117

ГЛАВА 2. СТАНОВЛЕНИЕ БИЗНЕСА КАК СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО ИНСТИТУТА 130

2.1. Трансформация концепций корпоративной социальной ответственности в концепцию устойчивого развития 130

2.2. Концепция соучастников как теоретический базис вовлечения бизнеса в социально-ориентированные проекты 150

2.3. Государство и корпорация как моральные агенты 170

2.4. Согласование интересов бизнеса и общества с применением инструментов теории общественного выбора 193

Выводы по главе 2 209

ГЛАВА 3. ВЫБОР ОБЪЕКТА И ОБЪЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ 218

3.1. Критика существующих подходов к выбору объекта и объема инвестирования 218

3.2. Социальные риски как критерий выбора объекта для инвестирования 229

3.3. Выбор объекта для инвестиций с учетом требований международных частных организаций и нефинансовой отчетности 253

3.4. Сотрудничество бизнеса с международными организациями и национальными правительствами 273

Выводы по главе 3 292

ГЛАВА 4. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ СТЕЙКХОЛДЕРОВ 294

4.1. Анализ существующих подходов к оценке эффективности социально-ориентированных программ 294

4.2. Влияние социально-ориентированных программ на компании-доноры 311

4.3. Влияние социально-ориентированных программ на принимающую страну в соответствии с критериями справедливости 331

4.4. Продвижение и согласование социально-ориентированных программ. Рекомендации для ответственных компаний 354
Выводы по главе 4 369
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 378
БИБЛИОГРАФИЯ 398

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. На протяжении всей истории человечество стремилось так организовать общественный уклад, чтобы при обеспечении основных прав и потребностей были бы еще гарантированы возможности для развития, самореализации и улучшения положения человека. Иногда это стремление приводило к революциям и серьезным общественным потрясениям, иногда трансформация происходила мирным эволюционным путем. Но во всех случаях людьми руководило стремление к обеспечению справедливости и равенства, если не собственности, то хотя бы возможностей. Так было во времена французской Революции, Октябрьской революции в России и даже в России конца 1980-х годов.

Самым масштабным экспериментом можно считать весь XX век, когда на практике реализовывались положения противоположных теоретических воззрений на справедливое и одновременно экономически эффективное общественное устройство. С распадом СССР и отказом новой России от советской системы хозяйствования возникли иллюзии об окончательной победе капитализма. Вместе с тем, еще в 1950–70-х годах в западной литературе стали высказываться сомнения в том, что такая модель соответствует запросам общества. Так, на базе идей Питирима Сорокина[1] такие ученые как Джон Кеннет Гэлбрейт, Уолт Уитмен Ростоу, Франсуа Перру, Ян Тинберген и др. развивали теорию конвергенции двух эконмических систем[2]. Чуть позже, в 1971 году будущий основатель Всемирного эконмического форума Клаус Шваб публикует книгу «Современное управление предприятием в машиностроении»[3], где впервые формулирует идею о том, что компания, которая стремится обеспечить себе долгосрочное и устойчивое

---

[1] Сорокин П. Россия и Соединённые Штаты / П. Сорокин. — Москва : Скифия-Принт, 2020. — 330 с.

[2] Теория конвергенции экономических систем [Электронный ресурс]. — URL: https://bigenc.ru/c/teoriia-konvergentsii-ekonomicheskikh-sistem-4ef659 (дата обращения: 02.04.2025).

[3] Burja S. The Strategy of Klaus Schwab’s World Economic Forum [Электронный ресурс] / S. Burja // Bismarck Brief. — URL: https://brief.bismarckanalysis.com/p/the-strategy-of-klaus-schwabs-world (дата обращения: 02.04.2025).

процветание, должна учитывать интересы всех, кого прямо или косвенно затрагивает ее деятельность, а не только собственных акционеров. Свое практическое воплощение эта идея получила в виде принятия Давосского манифеста в 1973 году.

Сегодня высказывания о кризисе идей XX века уже никому не кажутся ни революционными, ни неверными. Совершенно очевидно, что под давлением таких факторов, как меняющийся технологический уклад, деградация окружающей среды, изменение демографической динамики, ускорение всех процессов общественной жизни требуется новая операционная модель. Вопрос заключается лишь в том, на каких принципах будет построен новый порядок, как произойдет трансформация и не приведет ли все это к очередному разочарованию через десятилетия.

В последние годы в мировом научном дискурсе идет активное обсуждение трансформации традиционного капитализма. По сути, дискуссия была запущена в 2020 году уже упомянутым Клаусом Швабом и Тьерри Маллеретом, когда они опубликовали нашумевшую серию книг «Великая перезагрузка»[4] (2020 г.) и «Большой нарратив: к лучшему будущему»[5] (2022 г.). В самом общем плане идея авторов сводится к тому, что до сегодняшнего дня существовало два варианта капитализма: акционерный (shareholder capitalism) и государственный (state capitalism). Каждой из моделей свойственны встроенные достоинства и недостатки. Так, акционерный капитализм, сформировавшийся окончательно к 1970-ым годам в США, обеспечивает высокие темпы роста и прибыли, позволяет эффективно осваивать новые рынки; все это создает новые рабочие места и способствует росту благосостояния. Но в то же время, постоянная погоня за прибылью и финансовой эффективностью способствует концентрации на краткосрочной выгоде, отрыву крупных компаний и их топ-менеджмента от реальной жизни, что в долгосрочной

[4] Шваб К. COVID-19: Великая перезагрузка [Электронный ресурс] / К. Шваб, Т. Маллере. — URL: https://advokat-rostovdon.ru/wp-content/uploads/2021/01/covid-19_-velikaja-perezagruzka.pdf (дата обращения: 02.04.2025).

[5] Schwab K. The Great Narrative [Электронный ресурс] / K. Schwab, T. Malleret // Internet Archive. — URL: https://archive.org/details/the-great-narrative/page/n5/mode/2up (дата обращения: 02.04.2025).

перспективе подрывает устойчивость как бизнеса, так и государств. В противоположность этой модели государственный капитализм обладает долгосрочным стратегическим потенциалом, эффективность этой модели была неоднократно подтверждена успешным опытом азиатских стран. Но и у этой модели есть существенное ограничение. Если на начальных стадиях экономической трансформации такой подход представляется наиболее эффективным, то со временем он имеет тенденцию к бюрократизации и коррумпированности. На основании этого представления К. Шваб и его сторонники задаются вопросом «Какой капитализм нам нужен?»[6] и предлагают третий тип капитализма, наиболее отвечающий современным запросам общества — капитализм заинтересованных сторон[7] (“stakeholder capitalism”). В этом случае компании выступают как «доверенные представители общества», а общая корпоративная и экономическая устойчивость повышается.

Отношение к идеям К. Шваба в научном мире можно охарактеризовать как весьма неоднозначное, но нельзя не признать его влияние на мировое бизнес-сообщество, особенно в части, касающейся взаимоотношений бизнеса и государства. Его изначально теоретические выкладки уже стали руководящими принципами для крупнейших ТНК мира, особенно после приятия последней версии Давосского манифеста в 2020 году и после того, как концепцию поддержала влиятельнейшая американская организация Business Round Table. Это дает основания утверждать, что кардинальная трансформация привычной системы уже не просто началась, а стала необратимой. В этой связи крайне важно вовремя понять и оценить наметившиеся тенденции и принять самое активное участие в формировании новой системы взаимоотношений бизнеса, власти и общества.

Более того, концепция капитализма стейкхолдеров предполагает создание новой системы показателей для характеристики ее работы. В основу создаваемых

---

[6] Шваб К. Капитализм всеобщего блага : новая модель мировой экономики / К. Шваб. — Москва : Бомбара, 2022. — 352 с.

[7] Данная версия перевода уже вошла в научный дискурс, но автору представляется, что наиболее удачный вариант перевода “stakeholder capitalism” был предложен Е. Калугиным — «Капитализм всеобщего блага» (см.: Шваб К. Капитализм всеобщего блага : новая модель мировой экономики / К. Шваб. — Москва : Бомбара, 2022. — 352 с.).

критериев положены идеи Майкла Портера и Марка Краймера[8], в частности о необходимости введения показателя «создание общих ценностей» (shared value creation)[9]. Этот критерий должен дополнить традиционные финансовые показатели учетом социальных и экологических последствий при обеспечении долгосрочной устойчивости компании. В настоящее время над практической реализацией задачи трудятся «большая четверка» аудиторских компаний, Международный деловой совет и Bank of America. Второй из разрабатываемых критериев касается вознаграждения топ-менеджеров. Если при классических формах капитализма их доходы привязывались к прибыли акционеров, то теперь предлагается увязать их зарплату с успехом по созданию общей долгосрочной ценности. Простыми словами, необходимо обеспечить, чтобы компании по-прежнему максимально эффективно работали в своей профессиональной сфере, но при этом делали мир лучше.

При всей теоретической красоте конструкции, автору настоящего исследования представляется, что, действуя в рамках этих критериев, последователи К. Шваба не только не сделали наш мир более совершенным, но и усугубили ситуацию. Это мнение основано на данных статистики с 2020 года (т.е. после принятия Давосского манифеста и окончания пандемии). Так, по данным World Inequality Report за 2022 год, глобальное неравенство выросло на 52%[10]. Причем, если за базу брать медианный доход по паритету покупательной способности, то 315% всего мирового дохода получает Северная Америка, в то время, как странам Африки к югу от Сахары достается всего 31% мирового дохода[11]. Если проводить сравнение

---

[8] Porter M.E. Strategy and society : the link between competitive advantage and corporate social responsibility / M.E. Porter, M.R. Kramer // Harvard business rev. — 2006. — Vol. 84, n 12. — P. 78–92.

[9] Портер М.Ю. Создание общих ценностей [Электронный ресурс] / М.Ю. Портер, М.Р. Крамер // Harvard business rev. — URL: https://ep-digest.ru/wp-content/uploads/2015/08/Creating-Shared-Value_HBR-Rus-Final.pdf (дата обращения: 02.04.2025).

[10] Global economic inequality: insights [Электронный ресурс]. — URL: https://wir2022.wid.world/chapter-1/ (дата обращения: 25.03.2025).

[11] World Inequality Report 2022 [Электронный ресурс]. — URL: https://wir2022.wid.world/www-site/uploads/2022/01/Summary_WorldInequalityReport2022_English.pdf (дата обращения: 02.04.2025).

показателей количества бедного населения в странах мира в 2020 году и в последний год, когда странами были предоставлены данные в базу Всемирного банка, становится очевидно, что в 20 из 47 стран, попавших в выборку, наблюдается сокращение числа бедного населения в среднем на 1,9 п.п., а в 13 странах наблюдается рост числа населения за чертой бедности, в среднем на 0,6 п.п.[12] Ситуацию усугубляет и тот факт, что в последнее время наблюдается рост числа экологических катастроф. За период с 2020 года по настоящее время количество природных катастроф ни разу не было меньше 400 в год, в то время как в 2016, 2017, 2018 годах оно не превышало 370 случаев[13]. Об этом же говорит известный предприниматель Дж. Ма, который даже ввел понятие «новой справедливости», призывающей бизнес-сообщество пересмотреть свою роль в улучшении нашего мира[14].

В этой связи крайне актуальной представляется задача активного участия российского научного сообщества в выработке таких критериев, которые на практике могли бы подтолкнуть крупный бизнес, в частности ТНК, к решению насущных глобальных социальных проблем. Важным условием для выработки критериев должно стать совмещение экономических показателей с морально-этическими запросами общества.

Степень разработанности проблемы. Вопросами этики как экономической категории занимались многие ученые в разные исторические периоды. В основном, современные представления об этике и морали опираются на труды Юма[15],

[12] База данных о мировом неравенстве [Электронный ресурс]. — URL: https://wid.world/news-article/inequality-in-2024-a-closer-look-at-six-regions/ (дата обращения: 25.03.2025).

[13] Number of recorded natural disaster events [Электронный ресурс]. — URL: https://ourworldindata.org/grapher/number-of-natural-disaster-events (дата обращения: 25.03.2025).

[14] Interview with Jack Ma [Электронный ресурс] // Alejandra De Argos. — URL: https://www.alejandradeargos.com/index.php/en/all-articles/21-guests-with-art/41731-interview-with-jack-ma# (дата обращения: 29.08.2023).

[15] Юм Д. О человеческой природе / Д. Юм. — Москва : Азбука, 2019. — 230 с.

Спинозы[16], Робине[17], Канта[18]. Среди наиболее значимых современных работ следует отметить исследования Максимова Л.В.[19], Ястребцевой А.В.[20]. В рамках этого дискурса отдельного внимания заслуживают исследования проблемы этической дилеммы при принятии экономических решений. Наиболее интересные работы на эту тему опубликовали Сторчевой М.А.[21], Гурова И.П.[22], Благов Ю.Е.[23] Среди иностранных исследователей следует отметить Р.Ф. Дуска.[24], Колба Р.В.[25], Аллен Карен [26]. Вопросами бизнес-этики занимаются такие ученые как Дж. С. Никсон, С. Вилей и Дж. Вест[27], а также Фритцше[28], Грейн[29], Вотрерс.[30] Отдельного внимания заслуживают работы, анализирующие связь бизнес-этики с морально-этическими и культурно-религиозными аспектами. Среди наиболее значимых

---

[16] Спиноза Б. Этика / Б. Спиноза. — Москва : Азбука, 2019. — 336 с.

[17] Робинэ Ж.Б. О природе [Электронный ресурс] / Ж.Б. Робинэ ; пер. Юшкевича. — Москва : Государственное социально-экономическое издательство, 1936. — URL: https://www.phantastike.com/philosophy/about_nature_robinet/djvu/view/ (дата обращения: 26.03.2025).

[18] Кант И. Метафизика нравов Введение в метафизику нравов [Электронный ресурс]. — URL: https://www.civisbook.ru/files/File/Kant_Metaphisika_1.pdf (дата обращения: 02.04.2025).

[19] Максимов Л.В. Этика и мораль: соотношение понятий / Л.В. Максимов // Этическая мысль. Российская Академия Наук, Институт философии. — 2003. — Вып. №4. — С. 14.

[20] Ястребцева А.В. Метаэтика: реализм и антиреализм в современных дискуссиях об основаниях нормативности / А.В. Ястребцева // Вопросы философии. — 2016. — №10. — С. 2.

[21] Сторчевой М.А. Нормативная этика бизнеса: проблемы применения / М.А. Сторчевой // Вестник Санкт-Петербургского Университета (Серия Менеджмент). — 2009. — Вып. 3. — С. 123.

[22] Гурова И.П. Социальная ответственность и этика в глобальной экономике : учеб. пособие / И.П. Гурова. — Москва : МГИМО-Университет, 2018. — С. 130.

[23] Благов Ю.Е. Интегральная теория общественного договора и особенности принятия этичных решений в российском бизнесе / Ю.Е. Благов // Научные доклады №2002-18. — Санкт-Петербург : СПбГУ, 2002.

[24] Duska R.F. Accounting Ethics / R.F. Duska, B.S. Duska. — Blackwell Publishing, 2005.

[25] Kolb R.W. Encyclopedia of Business Ethics and Society. Vol. 1–4 / R.W. Kolb. Sage Publications, 2008.

[26] Allen K. What Is an Ethical Dilemma? The New Social Worker [Электронный ресурс] / K. Allen. — Harrisburg, 2012. — URL: https://www.socialworker.com/feature-articles/ethics-articles/What_Is_an_Ethical_Dilemma%3F/ (дата обращения: 02.04.2025).

[27] Nixon J.C. Beyond Survival: Ethics for Industrial Managers / J.C. Nixon, C. Wiley, J. West // Industrial Management. — May-June 1991.

[28] Фритцше Д.Дж. Этика бизнеса : глобал. и управленч. перспектива / Д.Дж. Фритцше ; [пер. с англ. А. Калинин]. — Москва : Олимп-Бизнес : Тройка-Диалог, 2002. — 327 с.

[29] Grane A. Business Ethics / A. Grane, D. Matten. — Oxford: Oxford University Press, 2007.

[30] Подробнее см. Сторчевой М.А. Нормативная этика бизнеса: проблемы применения / М.А. Сторчевой // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия Менеджмент. — 2009. — Вып. 3. — С. 122–148.

работ выделим М. Вебера[31], В. Зомбарта[32] и таких российских мыслителей как С.Н. Булгаков[33] К.Н. Леонтьев[34] и наши современники Платонов О.А.[35] и Батаева Б.С.[36]

Анализом применимости философских категорий этики, морали и справедливости в бизнес-практике занимались такие яркие ученые как А. Рих[37], Й. Шумпетер[38], Ж.-П. Галавьель[39], П. Козловски[40], Д. Макклоски[41], Г. Беккер[42], Д. Хаусман[43], Н.Д. Затц[44]. Среди отечественных исследователей выделяются

[31] Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. — Москва : Издательская группа URSS, 2022.

[32] Зомбарт В. Идеалы социальной политики : сборник научных трудов / В. Зомбарт. — Москва, Берлин : Директ-Медиа, 2016. — 307 с.

[33] Например: Булгаков С.Н. Грядущие перспективы / С.Н. Булгаков // Грозный. — 13 ноября 1919.

[34] Леонтьев К.Н. Избранное / К.Н. Леонтьев. — Москва : Московский рабочий, 1993. — 400 с.

[35] Платонов О.А. Русская цивилизация : история и идеология русского народа / О.А. Платонов. — Москва : Алгоритм, 2010. — 944 с.

[36] Батаева Б.С. Социальная ответственность бизнеса исламских стран / Б.С. Батаева // Экономика и управление. — 2009. — № 12 (50). — С. 72–76.

[37] Рих А. Хозяйственная этика / А. Рих. — Москва : Посев, 1996. — 810 с.

[38] Шумпетер Й.А. Теория экономического развития : капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; [предисл. В.С. Автономова ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова и др.]. — Москва : Эксмо, 2008. — 864 с. — (Антология экономической мысли).

[39] Галавьель Ж.-П. От экономической к деловой этике. Galavielle J.-P. De L'ethique Economique A L' Ethique Des Affaires // Problemes Econ. — 2003. — N 2811. — P. 6–15 // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. — Сер. 2. — Экономика: Реферативный журнал. — 2005. — № 2.

[40] Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. — 344 с.

[41] Макклоски Д. Буржуазные добродетели : этика для века коммерции / Д. Макклоски ; пер. с англ. О. Якименко, Н. Махлаюка ; под науч. ред. А. Заостровцева. — Москва ; Санкт-Петербург : Издательство Института Гайдара, 2018. — 720 с.

[42] Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход : избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер ; пер. с англ. под науч. ред. Р.И. Капелюшникова. — Москва : Издательство ВШЭ-ГУ, 2003. — 672 с.

[43] Философия экономики : антология / под ред. Дэниела Хаусмана ; пер. с англ. Н. Автономовой др. — Москва : Изд. Института Гайдара, 2012. — 520 с.

[44] Zatz N.D. What Welfare Requires From Work / N.D. Zatz // 54 UCLA Law Review. — 2006. — 373 p.

В.С. Соловьев[45], И.П. Гурова[46], И.Г. Минервин[47], Т.И. Пороховская[48], А.А. Слуцкий[49] , М.С. Сушенцова[50], С.Н. Ивашковский[51].

Установить взаимосвязь таких понятий, как этика, эффективность и рациональность помогают труды Т. Веблена[52], Дж.М. Кейнса[53], Д.К Норта,[54] Дж. Стиглица, А. Сена, Ж.-П. Фитусси[55], Ж. Дебре[56], Д. Макклоски[57], Д. Канемана, П. Словика, А. Тверски[58], П. Козловски[59], Э. Штейнберг[60].

---

[45] Соловьев В.С. Оправдание добра : нравственная философия / В.С. Соловьев. — Москва : Юрайт, 2018. — 468 с.

[46] Гурова И.П. Социальная ответственность и этика в глобальной экономике : учеб. пособие / И.П. Гурова. — Москва : МГИМО-Университет, 2018. — 246 с.

[47] Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: социокультурные факторы экономического роста / И.Г. Минервин. — Москва : ИНИОН, 2011. — 245 с.

[48] Пороховская Т.И. Толерантность как добродетель / Т.И. Пороховская // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Социология. Педагогика. Психология. — 2010. — № 1.

[49] Слуцкий А.А. Справедливая цена у схоластов и рыночная стоимость [Электронный ресурс] / А.А. Слуцкий. — URL: http://www.labrate.ru/cgi-bin/discus/board-admin.cgi?action=quick&do=print&HTTP_REFERER=6467/47309&postindex=34020 (дата обращения: 30.07.2020).

[50] Сушенцова М.С. Рациональность, мораль и экономическая координация: контуры взаимодействия / М.С. Сушенцова // Журнал институциональных исследований. — 2017. — № 2. — Т. 9. — С. 46–62.

[51] Ивашковский С.Н. Экономика и этика: история непростых взаимоотношений / С.Н. Ивашковский // Экономическая политика. — 2011. — № 3.

[52] Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. — Москва : Дело, 2007. — 288 с.

[53] Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков / Дж.М. Кейнс // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — С. 60–90.

[54] Дуглас К.Н. Институты и экономический рост : историческое введение [Электронный ресурс] / К.Н. Дуглас // THESIS. — 1993. — Вып. 2. — С. 69–91. — URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://socioline.ru/_seminar/predmet/om/s_nort-1993.pdf (дата обращения: 25.03.2025).

[55] Стиглиц Дж. Неверно оценивая нашу жизнь : почему ВВП не имеет смысла? : доклад комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса / Дж. Стиглиц и др. ; пер. с англ. И. Кушнарева. — Москва : Издательство Института Гайдара, 2016. — 216 с.

[56] Дебрё Ж. Теория ценности: аксиоматический анализ экономического равновесия / Ж. Дебре. — Москва : Дело, 2018 — 240 с.

[57] Макклоски Д. Буржуазные добродетели : этика для века коммерции / Д. Макклоски ; пер. с англ. О. Якименко, Н. Махлаюка ; под науч. ред. А. Заостровцева. — Москва ; Санкт-Петербург : Издательство Института Гайдара, 2018. — 720 с.

[58] Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. — Х.: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. — 632 с.

[59] Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. — 344 с.

[60] Sternberg E. Just business : Business ethics in action. / E. Sternberg. — Oxford : Oxford University Press, 2000. — 302 p.

Ученых, занимавшихся изучением этики как экономической категории следует разделить на тех, кто писал на эту тему в прошедшие столетия, и тех, кто занят этими вопросами в наши дни. К ученым, заложившим основы, следует отнести И. Бентама[61], Дж.С. Милля[62], А. Смита[63], Л. Вальраса[64], О. Бем-Баверка[65], Ф. Энгельса[66], Дж.М. Кейнса[67], Л. Роббинса[68], Дж. Ролза[69]. Среди наших современников особого внимания достойны работы В.С. Автономова[70], М. Фридмана[71], Д. Макклоски[72], В. Томпсона[73] Р. Кубедду[74], С.Н. Ивашковского[75],

[61] Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. — Москва : РОССПЭН, 1998. — 416 с.

[62] Милль Дж. С. Утилитаризм / Дж. С. Милль ; пер. с англ. и предисл. А.С. Земерова. — Ростов-на-Дону : Донской издательский дом, 2013. — 240 с.

[63] Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит ; вступ. ст. Б.В. Мееровского ; подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. — Москва : Республика, 1997.— 351 с. — (Б-ка этической мысли).

[64] Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства / Л. Вальрас ; пер. с фр. И.А. Егорова, А.В. Белянина. — Москва : Изограф, 2000. — С. 234–235.

[65] Бем-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ [Электронный ресурс] / О. Бем-Баверк. — URL: http://ek-lit.narod.ru/bb001.htm (дата обращения: 10.07.2024).

[66] Энгельс Ф. Справедливая заработная плата за справедливый рабочий день [Электронный ресурс] / Ф. Энгельс. — URL: https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t16.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

[67] Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков [Электронный ресурс] / Дж.М. Кейнс. — URL: http://rpw.ru/ipd/Keynes.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

[68] Robbins L. The Subject-Matter of Economics [Электронный ресурс] / L. Robbins ; пер. В.С. Автономова // Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. — 2nd ed. — London : Macmillan, 1935. — Ch. 1. — P. 1–23. — URL: https://igiti.hse.ru/data/058/314/1234/1_1_1Robb.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

[69] Rawls J. A Theory Of Justice: Original Edition / J. Rawls. — Harvard University Press ; The Belknap Press, 1971. — 624 с.

[70] Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки / В.С. Автономов ; под ред. Е.А. Рязанцевой. — Москва ; Санкт-Петербург : Изд-во Института Гайдара, 2020. — 680 с.

[71] Friedman M. The Methodology of Positive Economics / M. Friedman // Friedman M. Essays in Positive Economics. — Chicago : University of Chicago Press, 1953. — P. 3–43. — URL: https://igiti.hse.ru/data/044/314/1234/4_1_2Fried.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

[72] Макклоски Д. Адам Смит: последний из создателей этики добродетели / Д. Макклоски // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. — 2011. — Т. 3. — Вып. 2.

[73] Thompson W. An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth Most Conducive to Human Happiness : applied to the Newly Proposed System of Voluntary Equality of Wealth [Электронный ресурс] / W. Thompson. — London : Longman, Hurst Rees, Orme, Brown & Green, 1824. — URL: https://archive.org/details/inquiryintoprinc00thomuoft (дата обращения: 10.07.2024).

[74] Кубедду Р. Либерализм, тоталитаризм и демократия: политическая философия австрийской школы / Р. Кубедду. — Москва : Социум, 2008. — 416 с.

[75] Ивашковский С.Н. Дж. М. Кейнс и его экономическая теория: этический ракурс / С.Н. Ивашковский // Вестник МГИМО. — 2016. — № 3 (48). — С. 172–187.

Е.В. Карчагина[76], Р. Дарендорфа[77], Т. Пикетти[78], Б. Милановича[79], Р. Дворкина[80], Р. Арнесона[81], П. Козловски[82], О.В. Нифаевой[83].

Большое влияние на выработку авторских критериев справедливости оказали работы как мыслителей прошлых столетий — Аристотель, Секст Педий, Марк Туллий Цицерон, Ф. Аквинский, Луис де Молина, Хуан де Саласа, Т.Г. Биль, Т. Гоббс, Дж. Локк, И. Бентам, Дж. Ст. Милль, А. Смит[84], — так и работы современников — Д. Маклоски, В. Браун, А. Сен[85]. Также были рассмотрены работы У. Томпсона, Т. Годскина, Р. Оуэна, П.-Дж. Брея[86].

---

[76] Карчагин Е.В. Справедливость и революция в социальной философии Маркса / Е.В. Карчагин // LogosetPraxis. — 2018. — Vol. 17. — No. 4.

[77] Дарендорф Р.Г. Тропы из утопии : работы по теории и истории социологии / Р. Дарендорф ; пер. с нем. Б.М. Скуратова, В.Л. Близнекова. — Москва : Праксис, 2002. — 534 с.

[78] Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. — Москва : Ад Маргинем Пресс, 2016. — 592 с.

[79] Миланович Б. Глобальное неравенство : новый подход для эпохи глобализации / Б. Миланович ; пер. с англ. Д. Шестакова. — Москва : Изд-во Института Гайдара, 2017. — 336 с.

[80] Dworkin R. A Matter of Principle / R. Dworkin — Harvard University Press, 2000. — 448 p.

[81] Arneson R.J. Equality and Equal Opportunity for Welfare Philosophical Studies / R.J. Arneson // An International Journal for Philosophy in the Analytic Tradition. — 1989. — Vol. 56. — No. 1. — P. 77–93.

[82] Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. — С. 263.

[83] Нифаева О.В. Этические аспекты эволюции экономической теории и методологии : дис. … д-р экон. наук : 08.00.01 [Электронный ресурс] / Нифаева Ольга Владимировна. — Москва, 2022. — URL: https://www.inecon.org/docs/2022/Nifaeva_dissertation.pdf (дата обращения: 16.01.2024).

[84] Лосев А.Ф. Аристотель : в поисках смысла / А.Ф. Лосев, А.А. Тахо-Годи // Молодая Гвардия. Серия ЖЗЛ-малая серия. — Москва, 2014. — 304 с.; Аквинский Фома. Сумма теологии. Т. 5. Ч. 2 / Фома Аквинский. — Москва : URRS, 2015. — 560 с.; Гоббс Т. Левиафан / Т. Гоббс. — Москва : Рипол Классик, 2018. — 624 с.; Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. — Москва : РОССПЭН, 1998. — 416 с.; Милль Дж. С. О Свободе [Электронный ресурс] / Дж. С. Милль. — URL: http://az.lib.ru/m/millx_d_s/text_1859_on_liberty.shtml (дата обращения: 25.03.2023); Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит ; вступ. ст. Б.В. Мееровского ; подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. — Москва : Республика, 1997.— 351 с. — (Б-ка этической мысли).

[85] Макклоски Д. Буржуазные добродетели : этика для века коммерции / Д. Макклоски ; пер. с англ. О. Якименко, Н. Махлаюка ; под науч. ред. А. Заостровцева. — Москва ; Санкт-Петербург : Издательство Института Гайдара, 2018. — 720 с.; Сен А. Идея справедливости / А. Сен ; пер. с англ. Д. Кралечкина ; науч. ред. перевода В. Софронов. — Москва : Изд-во Института Гайдара ; Фонд «Либеральная Миссия», 2016. — 520 с.

[86] Thompson W. An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth Most Conducive to Human Happiness : applied to the Newly Proposed System of Voluntary Equality of Wealth [Электронный ресурс] / W. Thompson. — London : Longman, Hurst Rees, Orme, Brown & Green, 1824. — URL: https://archive.org/details/inquiryintoprinc00thomuoft (дата обращения: 10.07.2024).

При выработке критериев также были использованы достижения австрийской экономической школы, особенно К. Менгера, О. фон Бем-Баверка, Ф. Визера. Большое влияние на взгляды автора оказали труды Дж. Ролза[87], Дж. К. Хоманса [88],Р. Дарендорфа[89], Е.Е. Тарандо[90], Б. Миланович[91], Т. Пикетти[92], А. Сена[93], Р. Дворкина[94], Р. Д. Арнесона[95], П.Козловски[96].

Становление бизнеса как социально-ответственного института можно рассматривать с разных сторон. В рамках концепции государства всеобщего благосостояния этот вопрос анализировали Л. Штейн[97],А. Вагнер[98], Т. Веблен[99]. Отдельным блоком стоят труды основателя теории корпоративной социальной

---

[87] Rawls J. A Theory Of Justice: Original Edition / J. Rawls. — Harvard University Press ; The Belknap Press, 1971. — 624 c.

[88] Homans G.C. Social Behavior: Its Elementary Forms / G.C. Homans. — New York : Harcourt, Braceand World, Inc., 1961. — 404 p.

[89] Дарендорф Р.Г. Тропы из утопии : работы по теории и истории социологии / Р. Дарендорф ; пер. с нем. Б.М. Скуратова, В.Л. Близнекова. — Москва : Праксис, 2002. — 534 с.

[90] Тарандо Е.Е. Распределительная справедливость: к вопросу о социально-экономических особенностях принципов распределения / Е.Е. Тарандо // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). — 2012. — № 2.

[91] Милановић Б. Глобальное неравенство : новый подход для эпохи глобализации / Б. Милановић ; пер. с англ. Д. Шестакова. — Москва : Изд-во Института Гайдара, 2017. — 336 с.

[92] Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. — Москва : Ад Маргинем Пресс, 2016. — 592 с.

[93] Sen A. The Idea of Justice / A. Sen. — Massachusetts : The Belknap Press of Harvard University Press Cambridge, 2009.

[94] Dworkin R. A Matter of Principle / R. Dworkin — Harvard University Press, 2000. — 448 p.

[95] Arneson R.J. Equality and Equal Opportunity for Welfare Philosophical Studies / R.J. Arneson // An International Journal for Philosophy in the Analytic Tradition. — 1989. — Vol. 56. — No. 1. — P. 77–93.

[96] Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. — С. 284.

[97] Штейн Л. История социального движения Франции с 1789 года [Электронный ресурс] / Л. Штейн ; пер. с нем. — 2-е изд. — Т. 1 // Штейн Л. Основное понятие общества и социальная история Французской революции до 1830 г. — URL: https://viewer.rusneb.ru/ru/000199_000009_003875045?page=113&rotate=0&theme=white (дата обращения: 10.07.2024); Основы социального государства / [под общ. ред. Н.Н. Гриценко] — Москва : АТИСО, 2012. С. 59.

[98] Wagner A. Grundlegung der politischen Oekonomie. Erster Theil. Grundlagen der Volkswirthschaft [Электронный ресурс] / A. Wagner. — Part 1. — Vol. 1. — 3rd edn. — Leipzig : C.F. Winter’sche Verlagshandlung, 1882. — 444 s. — URL: https://archive.org/details/grundlegungderp00wagngoog/page/n10 (дата обращения: 10.07.2024).

[99] Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — Москва : Прогресс, 1984. — 367 с.

ответственности Г. Боуэна[100] и его последователей К. Дэвиса[101], МакГира[102], А. Кэррола[103].

Поиском ответа на вопрос, могут ли государства и компании считаться моральными агентами, заняты такие исследователи как Соловьев А.И.[104], Е.М. Крафт и С.Р. Фурлонг[105], К.Ю. Борисов[106], О.О. Комаренцева[107], Г. Минтцберг[108], Ю.Е. Благов[109], Дж. Ладд[110], Дж. Данли[111], Т. Дональдсон[112],

[100] Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. — New York : Harper&Row, 1953. — 266 p.

[101] Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? / K. Davis // California Management Review, 1960.

[102] McGuire J.W. Business and Society / J.W. McGuire. — New York : McGraw-Hill, 1963.

[103] Aupperle K. An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability / K. Aupperle, A. Carroll, J. Hatfield // Academy of Management Journal. — 1985. — P. 446–463.

[104] Соловьев А.И. Политология: политическая теория, политические технологии / А.И. Соловьев. — Москва : Аспект Пресс, 2001. — С. 53.

[105] Kraft E.M. Public Policy : Politics, Analysis, and Alternatives / E.M. Kraft, S.R. Furlong. — Washington : University of Wisconsin-Green Bay, 2009.

[106] Борисов К.Ю. Общественное благосостояние в моделях экономического роста с неоднородными потребителями / К.Ю. Борисов, М.А. Пахнин // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. — 2019. — № 2.

[107] Комаревцева О.О. Финансовая и социальная эффективность изменений в соответствии с построением «ящика эджуорта» / О.О. Комаревцева // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2017. — № 3.

[108] Mintzberg H. Patterns in strategy formulation / H. Mintzberg // Management Science. — 1978. — 24 (9). — P. 934–948.

[109] Благов Ю.Е. Корпорация как моральный агент / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. — 2006. — Т. 4. — № 4. — С. 93–98.

[110] Ladd J. Morality and the ideal of rationality in formal organizations / J. Ladd // The Monist. — 1970. — 54. — P. 488–516.

[111] Danley J. Corporation moral agency: The case for anthropological bigotry / J. Danley // Business Ethics: Readings and Cases in Corporate Morality / M. Hoffman, J.M. Moore (eds.). — New York : McGrawHill, 1984. — P. 173–179.

[112] Donaldson Th. Corporate and Morality / Th. Donaldson. — Prentice Hall: Englewod Cliffs, NJ, 1982.

Дж. Элфстром[113], К. Гудпастырь[114], Н.Ю. Конина[115], Ш. Киллиан[116], М. Веласкес[117], Дж. Элфстром[118], А. Пастернак[119], Ш. Киллиан[120].

Формирующаяся концепция капитализма заинтересованных сторон опирается на идеи Дж. Бакана[121], М. Фридмана[122], Р. Э. Фримена[123], Т. Дональдсона[124], Р. Коуза[125], Л. Петерсона[126], К. Шваба[127], Дж. Ма.[128] Среди отечественных ученых выделяется Ткаченко И.Н.[129]

---

[113] Elfstrom G. Moral Issues and Multinational Corporations / G. Elfstrom. — London : Palgrave Macmillan, 1991. — 144 p.

[114] Goodpaster K.E. Conscience and Corporate Culture / K.E. Goodpaster. — Blackwell Publishing: Malden, MA, 2007.

[115] Конина Н.Ю. Влияние турбулентной внешней среды на управление рисками международных фирм / Н.Ю.Конина // Управление риском. — № 1. — 2019. — С. 21–28.

[116] Dacin M.T. Business Versus Ethics? Thoughts on the Future of Business Ethics [Электронный ресурс] / M.T. Dacin et al // Journal of Business Ethics. — October 2022. — URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-022-05241-8 (дата обращения: 31.03.2025).

[117] Velasquez M. Debunking Corporate Moral Responsibility : Business Ethics Quarterly / M. Velasquez. — 2003. — 13. — P. 531–562.

[118] Elfstrom G. Moral Issues and Multinational Corporations / G. Elfstrom. — London : Palgrave Macmillan, 1991. — 144 p.

[119] Pasternak A. From Corporate Moral Agency to Corporate Moral Rights / A. Pasternak // Law & Ethics of Human Rights. — 2017. — 11(1). — P. 135–159.

[120] Dacin M.T. Business Versus Ethics? Thoughts on the Future of Business Ethics [Электронный ресурс] / M.T. Dacin et al // Journal of Business Ethics. — October 2022. — URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-022-05241-8 (дата обращения: 31.03.2025).

[121] Bakan J. The corporation: the pathological pursuit of Profit and power / J. Bakan. — London : Constable, 2005. — 172 p.

[122] Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; пер. с англ. — Москва : Либеральная Миссия ; Новое издательство, 2016. — 320 с.

[123] См.: Ed Freeman on Business Ethics [Электронный ресурс]. — URL: http://redwardfreeman.com/business-ethics/ (дата обращения: 31.03.2025).

[124] Donaldson T. The stakeholder Theory of the Corporation : Concepts, evidence and Implications. / T. Donaldson, L. Preston. — Harvard Business School Press, 1995. — P. 68–89.

[125][125] Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. — Москва : Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).

[126] Donaldson T. The stakeholder Theory of the Corporation : Concepts, evidence and Implications. / T. Donaldson, L. Preston. — Harvard Business School Press, 1995. — P. 68–89.

[127] «Великая Перезагрузка» не получилась. Теперь «большой рассказ» для взрослых [Электронный ресурс] // Международная жизнь. — URL: https://interaffairs.ru/news/show/36087 (дата обращения: 15.03.2025).

[128] Никогда не сдавайся! Бизнес-мотиватор от Джека Ма = Never Give Up! Jack Ma In His Own Words / сост. С. Ли, Б. Сун ; ред. Н. Измайлова ; пер. Г.И. Агафонов. — Москва : Олимп-Бизнес, 2018.

[129] Ткаченко И.Н. Научный обзор методов и инструментария исследования и оценивания ESG-трансформации в бизнесе [Электронный ресурс] / И.Н. Ткаченко, Я.В. Савченко // Экономика Профессия Бизнес. — 2024. — № 3. — С. 123–132. — URL: https://journal.asu.ru/ec/article/view/epb202446 (дата обращения: 18.04.2025).

Также большое влияние на современную научную мысль в рамках рассматриваемого направления оказывают взгляды сторонников теории общественного выбора, в частности, ее основателя Дж. Бьюкенена[130]. Отдельного упоминания заслуживают исследования К. Эрроу[131]. Поиском механизмов согласования интересов сторон занимались Н. Меркуро, Дж. Стевен[132]. Среди отечественных ученых следует выделить И.А. Стрелец[133], Е.А. Киселеву и М.В. Сафрончук[134].

Большое количество исследований посвящено практическим аспектам реализации социально-ориентированных программ. В частности, проблемами выявления социальных рисков озабочены М.К Черняков[135], Т.П. Волкова[136], Г.А. Малышева[137], К.Е. Турбина[138], Е.А. Истомина[139]. Вопросами сотрудничества бизнеса с правительствами и международными структурами занимались Бобылев

---

[130] Бьюкенен Дж.М. Границы свободы : между анархией и Левиафаном / Дж.М. Бьюкенен Сочинения / пер. с англ. — (Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике»). — Т. 1. — Москва : Таурус Альфа, 1997. — 560 с.

[131] Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К.Дж. Эрроу ; пер. с англ.: [Ю.М. Яновская]. — Москва : Издат. Дом ГУ ВШЭ, 2004. — 201 с.

[132] Mercuro N. Public Choice Theory / N. Mercuro, S.G. Medema // Economics and the Law: From Posner to Postmodernism and Beyond. — 2nd ed. — Princeton : Princeton University Press, 2006. — P. 156–207.

[133] Стрелец И.А. Социально-экономические последствия информационной глобализации : дис. … д-ра эконом. наук : 08.00.01 [Электронный ресурс] / Стрелец Ирина Александровна. — Москва, 2003. — URL: https://www.dissercat.com/content/sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya-informatsionnoi-globalizatsii (дата обращения: 12.04.2025).

[134] Киселева Е.А. Государство и общество: конституция ограничений / Е.А. Киселева, М.В. Сафрончук // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. — (Сер. «Научные доклады»). — Москва, 2000. — С. 11–36.

[135] Chernyakov M.K. Dynamic Model of Social Risks in the Digital Economy / M.K. Chernyakov, M.M. Chernyakova, K.Ch. Akberov // Advances in Economics, Business and Management Research. — 2019. — Vol. 86.

[135] Соколов Ю.И. Социальные риски России / Ю.И. Соколов // Проблемы анализа риска. — 2017. — №5. — Т. 14. — С. 38–51.

[136] Волкова Т.П. Риски в социально-трудовой сфере: теория и практика / Т.П. Волкова, В.С. Хомякова // Социум власть. — 2018. — №4 (72). — С. 79–89.

[137] Малышева Г.А. О социально-политических вызовах и рисках цифровизации Российского общества / Г.А. Малышева // Власть. — 2018. — № 1.

[138] ESG-трансформация как вектор устойчивого развития: в 3 т. Т. 2 / под общ. ред. К.Е. Турбиной, И.Ю. Юргенса. — Москва : Аспект Пресс, 2022. — 650 с.

[139] Истомина Е.А. Защита от новых социальных рисков: вопросы междисциплинарного взаимодействия / Е.А. Истомина // Российское право: образование, практика, наука. — 2020. — № 4.

С.Н., Гирусов Э.В., Перелет Р.А.[140], Г. Эшофф[141], М.В. Ларионова[142], Е.А. Старикова[143].

Проблемы оценки социально-экономических последствий рассмотрены в работах М. Портера[144], П. Друкера[145], Ф. Котлера[146], М. Горгенз[147], Дж. Ма[148], К. Шваба[149], М. Барнетта и Р. Соломона[150], Й. Хе[151], А. Хиллмана[152], А. Керолла.[153] Если говорить о работах, посвященных оценке такой деяетльнсти для компаний, то

[140] Бобылев С.Н. Экономика устойчивого развития / С.Н. Бобылев, Э.В. Гирусов, Р.А. Перелет. — Москва : Ступени, 2016. — 504 с.

[141] Ashoff G. Triangular Cooperation: Opportunities, Risks, and Conditions for Effectiveness : Special Report, World Bank Institute / G. Ashoff. — Washington : World Bank, 2011.

[142] Ларионова М.В. Международные инструменты и понятийный аппарат в сфере содействия международному развитию / М.В. Ларионова. — Москва : Издательский дом ВШЭ, 2010. — 681 с.

[143] Старикова Е.А. Устойчивое развитие в меняющемся мире : роль государства и бизнеса : монография / Е.А. Старикова. — Москва : КНОРУС, 2021. — 318 с.

[144] Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 1020 с.

[145] Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. — 10-е изд. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 240 с.

[146] Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф Котлер. — Москва : Вильямс, 2007. — 1000 с.

[147] Görgens M. Making monitoring and evaluation systems work: a capacity development tool kit / M. Görgens, J. Zall Kusek. — The World Bank, 2009.

[148] Гришэм Д. Никогда не сдавайся : история Ali Express / Д. Гришэм, Д. Ма. — Москва : ABPublishing, 2019.

[149] Шваб К. The Great Narrative [Электронный ресурс] / К. Шваб, Т. Маллере. — URL: https://archive.org/details/the-great-narrative/page/n5/mode/2up (дата обращения: 16.12.2024).

[150] Barnett M. Does it Pay to Be Really Good? Addressing the Shape of the Relationship between Social and Financial Performance / M. Barnett, R. Salomon // Strategic Management Journal. — 2011. — P. 2–41.

[151] He Y. When Does It (Not) Pay to Be Good? Interplay Between Stakeholder and Competitive Strategies [Электронный ресурс] / Y. He, R. Chittoor // Journal of Management. — 2022. — P. 1–33. — URL: https://dspace.library.uvic.ca/bitstream/handle/1828/14021/He_Ye_J_Manage_2022.pdf?sequence=1 (дата обращения: 18.05.2024).

[152] Hillman A.J. Shareholder Value, Stakeholder Management, and Social Issues: What's The Bottom Line? [Электронный ресурс] / A.J. Hillman, G.D. Keim // Strategic Management Journal. — 2001. — Vol. 22. — No. 2. — P. 125–139. — URL: https://www.researchgate.net (дата обращения: 02.08.2024).

[153] Aupperle K. An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability / K. Aupperle, A. Carroll, J. Hatfield // Academy of Management Journal. — 1985. — P. 446–463.

следует выделить таких ученых, как Д. Хэй, Д. Морис и Ж. Тироль[154], а также Ф. Шерер, Д. Росс, М. Портер[155], Г. Хамел и К. Прахалад[156].

Область исследования. Область исследования соответствует пункту 3 «Основы научного знания, философские и этические предпосылки его развития, критерии оценки экономического знания», а также пункту 11 «Политико-экономические подходы в экономической науке. Теория общественного выбора» паспорта научной специальности ВАК 5.2.1. «Экономическая теория» и приоритетным направлениям научных исследований МГИМО (пункт «Международные экономические исследования» и пункт 14 «Государственное, муниципальное, корпоративное управление»).

Объект. Отношения бизнеса, власти и общества в условиях формирующегося капитализма стейкхолдеров.

Предмет. Предметом исследования является социально-ориентированная деятельность ТНК и ее последствия как для принимающей стороны, так и для самой компании-донора.

Исследовательский вопрос. Возможно ли развитие капитализма стейкхолдеров на основе критериев справедливости.

Гипотеза исследования. Этические, культурные и моральные нормы, а также требования справедливости, включая распределение ресурсов и равенство возможностей, могут быть включены в качестве обязательных элементов стратегии развития крупной социально-ответственной компании без ущерба для ее благополучия и конкурентоспособности.

Цель исследования. Определить критерии экономической справедливости, максимально отвечающие запросам современного общества, и предложить оптимальные формы реализации социально-ориентированных программ ТНК, обеспечивающие выполнение этих критериев.

---

[154] Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности / Ж. Тироль ; пер. с англ. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1996. — 794 с.

[155] Porter M.E. Philanthropy’s New Agenda: Creating Value / M.E. Porter, M.R. Kramer // Harvard Business Review. — 1999. — Vol. 77. — No 6. — P. 121–130. — P. 98.

[156] Хамел Г. Конкуренция за будущее : создание рынка завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад. — Москва : Олимп-бизнес, 2002. — 288 с.

Задачи. Для достижения цели исследования были поставлены и последовательно решены следующие задачи:

1. Выявить влияние общепринятых норм морали и этики на принятие бизнес-решений.
2. Выявить основные критерии, которыми должна руководствоваться компания при реализации социально-ориентированных программ путем сравнительного анализа таких категорий как эффективность, рациональность, этичность.
3. Определить основные характеристики понятия «экономическая справедливость», отвечающие современным запросам бизнеса и общества. Дать авторское определение категории справедливости, а также предложить универсальные критерии измерения справедливости в любом обществе без учета действующих в нем морально-этических норм.
4. Провести детальный анализ современного состояния идеи и практики устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности.
5. Ответить на вопрос, могут ли государство и бизнес считаться моральным агентом и, соответственно, принимать решения, соответствующие нормам этики и морали.
6. Разработать модель использования концепции «корпорация как моральный агент» для увеличения общего уровня экономической справедливости.
7. Разработать инструмент, позволяющий компаниям определить оптимальный объем финансирования социально-ориентированных программ.
8. На основе положений концепции соучастников и теории экономики благосостояния определить, кто и в каком объеме несет ответственность за социальное благополучие.
9. Определить оптимальные методы выбора объекта для инвестирования.
10. Проанализировать существующие методы оценки социально-ориентированных проектов и определить их соответствие критериям экономической справедливости.

11. Оценить влияние социально-ориентированной деятельности на компании-доноры.

12. Установить оказывают ли социально-ориентированные программы ТНК влияние на социально-экономическое положение принимающих стран и оценить степень этого влияния.

13. Выработать рекомендации по продвижению и согласованию социально-ориентированных программ.

Теоретическая основа исследования. В основу анализа были положены элементы концепции «соучастников» (концепция заинтересованных сторон, концепция стейкхолдерского капитализма). При рассмотрении отдельных аспектов темы были использованы подходы и методы других направлений экономический мысли, в частности, неоинституциональной теории. Так, инструментарий теории общественного выбора использован автором для анализа принципов взаимодействия компании и общества.

Телеологическе теории этического эгоизма и утилитаризма и деонтологические теории прав и справедливости были использованы автором при формулировке авторских критериев справедливости. Также при выработке критериев справедливости, применимых в коммерчески-ориентированных проектах, автор опирался на идеи марксизма, идеи социальной справедливости и концепцию «государства всеобщего благосостояния», большое внимание было уделено теоретическим положениям работ Б. Милановича и Т. Пикетти.

Для выработки критериев, которые должна использовать компания при разработке и реализации своих социально-ориентированных проектов, автор опирался на концепцию множественности предпочтений, теорему Дербе. При определении моделей выбора приоритетов автор обращался к ученым, работающим в русле поведенческой экономики, например, для проверки гипотезы была использована теория перспектив Канемана — Тверски и теория ирг. При рассмотрении вопроса об оптимальном объеме финансирования автор опирался на представления о предельной полезности, а также использовал модели «Налог Кларка» и «равновесие Линдаля».

Методологическая основа исследования. В работе использовались следующие методы анализа: абстрактно-логический, исторический, методы макро- и микроэкономического анализа, метод научной абстракции, индукция и дедукция, анализ и синтез, эмпирический анализ. Также были использованы методы экономического анализа, прежде всего методы математического моделирования экономических, социальных процессов, общественного выбора, включая описательные модели и имитационные модели для теоретического описания процессов поведения фирмы, выбора стратегии поведения на рынке, а также максимизации прибыли за счет внедрения в корпоративные стратегии социально ответственного поведения.

Были использованы методы исторического анализа, сравнения и прогнозирования на основании многочисленных статистических данных, полученных из различных источников, включая международные базы данных, такие как Всемирный Банк, МВФ, ОЭСР, отчетов международных статистических агентств и бизнес-журналов, а также данные отчетностей транснациональных компаний, включая региональные отчетности. Для анализа собранных данных были использованы различные методы статистического анализа, в том числе сводка и группировка данных, выборка, расчет абсолютных и относительных показателей, построение динамических и вариационных рядов, методы корреляционного анализа. Метод вычитания был использован для оценки влияния деятельности корпораций на улучшение социально-экономических условий в стране до и после широкого внедрения ESG повестки.

Для иллюстрации полученных результатов, а также для наглядного представления статистических данных в работе используются таблицы, схемы, диаграммы и графики.

Информационная и статистическая база исследования. Для анализа экономической и политической сути исследуемых явлений были рассмотрены официальные документы международных организаций и форумов: Декларация

МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации (2008 г.)[157], Доклад ООН «Социальная справедливость в Открытом мире»[158]. Детально проанализированы Инициатива «Биржи за устойчивое развитие» (Sustainable Stock Exchanges (SSE)),[159] Глобальный договор ООН, Программа ООН по окружающей среде (UNEP), ISO 26000 «Социальная ответственность»[160], «Руководящие принципы ОЭСР для транснациональных предприятий»[161] и другие документы, поддерживающие концепцию устойчивого развития.

Для получения достоверных данных для анализа автор обращался к публикациям крупнейших рейтинговых агентств и корпоративным материалам. Так, были рассмотрены данные таких рейтингов как MSCI, S&P, «Ответственность и открытость» и «Вектор устойчивого развития». Были проанализированы нефинансовые отчеты крупных компаний, например, ММК, Abbott, Danone и др.

В работе были изучены данные различных индексов, например, индексы Джини и Пальма измеряющие уровень неравенства; индексы и индикаторы человеческого развития, разработанные ООН; Международный Индекс счастья (The Happy Planet Index); Индекс социального прогресса; Индекс уровня образования ООН; MSCI ACWI Investable Market Index (IMI); рейтинги ТПП России и агентства RAEX; индекс деловой уверенности.

---

[157] Декларация МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации : принята Международной конференцией труда на ее 97-й сессии, Женева, 10 июня 2008 [Электронный ресурс] // ООН. — URL: r.https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/fair_globalization.pdf (дата обращения: 04.03.2025).

[158] Social Justice in an Open World: The Role of the United Nations : The International Forum for Social Development, Department of Economic and Social Affairs, Division for Social Policy and Development [Электронный ресурс]. — ST/ESA/305. — New York : United Nations, 2006. — URL: https://www.un.org/esa/socdev/documents/ifsd/SocialJustice.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

[159] Stock Exchange Sustainability Activities [Электронный ресурс]. — URL: https://sseinitiative.org/ (дата обращения: 04.03.2025).

[160] Стандарт ISO 26000 : Социальная ответственность [Электронный ресурс] // ISO. — URL: https://www.iso.org/ru/iso-26000-social-responsibility.html (дата обращения: 31.03.2025).

[161] Стандарты ответственного ведения бизнеса ОЭСР [Электронный ресурс]. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/519e89cce4ea1904cd50f3af4b38b8a5/standart_oesr.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

Для анализа мировой динамики различных значимых для социальной повестки показателей брались официальные отчеты ООН (Sustainable Development Report) за последние двадцать лет, а также данные ОЭСР и Всемирного банка.

Новизна работы. Современный мир находится в стадии трансформации от рационалистического объяснения экономических и социальных явлений в сторону принятия концепции множественности предпочтений. В практическом плане это означает осознание необходимости включения таких неэкономических факторов как этика, мораль, удовольствие, альтруизм в экономические модели принятия решений. Более того, принятие Целей устойчивого развития в 2015 году ознаменовало новую веху в восприятии роли и места компаний в современном мире. Теперь они рассматриваются как активный участник социально-экономических взаимодействий, несущий ответственность за мотивы и последствия своих действий. Мир находится в самом начале этого научного перехода, поэтому исследования, как российские, так и зарубежные носят весьма фрагментарный характер, общим элементом для них является только признание необходимости разворота в сторону человека. Исследование представляет собой принципиально новый подход к оценке формирующейся модели экономических отношений. Опираясь на самые последние научные разработки в рамках концепции соучастников, автор предлагает использовать категорию «экономической справедливости» в качестве критерия, обеспечивающего соблюдение интересов всех вовлеченных сторон.

Теоретическая значимость. Представленная работа вносит вклад в дальнейшее развитие и осмысление положений концепции соучастников, «новой политической экономии» и развивает современные утилитаристские идеи. В качестве основных теоретически значимых выводов следует отметить переосмысление роли государства и бизнеса с точки зрения концепции «морального агента» на основе анализа эволюции представлений о социальной ответственности и экономической справедливости.

На этой теоретической базе были разработаны определение и авторские критерии экономической справедливости, а также апробирована возможность их

использования при анализе конкретной бизнес-практики. Все теоретические и практические исследования в работе сверялись на предмет соответствия этим критериям.

В качестве теоретического эксперимента основные традиционные положения теории общественного выбора были переложены на уровень корпораций. В результате были построены две модели на базе ESG-повестки, объясняющие и прогнозирующие поведение общества, бизнеса и государства. Это позволило дать ответ на вопрос, кто отвечает за социальное благополучие. Установлено, что для достижения наибольшего социально-экономического эффекта решение об объемах и направлениях социально-ориентированных программ должны принимать совместно бизнес и государство.

Предложена модель определения оптимального объема финансирования программ корпоративной социальной ответственности через теорию предельной полезности. Также доказана необходимость перехода от классических методов оценки VfM к VfP, рассчитанному на оценку создания долговременных ценностей.

Практическая значимость. На основе теоретических исследований и проверки полученных данных международной статистикой были выработаны положения, которыми социально-ответственные компании могут руководствоваться в своей ежедневной практике. Так, были предложены критерии, которые одновременно удовлетворяют требованиям справедливости, эффективности и рациональности.

Предложена модель этического поведения компании для увеличения общего уровня экономической справедливости. Для удобства использования этой модели она создана в графическом виде и содержит рекомендации по расстановке баллов для каждого направления согласно авторским критериям справедливости.

На основе положений теории общественного выбора и построения шкалы предпочтений общества в рамках ESG-повестки была предложена модель, которой может воспользоваться любая компания, чтобы занять оптимальное место на рынке, следуя при этом требованиям справедливости.

На основе теоретических разработок о пределах объема средств, выделяемых на социально-ориентированные программы, был предложен инструмент, позволяющий компаниям выполнять свои социальные обязательства без ущерба для корпоративной устойчивости. Также были определены оптимальные методы выбора объекта финансирования, а также предложена форма реализации таких программ для полного соответствия критериям справедливости.

Положения, выносимые на защиту:

1. Морально-этические представления конкретного общества оказывают непосредственное влияние на принятие бизнес-решений. Установлено, что пределы допустимого с моральной точки зрения напрямую зависят от материального положения оценивающего. Поскольку основой формирования культурных и морально-этических норм в каждом обществе является исторически сложившаяся система отношений внутри конкретного социума, то представления о «добре», «зле» и «справедливости» могут значительно отличаться. С учетом вышесказанного недопустимо применять одни и те же нормы и методы в странах происхождения ТНК и в странах и регионах-реципиентах. Более того, при принятии решения о начале, а также о формах реализации и целях социально-ориентированного проекта, необходимо выявить и по возможности минимизировать возникающие в связи с этим этические дилеммы. Предложено две стратегии принятия решений. Если компания предпочитает следовать этическим нормам страны своего происхождения, то главной задачей является минимизировать моральный ущерб в стране происхождения или на глобальном уровне; если за основу берутся ценностные ориентиры страны-реципиента, то главная задача — минимизировать ущерб в стране пребывания.

2. В ходе решения второй задачи было установлено, что используемые сегодня подходы к бизнес-этике через оценку эффективности и рациональности принимаемых решений не дают ответа на практический вопрос, как внедрить этические принципы в бизнес решения. В этой связи автором были проанализированы существующие подходы к такой категории как «экономическая справедливость». Было установлено, что справедливость является единственным

критерием, который соответствует концепции множественности предпочтений и может быть использован в качестве измеряемого критерия при подготовке и реализации социально-ориентированных программ.

3. На основе анализа существующих теоретических и практических подходов к выбору критерия измерения справедливости автором предложено собственное определение экономической справедливости: *справедливость в экономике — это такое соотношение социально-экономических взаимодействий, при котором обеспечиваются базовые потребности достойной жизни при минимальном уровне социально-экономического расслоения и ответственности держателей капитала и ресурсов за стейкхолдеров, обладающих меньшими активами*. Также были разработаны авторские критерии экономической справедливости:

1) Безусловно обеспечиваются базовые человеческие потребности, как материальные, так и духовные (возможность личностного роста и совершенствования);

2) При принятии решения или действия ни одна социальная группа, также как ни одна группа стейкхолдеров, не должна ухудшить свое положение;

3) Общий уровень неравенства в обществе не растет (в идеале сокращается);

4) Вклад, который привносится в работу в виде труда или капитала должен быть пропорционален вознаграждению с преимущественным вознаграждением труда;

5) Любое решение должно полностью соответствовать морально-этическим и культурно-религиозным нормам той страны, в которой осуществляется социально ориентированный проект или любая другая деятельность

4. Ни компании, ни государства не соответствуют в полной мере характеристике «морального агента». Соответственно, нельзя отдавать им полный спектр полномочий по принятию решений о направлениях и объемах финансирования социально-ориентированных программ. В работе предложены критерии, определяющие целесообразность выделения дополнительных средств на эти цели. Для государственных расходов — нормы социального государства уже содержат все необходимое для социального благополучия, поэтому правительствам достаточно точно следовать им в рамках расходов на социальную

политику. Однако дополнительные расходы возможны по трем причинам: 1) политические (совпадение политической воли и запроса общества); 2) морально-этические (глобальные проблемы); 3) фиаско рынка (только экстерналии от действий ТНК и неспособность бизнеса производить общественные блага). При этом такое решение должно отвечать одновременно четырем критериям: 1) результативность; 2) эффективность; 3) справедливое распределение; 4) политические намерения. Для бизнеса — компании не могут и даже не должны становиться или приравниваться к моральным агентам; это наносит вред как самой компании, так и обществу. Следование основным положениям концепции стейкхолдеров принесет больше пользы как компании, так и обществу, чем «сочувствие» и «соучастие» какой-то конкретной группе по произвольному выбору компании.

5. Поскольку под влиянием внутренних и внешних факторов компании вынуждены участвовать в непрофильных социально-ориентированных программах, предложена модель этического поведения компании для увеличения общего уровня экономической справедливости. Модель является практическим руководством для определения оптимального объема средств, выделяемых на конкретные программы в рамках социально-ориентированной деятельности в соответствии с авторскими критериями справедливости.

6. Использование положений теории общественного выбора для анализа взаимоотношений общества и компаний, а также представления о роли государства, заложенного в этой теории, позволило седлать вывод о том, что окончательное решение об объеме и направлениях финансирования социально-ответственных программ должно приниматься в ходе диалога (голосования) между государством и компаниями, желательно без активного участия общества, но с обязательным учетом его интересов.

7. В результате исследования ограничения используемых сегодня моделей для определения «достаточности» объема финансирования социально-ориентированных программ была предложена модель «оптимум производителя, использующего КСО». Предложенная модель позволяет определить оптимальный

объем финансирования с опорой на законы убывающей полезности и теории производства.

8. Предложено три варианта стратегии выбора объекта для социально-ориентированной деятельности. Если компания больше ориентирована на морально-этические нормы, то следует самостоятельно выбрать социальные риски, которые возникают в результате деятельности компании, и минимизировать их. Если компания ориентирована на улучшение своего имиджа и продвижение, то необходимо следовать требованиям международных частных структур и рейтингов. Если компания ориентирована на экономическую эффективность, то необходимо сотрудничать с крупными международными структурами и национальными проектами в рамках крупных инициатив, например в рамках содействия международному развитию.

9. Из существующих сегодня подходов к оценке эффективности социально-ориентированных программ, в частности, «соотношение цены и качества», «ценность для акционеров» и «ценность для людей», для измерения экономической справедливости может быть использован только формирующийся подход «ценность для людей», несмотря на его существенные ограничения.

10. Влияние последствий реализации социально-ориентированных программ на компании доноры неоднозначно по отдельным критериям, но в целом, либо нейтрально, либо положительно. Следование устоявшейся практике оказывает в большинстве случаев негативное влияние на принимающую страну, за исключением показателей «достойное питание», «здравоохранение» и «образование».

11. Единственной формой продвижения социально-ориентированных проектов, которые одновременно удовлетворяют критериям справедливости и выводам, сделанным в работе (решение должно приниматься связкой бизнес-государство, преимущественное сотрудничество с международными организациями и национальными правительствами), является модель государственно-частного партнерства «ГЧП во благо людей».

Апробация работы. Основные положения диссертации опубликованы в научных статьях перечня ВАК и МБД:

1. Завьялова Е.Б. Сравнительный анализ эффективности механизмов углеродного рынка и углеродного налога для реализации целей общемирового снижения углеродного следа / Е. Б. Завьялова, Ц. Ли // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2023. – Т. 31. – № 4. – С. 740-759. (1 п.л. / 0,9 п.л.)
2. Zavyalova E. A Humanistic Model of Corporate Social Responsibility in E-Commerce with High-Tech Support in the Artificial Intelligence Economy/ E.B. Zavyalova et al // Humanities and Social Sciences Communications. — 2023. — Vol. 10 — № 1. (1,2 п.л. / 0,3 п.л.)
3. Zavyalova E.B. Insufficiency of the Material Base for Implementing the Environmental Agenda of Industry 4.0 / E.B. Zavyalova, T.G. Krotova // Current problems of the global environmental economy under the conditions of climate change and the perspectives of sustainable development. — Springer, 2023. — P. 185–192. (1 п.л. / 0,5 п.л.)
4. Zavyalova E. Stock Exchanges and Institutional Support of ESG Reporting: Evidence from Russia / A.V. Bunyakova, E.B. Zavyalova // Current problems of the global environmental economy under the conditions of climate change and the perspectives of sustainable development. — Springer, 2023. — P. 51–58. (0,5 п.л. / 0,25 п.л.)
5. Zavyalova E.B. Russian Companies' ESG Investments in Quality of Under the Conditions of Covid-19 / E.B. Zavyalova, A.D. Zavialov, D.M. Kurbatov // International Journal for Quality Research. — 2022. — 17 (1). — P. 61–76. (0,9 п.л. / 0,3 п.л.)
6. Zavyalova E.B. The 4th Industrial Revolution and Digital Transformation: Changes and Challenges / E.B. Zavyalova, M.V. Safronchuk, A.E. Burzhinkaya // International Journal of Economic Policy in Emerging Economies. — 2022. — Vol. 16. — N 2/3/4. — P. 417. (1 п.л. / 0,4 п.л.)
7. Zavyalova E.B. The Role of Business and Government Cooperation in Preventing and Mitigating Global Biogenic Challenges / E.B. Zavyalova, L.S. Pichkova, T.G.

Krotova // Modern Global Economic System: Evolutional Development Vs. Revolutionary Leap. — Vol. 198. — Cham, 2021. — P. 2229–2244. (0,6 п.л. / 0,3 п.л.)

8. Завьялова Е.Б. Влияние различной трактовки общеупотребимых понятий на эффективность программ корпоративной социальной ответственности / Е.Б. Завьялова, Е.А. Островская // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2020. — Т. 1 — №7. — С. 10–16. (0,9 п.л. / 0,7 п.л.)

9. Завьялова Е.Б. Роль государственно-частного партнерства в инфраструктурном развитии: сравнительный анализ российского, китайского и корейского опыта / Е.Б. Завьялова, Ч.С. ЛИ, Э.А. Шаманина // Сегодня и завтра российской экономики. — 2019. — № 95–96. — С. 104–119.(1 п.л. / 0,45 п.л.)

10. Zavyalova E. Green Investment in Russia as a New Economic Stimulus / E. Zavyalova, N. Studenikin // Modeling Economic Growth in Contemporary Russia. — Emerald Group Publishing Ltd. — 2019. — P. 273–296. (1,2 п.л./ 0,6 п.л.)

11. Zavyalova E. Corporate Conflicts / E. Zavyalova, Z.P. Khorrine, E. Ostrovskaya // Corporate Governance in Russia: Quo Vadis? — Berlin ; Boston : de Gruyter, 2021. — P. 225-235. (0,5 п.л. / 0,4 п.л.)

12. Zavyalova E.B. Methods for Achieving SDG 1, Poverty Eradication / E.B. Zavyalova, T.G. Krotova // Modern Global Economic System: Evolutional Development Vs. Revolutionary Leap. — Vol. 198. — Cham, 2021. — P. 1987–2001. (0,6 п.л. / 0,3 п.л.)

13. Sung L.J. Public-Private Partnerships as an Efficient Boost for the Economic Development. The Case of the Republic of Korea / L.J. Sung, E. Zavyalova // The Economic and Legal Foundations of Managing Innovative Development in Modern Economic Systems. — Vol. 2. — Berlin : De Gruyter Oldenbourg, 2020. — P. 187–202. (0,6 п.л. / 0,5 п.л.)

14. Завьялова Е.Б. Репутационные риски бизнеса в условиях цифрового общества и способы их минимизации / Л.С. Сальникова, Е.Б. Завьялова // Управление риском. – 2018. – № 2(86). – С. 29-33.(0,5 п.л./ 0,25)

15. Завьялова, Е.Б. Корпоративная социальная ответственность: эволюция подходов и идей / Е.Б. Завьялова // Финансовый бизнес. – 2018. – № 2(193). – С. 26-31.(0,5 п.л.)

16. Завьялова Е.Б. Государственно-частное партнерство в формировании экспортного потенциала Республики Крым / Е.Б. Завьялова, О.А. Дронова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 3. – С. 52-73.(0,5 п.л. / 0,4 п.л.)

17. Завьялова Е.Б. Возможность создания инвестиционного траста в Крыму / Е.Б. Завьялова, Е.В. Тарановская, О. А. Дронова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 5. – С. 66-76. (0,45п.л. / 0,2 п.л.)

18. Завьялова Е.Б. Каспийская мечта и геополитическая реальность / Е.Б. Завьялова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – Т. 1. – № 5. – С. 41-48. (0,5 п.л.)

19. Завьялова Е.Б. Возможности региональной экспортной специализации Республики Крым / Е.Б. Завьялова, О.А. Дронова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 11. – С. 18-32. (0,5 п.л./ 0,4 п.л.)

20. Zavyalova E.B. China's new challenges: income inequality, poverty and social security system / Yang C, Zavyalova E B // Теоретическая экономика. – 2015. – No. 5(29). – P. 30-36. (1 п.л. / 0,9 п.л.)

21. Завьялова Е.Б. Государственно-частное партнерство во внешнеэкономической деятельности / Е.Б. Завьялова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 2. – С. 52-61. (0,6 п.л.)

22. Завьялова Е.Б. Особенности развития государственно-частного партнерства во внешнеэкономической деятельности зарубежных стран / Е.Б. Завьялова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 4. – С. 54-63. (0,6 п.л.)

23. Завьялова Е.Б. Государственно-частное партнерство в использовании финансовых инструментов для поддержки экспорта / Е.Б. Завьялова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 8. – С. 48-57. (0,3 п.л.) (Перечень ВАК).

24. Завьялова Е.Б. Лизинг как форма государственно-частного партнерства / Е.Б. Завьялова, И.В. Линев // Вестник МГИМО Университета. – 2013. – № 4(31). – С. 251-256.(0,4 п.л. / 0,2 п.л.)

25. Завьялова Е.Б. Корпоративное управление на российском материале / Е. Б. Завьялова // Международные процессы. – 2012. – Т. 10. – № 1(28). – С. 117-122. (0,25 п.л.)

26. Завьялова Е.Б. Запад нам поможет... Техническая помощь России: специфика становления и эволюция / Е.Б. Завьялова // Российское предпринимательство. – 2004. – № 8. – С. 9-15. (0,4 п.л.)

Основные положения и выводы диссертации докладывались автором на многочисленных международных и национальных конференциях, в том числе:

1. Конференция «Изменение климата в условиях Индустрии 4.0». 12 ноября 2021 г. МГИМО МИД России.
2. XVII Международная научно-практическая конференция «Корпоративная социальная ответственность и этика бизнеса». 20–21 мая 2021 г. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.
3. XXIII Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы глобальной экономики». 23 апреля 2021 г. РУДН.
4. V Ливенцевские чтения «Глобальные экономические тренды и Россия». 7–8 апреля 2022 г. МГИМО МИД России.
5. Третьи Герчиковские чтения «Международный бизнес в постковидную эру». 17 марта 2022 г. МГИМО МИД России.
6. Международная научная конференция «Новое пространство международного сотрудничества». 15 октября 2024 г. МГИМО МИД России.
7. XIX Международная научно-практическая конференция «Корпоративная социальная ответственность и этика бизнеса». 25 мая 2023 г. Финансовый университет при Правительстве РФ.

Структура работы определена поставленными задачами и состоит из четырех глав, введения, заключения, списка литературы.

Во введении обоснованы актуальность новизна исследования, обозначена теоретическая и практическая значимость работы, сформулированы объект и предмет исследования, поставлены цель и задачи исследования, а также сформулированы основные положения, выносимые на защиту.

В первой главе «Справедливость и этика как экономические категории» рассмотрены философский и экономический аспекты понятия «этика» и «этика бизнеса», исследовано соотношение понятий «этика», «эффективность» и «рациональность». Центральное место в первой главе отведено анализу эволюции понятия «справедливость» в экономической науке. Сопоставлены достижения научной мысли о содержании и характеристике выше указанных понятий. В главе предлагается авторское определение справедливости в экономике, соответствующее современному научному дискурсу, а также выработаны авторские критерии справедливости.

Во второй главе «Становление бизнеса как социально-ответственного института» рассмотрена эволюция подходов к социальной ответственности с конца XIX века до настоящего времени. Объясняется, как менялось представление о роли государства и бизнеса под влиянием концепций «государства всеобщего благосостояния», «корпоративной социальной ответственности,» «устойчивого развития», «капитализма стейкхолдеров». Детально рассматривается концепция соучастников, как теоретический базис всего исследования. Также большая часть главы посвящена анализу понятия «моральный агент» для определения зоны ответственности государства, бизнеса и общества за социальное благополучие. Центральное место в главе отведено созданию моделей выявления интересов и прогнозирования поведения заинтересованных сторон при реализации социально-ориентированных программ и этического поведения компании.

Третья глава «Выбор объекта и определение оптимального объема инвестирования» содержит анализ существующих подходов к этому вопросу, а также объективных ограничений этих подходов. Предлагается новый метод, позволяющий преодолеть эти ограничения. Предложено дополнить существующие подходы авторской идеей расчета объема средств, выделяемых на социально-

ориентированную деятельность через теорию предельной полезности. В главе рассмотрены основные практики выбора объекта — от социальных рисков до требований международной повестки, как на уровне международных организаций, так и частных структур. Предложены варианты, в каких случаях прибегать к конкретным рассмотренным методам, а также варианты взаимодействия государства и бизнеса для достижения максимального социального и экономического эффекта при соблюдении предлагаемых критериев справедливости.

Четвертая глава «Влияние социально-ориентированных программ на основные группы стейкхолдеров» посвящена анализу влияния социально-ответственных программ как на компании-доноры, так и на страны-реципиенты. Влияние рассматривается по пяти критериям экономической справедливости, предложенным в работе. На основе анализа обширного статистического материала за последние двадцать лет выявлены положительные и отрицательные факторы такого воздействия. На основе полученных результатов сформированы рекомендации для социально-ответственных компаний.

ГЛАВА 1. СПРАВЕДЛИВОСТЬ И ЭТИКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ

1.1. Этика бизнеса: философский аспект

Понятие этики неразрывно связано с понятием морали. В данном исследовании нас интересует не только соотношение этих двух терминов, но, в первую очередь, их влияние на поведение и процесс принятия решений всех уровней менеджмента. Для начала определимся с терминологией и проведем границу между понятиями этики и морали. В научном дискурсе отмечается размытость смысловых границ между этими терминами, более того, многие исследователи не видят смысловой разницы между ними. Во многом это объясняется как общностью специфической сферы, которую они описывают, так и историей происхождения терминов. У обоих понятий общие греко-латинские корни: латинское слово «moralis» является калькой с греческого прилагательного «этический»[162].

Вместе с тем, со временем термины «этика» и «мораль» стали использоваться для обозначения различных сторон этой сферы человеческой жизни. Под этикой вслед за Аристотелем чаще понимают познавательную, оценочную и поучительную деятельность. В то время мораль чаще употребляется в том же смысле, которым наделял ее Цицерон — общепринятые нормы и традиции. В современной научной литературе в зависимости от методологического подхода можно встретить две точки зрения. Согласно первой, этика рассматривается как составной элемент морального сознания. Согласно второй, — мораль рассматривается как предмет или объект этических изысканий[163]. Общим для этих подходов является согласие в том, что этика оперирует высшими, неизменными человеческими ценностями, а мораль выражается в оформлении этих ценностей в социальных нормах.

---

[162] Максимов Л.В. Этика и мораль: соотношение понятий / Л.В. Максимов // Этическая мысль. Российская Академия Наук ; Институт философии. — 2003. — Вып. № 4. — С. 14.

[163] Там же. С. 15

В рамках данного исследования будем придерживаться позиции, что этика является более широкой категорией, чем мораль. Кроме того, утверждая, что этика оперирует «высшими ценностями», а мораль более узкими социальными нормами, мы можем утверждать, что этические и моральные принципы могут противоречить друг другу, о чем речь пойдет ниже.

За рабочее определение морали примем следующее, данное еще в 1964 году в Философской энциклопедии под редакцией Ф.В. Константинова. «Мораль — это форма общественного сознания, совокупность принципов, правил, норм, которыми люди руководствуются в своем поведении»[164]. Самой значимой для данной работы чертой морали является нравственная оценка как поступков, так и побуждений к поступкам. В основе такой оценки лежат исторически сложившиеся в данном обществе представления о «добре и зле», о справедливости, чести и долге. Таким образом, мораль, и, соответственно, критерии моральности отражают ожидания общества от конкретного человека (или компании).

Основой формирования моральных норм в конкретном обществе является система отношений связанных между собой людей в рамках социума. Это в равной степени справедливо как для общества в целом, так и для отдельных его элементов, например для бизнес-сообщества, или для профессиональных союзов, клубов любителей кошек и т.д. В соответствии с тем, как себя идентифицирует конкретный человек, он принимает те или иные моральные нормы и обязательства. Чуть позже на примере бизнес-этики будет рассмотрена ситуация, в которой человек одновременно может относить себя к разным слоям общества, что выливается в конфликт моральных норм и возникновение этических дилемм.

Важно отметить, что в отличие от права моральные нормы нигде не закреплены и основываются исключительно на общественном мнении. Свое конкретное выражение они находят в нравах и обычаях, а передаваясь из поколения в поколение, становятся нравственной традицией. Возникая из ожиданий общества,

[164] Философская энциклопедия. В 5 т. Т. 3 / гл. ред. Ф.В. Константинов ; Институт философии АН СССР. — Москва : Советская энциклопедия, 1964. — С. 499.

совокупность нравов, обычаев и традиций становится неотъемлемой частью сознания конкретной личности, влияющей на его поведение и поступки.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о взаимосвязи в системе моральных ценностей таких элементов, как общечеловеческие ценности и материальный интерес. Все исследователи, независимо от того, занимаются они вопросами этики бизнеса или философией морали, сходятся в утверждении, что моральные нормы являются результатом не только описанных выше культурных традиций и требований общества; они также формируются искусством, религией, и, немаловажно, практической целесообразностью. Из этого утверждения можно сделать два важных вывода, на основании которых в дальнейшем будут обоснованы границы современной корпоративной социальной ответственности. Во-первых, пределы «моральной допустимости» напрямую зависят от уровня материальной обеспеченности оценивающего. Если стоит вопрос о выживаемости, то определенные нормы (заповеди) могут быть проигнорированы, например «не кради», «не убивай», «не желай ничего, что у ближнего твоего». И наоборот, при достаточной обеспеченности участие в благотворительной акции и другие формы «жертвования» становятся весьма частым явлением, как на бытовом, так и на корпоративном уровне. Во-вторых, общественные нормы морали не являются раз и навсегда определенным каноном. Если посмотреть в исторической ретроспективе, то на сломе эпох каждый раз повторяется одна и та же ситуация: молодым поколением всегда более востребованы те моральные нормы, которые больше отвечают общественному и экономическому развитию, в то же время нормы старого общества активно разрушаются как эволюционным путем, так и при активном участии самих членов общества.

Не претендуя на глубокий историко-философский анализ, осмелимся утверждать, что общая логика развития моральных норм выглядит следующим образом: каждое новое поколение все больше стремится к личной свободе, достоинству личности и материальной обеспеченности. При этом, степень достижения одного из этих элементов обуславливает важность и степень развития двух других. Так, если говорить о традиционных обществах, то максимальная

материальная обеспеченность каждого отдельного индивида может быть достигнута только в случае объединения ресурсов и усилий с другими членами, таким образом, приходится поступаться личными интересами и вместо осознания собственного достоинства занимать четко определенное общественной иерархией место. В современных развитых либерально-ориентированных обществах мы наблюдаем противоположную картину: свободно мыслящие, преисполненные чувства собственной неповторимости люди становятся менее продуктивными работниками[165]. Вместе с тем именно в свободе, индивидуализме и эгоцентризме кроется самый короткий путь к личному богатству и материальному благополучию, за которое приходится платить разобщенностью общества, относительно низким уровнем счастья и высоким уровнем суицида[166].

Для того чтобы понять практический смысл рассуждений о морали и, соответственно, ответить на один из вопросов, поставленных в начале главы, обратимся к анализу понятия этики. Именно эта философская наука не только изучает мораль и нравственность в целом, а выясняет место морали в системе других общественных отношений и анализирует ее роль как социального института[167].

Основателем науки об этике считается Аристотель. В его работах «Никомахова этика», «Большая этика» и «Эвдемова этика» нравственность понимается как воспитанное качество личности, своего рода черта характера, согласующаяся с

---

[165] В качестве примера приведем статистку, собранную изданием Market Watch и опубликованную Газета.ru. Проанализировав 36 крупнейших экономик мира, эксперты пришли к заключению, что 8 из 10 самых эффективных стран — это малые страны Европы, в то время как традиционные лидеры мировой экономики (Япония, Франция, Великобритания) не только находятся в конце двадцатки, но и уверенно продолжают движение вниз. Традиционно, наименее производительными оказались представители самой развитой и самой социально-ориентированной страны Европы — Германии (например, см.: Работай меньше, получай больше: 10 самых продуктивных стран [Электронный ресурс] // Газета.ru. — 2017. — URL: https://www.gazeta.ru/business/2017/07/27/10808534.shtml (дата обращения: 29.01.2020)). Аналогичные идеи высказаны и относительно американского общества в издании The Economist (см.: There Distribution of Hope // The Economist. — Dec 18th 2010).

[166] См., например: World Happiness Report 2019. Приложение 1. — URL: https://worldhappiness.report/ (дата обращения: 29.01.2020).

[167] Философская энциклопедия. В 5 т. Т. 3 / гл. ред. Ф.В. Константинов ; Институт философии АН СССР. — Москва : Советская энциклопедия, 1964. — С. 582.

общепринятым порядком жизни[168]. Аналогичных взглядов придерживался Плутарх и римские стоики. Если говорить об этике, как о научном явлении, то Аристотель определил этику как учение о добродетелях и нравственных качествах личности. Стоики, пошли еще дальше, разделив всю философию на три области: логику, физику (включая метафизику) и этику. Забегая вперед, скажем, что этот подход стоиков разделялся и Кантом, оказавшим самое большое влияние на современное понимание этики.

Интересно отметить, что в античной и восточной философии этика рассматривалась как практическое нравоучение, преподающее духовную и телесную гигиену. В этот период преобладала космологическая философия, и этика выводилась непосредственно из природы мироздания и в том числе человека. Независимо друг от друга крупнейшие умы западного и восточного мира, в частности Сократ и Будда, рассматривали этику не как отдельное философское учение, а как нравственное осмысление мироучения в целом.

Вплоть до Нового времени наблюдалось постепенное расширение понятия. Этика в этот период понималась как наука о природе человека, причинах и целях его действий. Так, у Юма этика совпадает с антропологией[169], у Спинозы[170] и Робине[171] — с натурфилософией. Такое расширение понятия объяснялось новой трактовкой ее задач. Этика была призвана научить человека «правильной» жизни, исходящей из его божественной природы. Этика как наука совмещала в себе теорию бытия человека, изучение психики и учение о путях достижения счастья и общей пользы. Именно тогда появляется постулат, которым пользуются до сих пор, о единстве сущего и должного. Другими словами, наука об этике решала две основных задачи: с одной стороны, объяснить положение человека в мире и

---

[168] Философская энциклопедия. В 5 т. Т. 3 / гл. ред. Ф.В. Константинов ; Институт философии АН СССР. — Москва : Советская энциклопедия, 1964. — С. 582.

[169] Юм Д. О человеческой природе / Д. Юм. — Москва : Азбука-Аттикус, 2019. — 230 с.

[170] Спиноза Б. Этика / Б. Спиноза. — Москва : Азбука-Аттикус 2019. — 336 с.

[171] Робинэ Ж.Б. О природе [Электронный ресурс] / Ж.Б. Робтнэ ; пер. Юшкевича. — Москва : Государственное социально-экономическое издательство, 1936. — URL: https://www.phantastike.com/philosophy/about_nature_robinet/djvu/view/ (дата обращения: 26.03.2025).

причины его действий, обоснованных нравственными принципами, с другой, — показать человеку, как необходимо поступать. Таким образом, в этот период можно говорить о совмещении теоретической и практической философии, что очень созвучно современному состоянию науки об этике.

Вместе с тем, в более поздний период такое совмещение было раскритиковано философами новой формации, в частности Кантом. Он говорил том, что моральная философия должна быть полностью очищена от всего эмпирического и принадлежащего к антропологии. Согласно Канту, этика — это наука лишь о «должном», оторванном от реального человека, его природы и общественного бытия. Осмелимся сказать, что несмотря на то, что учение Канта оказало существенное влияние на философскую и общественную мысль вплоть до конца XX века, а ссылки на его труды встречаются в книгах по этике бизнеса до сегодняшнего дня, его подход не способен решить ни один вопрос, связанный с общественной обусловленностью морали. Этот тезис важен в рамках проводимого исследования, т.к. именно в поле философии мы будем искать пределы взаимной ответственности всех стейкхолдеров в рамках КСО. В защиту высказанной критической позиции приведем слова самого Канта, признавшего, что его «практическая философия», к которой относится этика, оказалась неспособной ответить на вопрос о практической возможности осуществления ее принципов в реальной жизни[172].

XX век дал нам два основных подхода к этике: нормативный и позитивный. Позитивный подход — это констатация фактов, т.е. утверждение о «сущем», нормативный — оценочное суждение и утверждение о «должном». Общей базой для этих подходов является то, что формы морали и объяснение их происхождения полностью выносятся в поле других наук, например, социологии или психологии. За этикой остаются только две области: формулирование нравственных императивов, не только полностью оторванных от реальности, но и противостоящих ей (нормативный подход); и философские проблемы этики, такие

[172] Философская энциклопедия. В 5 т. Т. 3 / гл. ред. Ф.В. Константинов ; Институт философии АН СССР. — Москва : Советская энциклопедия, 1964. — С. 583.

как логико-эпистемологические вопросы, анализ морального языка и нравственных суждений, при обязательном условии нейтральности к любым моральным позициям (позитивный подход). В преломлении к рассматриваемым в данном исследовании вопросам, а именно, к этике бизнеса, разницу между этими подходами можно обозначить следующим образом: нормативный подход отвечает на вопрос, как должны вести себя компании и их менеджеры, а позитивный — как компании ведут себя в реальности. Надо отметить, что в современной философской науке наметилась тенденция не к противопоставлению этих подходов, а к поиску обоюдно приемлемого ответа на вопросы морали[173].

Справедливости ради надо сказать, что в XX веке было мощное направление практико-ориентированного философского подхода к этике, а именно, марксистское. Марксистская этика в принципе отвергала противопоставление «должного» и «сущего», объявляя всякое знание лишь стороной предметно-практической деятельности человека. Предметом этики в марксизме является анализ специфической природы морали как способа регуляции деятельности и как соответствующей ему формы мировоззрения[174].

В качестве промежуточного вывода скажем, что все учения об этике можно разделить на два типа. В основе типологии лежит вопрос о происхождении морали. К первому типу относятся все школы, которые выводят нравственные нормы из «природы человека», т.е. его потребностей, устремлений, врожденных или приобретенных качеств и чувств. Наиболее значимые направления и имена в этом блоке: древнегреческие материалисты, Аристотель, Спиноза, Гоббс, французские материалисты XVIII века, утилитаристы, Фейербах. Также к этому направлению можно отнести последователей субъективного идеализма (Батлер, английская школа нравственного чувства XVII-XVIII веков, а также такие ученые XX века, как Дьюи, Перри, Вестермарк, Дюркгейм, Парето, Самнер). Важно отметить, что поскольку мораль выводится здесь из природы человека и его запросов, то люди, в

---

[173] Ястребцева А.В. Метаэтика: реализм и антиреализм в современных дискуссиях об основаниях нормативности / А.В. Ястребцева // Вопросы философии. — 2016. — № 10. — С. 2.

[174] Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения в 39 томах. Т. 4. / К. Маркс, Ф. Энгельс ; Государственное издательство политической литературы. — Москва, 1995. — 638 с.

конечном итоге сами заинтересованы в осуществлении ее требований (так называемая теория «разумного эгоизма»).

К теориям второго типа относятся приверженцы идеи о том, что основанием морали является безусловное внеисторическое начало, оторванное от человека. При этом внешнее начало может пониматься как натуралистически («закон природы» стоиков, эволюционная этика и др.), так и идеалистически («высшее благо» Платона, «абсолютная идея Гегеля, «априорный моральный закон» Канта). При любой трактовке внешнего начала мораль в этом подходе рассматривается как противопоставление практическим интересам и естественным склонностям людей. Помимо названных ученых в эту логику мировоззрения попадают практически все мировые религии, особенно христианство с идеями подвижничества, усмирения естественных потребностей и неверием в способность человека достичь истинной морали в земной жизни.

Из всех вопросов, которыми занимаются философы этики, для данного исследования наибольшую значимость представляет вопрос о целесообразности нравственности. Другими словами, является ли нравственность целесообразной, т.е. служащей достижению какой-либо практической цели или достижению конкретных результатов, или она полностью нецелесообразна и представляет собой лишь следование некоему высшему закону.

В современной литературе на основании этого постулата применяется следующая типология философских учений: телеологические и деонтологические теории. Данная типология основана на атрибутах поведения. В фокусе исследований телеологических теорий находятся цели и последствия поступка. В свою очередь, деонтологические теории изучают непосредственно поступок и его мотивы. Если придерживаться этой классификации, то к телеологическим теориям относятся концепции этического эгоизма и утилитаризм, а к деонтологическим — теория прав и теория справедливости. Такая типология, хотя и не в полной мере отражает многообразие философских взглядов на этику, максимально удобна для анализа экономической сути этики бизнеса. В соответствующем разделе главы мы воспользуемся именно этим подходом.

Среди исследователей этики бизнеса чаще встречаются сторонники телеологического направления, согласно которому требования долга, как морального, так и внеморального, основаны на том благе, которое может быть достигнуто, следуя этим требованиям[175]. В рамках этого подхода родилась концепция консеквенциальной этики, согласно которой моральные действия должны выбираться и оцениваться по тем практическим результатам, к которым они приводят. Наиболее яркие течения в рамках этой концепции: гедонизм, эвдемонизм, утилитаризм. В научной среде такой подход вызывает ожесточенную критику за упрощение нравственной проблемы, за нежелание (неспособность) исследовать мотивы поступка. Однако представляется, что в современной управленческой деятельности ни у руководителя, ни у менеджеров более низкого звена нет ни возможности, ни, главное, времени анализировать глубинные причины поступков стейкхолдеров. Именно поэтому, наряду с упомянутыми выше докантовскими и марксисткой теориями, для практической бизнес-этики важно разобраться в этой позиции, особенно во взглядах утилитаристов. В современной философской науке выделяют «крайних» и «ограниченных» утилитаристов. Последние утверждают, что целесообразен только общий принцип и нормы морали, но не каждый конкретный поступок, что дает нам ключ к понимаю логики программ КСО табачных, алкогольных, военно-производственных компаний.

При изучении философских взглядов на этику невольно встает вопрос о том, в чем же различие между философскими категориями этики и морали и этикой бизнеса как теоретическим понятием. Первыми самым важным отличием является ярко выраженный прикладной характер науки о бизнес-этике. Все серьезные труды по бизнес-этике посвящены анализу конкретных проблем, с которыми современные компании сталкиваются каждый день. Из этого положения вытекает вторая особенность науки об этике в бизнесе, а именно, это междисциплинарная наука, вобравшая в себя положения из классической философии, экономической теории, социологии, менеджмента и культурологии. Таким образом, используя

[175] Как уже упоминалось выше, есть и другая позиция, например Кант, Брод, Юнг, где понятие блага обосновывается и определяется посредством должного.

методы всех перечисленных направлений науки, бизнес-этика отвечает на свой главный исследовательский вопрос: как должна вести себя компания и, что из этих этических норм она может воплотить в реальной жизни.

Здесь мы подходим к еще одному малоизученному разделу этики бизнеса, а именно к проблеме решения этической дилеммы. В самом общем плане понятие этической дилеммы можно описать как выбор между добром и злом. Но именно здесь кроется самая серьезная проблема для исследователей этики бизнеса. В бизнесе нет, и не может быть, четких границ, что понимается под терминами «добро» и «зло». Наиболее приемлемое определение категории «добро» в рассматриваемом контексте приведено в работе М.А. Сторчевого: «”добро” <…> обозначает то событие или состояние мира, которое является желательным с точки зрения принятой нормативной этической системы»[176]. Правда сам ученый придерживается другого определения, основанного на взглядах утилитаристкой концепции, согласно которому «добро» понимается как «удовольствия человека — при этом каждый человек самостоятельно принимает решение о том, что является для него удовольствием»[177]. Из двух приведенных вариантов мы будем придерживаться первого определения.

Однако наличие двух подходов приводит и к различным трактовкам концепции этической дилеммы. Одна группа ученых рассматривает эти дилеммы как выбор между «добром» (благом) различных людей. Такая позиция чаще встречается в работах российских авторов. Например, этой точки зрения придерживаются Ю.Е. Благов, М.А. Сторчевой, косвенное подтверждение этой позиции моно найти в трудах И.П. Гуровой[178]. Среди иностранных последователей этой логики выделяется Р.Ф. Дуска[179]. Разновидностью этого подхода является сугубо практическая формулировка, согласно которой этическая дилемма означает

---

[176] Сторчевой М.А. Нормативная этика бизнеса: проблемы применения / М.А. Сторчевой // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия Менеджмент. — 2009. — Вып. 3. — С. 123.

[177] Сторчевой М.А. Нормативная этика бизнеса: проблемы теории / М.А. Сторчевой // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия Менеджмент. — 2009. — Вып. 2. — С. 144.

[178] Гурова И.П. Социальная ответственность и этика в глобальной экономике : учеб. пособие / И.П. Гурова ; МГИМО МИД России. — Москва : МГИМО-Университет, 2018. — С. 130.

[179] Duska R.F. Accounting Ethics / R.F. Duska, B.S. Duska. — Blackwell Publishing, 2005.

осознание различных интересов всех заинтересованных сторон при невозможности их реализации[180].

Другая группа, представленная преимущественно западными исследователями, рассматривает этические дилеммы как ситуацию, при которой в конфликт входят противоречащие друг другу моральные ценности и этические нормы. Яркими представителями этого направления являются Колб, Тоффлер и др. Они говорят о неопределенности выбора, когда возникает конфликт ценностей или отдельных аспектов внутри общепринятого морального принципа[181].

В научной литературе идут активные попытки создания классификации этических дилемм. Определенный интерес в этой связи представляет классификация этических дилемм, предложенная Карен Аллен[182]. В ее работах особое внимание уделяется разграничению личных интересов человека и его интересов как представителя своей компании, или любой из заинтересованных сторон. Как правило, эти интересы не совпадают. Согласно этому подходу, все этические дилеммы можно разделить на два типа: «абсолютные» и «ориентировочные» («approximate»). Абсолютные, их еще называют «чистые» дилеммы, отражают ситуацию, когда два и больше конфликтующих между собой этических принципа применимы к конкретной ситуации. «Ориентировочные» отражают более сложную ситуацию, когда к конфликту ценностей добавляются конфликты с требованиями законов, традициями, материальными интересами и пр. Аналогичные мысли о соотношении легальности и этичности находим у Никсона, Вилей и Веста, разделивших дилеммы на четыре блока: легально — этично; нелегально — неэтично; легально, но не этично; нелегально, но этично[183].

---

[180] Благов Ю.Е. Интегральная теория общественного договора и особенности принятия этичных решений в российском бизнесе / Ю.Е. Благов // Научные доклады. — №2002-18. — Санкт-Петербург : СПбГУ, 2002.

[181] Kolb R.W. Encyclopedia of Business Ethics and Society / R.W. Kolb. — Vol. 1–4. — Sage Publications, 2008.

[182] Allen K. What Is an Ethical Dilemma? [Электронный ресурс] / K. Allen // The New Social Worker — Harrisburg, 2012. — URL: https://www.socialworker.com/feature-articles/ethics-articles/What_Is_an_Ethical_Dilemma%3F/ (дата обращения: 26.03.2025).

[183] Nixon J.C. Beyond Survival: Ethics for Industrial Managers / J.C. Nixon, C. Wiley, J. West // Industrial Management. — 1991. — May–June.

Также интересна классификация Авивы Гева, распределившей этические дилеммы относительно неопределенности правильного решения и мотивации лица, принимающего решение. Есть классификации по типу действий, например, взятки, воровство, дискриминация (Фритцше[184]), по отношениям с каждой из заинтересованных сторон (Грейн[185]), по типам ситуаций (Вотрерс)[186].

Обобщая все взгляды на этическую дилемму как философскую категорию, мы можем выделить следующие непременные условия. Во-первых, у принимающего решение обязательно должен быть выбор из нескольких вариантов. Ели выбора нет, мы не можем говорить о моральной составляющей. Во-вторых, важна не только цель, но и методы ее достижения. В-третьих, независимо от выбора придется искать компромиссный вариант, при котором одной или несколькими этическими нормами придется «пожертвовать».

Для того чтобы картина философских воззрений на этику бизнеса была полной, необходимо обратиться к неоднозначному вопросу влияния культурно-религиозных традиций на восприятие норм этики и морали.

Начнем анализ с христианских богословских воззрений на экономические аспекты этики, поскольку большинство компаний-лидеров в области социальной ответственности были созданы и управляются представителями этой культуры. Начнем с того, что непосредственно Библия содержит прямое руководство по распоряжению собственностью, богатством и доходом. Так, классическим примером отношения к богатым можно считать образ Иисуса Христа, выгоняющего торговцев из храма, а также знаменитую цитату Иоанна Златоуста о том, что «удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царствие Божие»[187]. Наиболее важными для обоснования этических основ

---

[184] Фритцше Д.Дж. Этика бизнеса : глобал. и управленч. перспектива / Д.Дж. Фритцше ; [пер. с англ. А. Калинин]. — Москва : Олимп-Бизнес : Тройка-Диалог, 2002. — 327 с.

[185] Grane A. Business Ethics / A. Grane, D. Matten. — Oxford: Oxford University Press, 2007.

[186] Подробнее см.: Сторчевой М.А. Нормативная этика бизнеса: проблемы теории / М.А. Сторчевой // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия Менеджмент. — 2009. — Вып. 2. — С. 122–148.

[187] Евангелие от Матфея 19:24 [Электронный ресурс]. — URL: https://bible.by/tsk/40/19/24/ (дата обращения: 25.03.2025).

благотворительности и других видов помощи являются приведенные во Втором послании Коринфянам 8:9 слова Апостола Павла: «Ибо вы знаете благодать Господа нашего Иисуса Христа, что Он, будучи богат, обнищал ради вас, дабы вы обогатились Его нищетою».

Следует отметить, что большинство библейских высказываний на тему этики в экономике имеет отношение к проценту и греху ростовщичества. В книге «Исход» в 22 главе прямо говорится: «Если дашь деньги взаймы бедному из народа Моего, то не притесняй его и не налагай на него роста». В книге «Второзаконие» даются наставления по периодическому «списанию» долгов и возврату имущества. Например, «в конце седьмого года пусть отпустит всякий заимодавец заем, который он дал своему ближнему», а также наказ каждый «юбилейный» (пятидесятый) год возвращать рабам-соплеменникам и их детям как личную свободу, так и родовые владения (земли). Непосредственное подтверждение созвучности христианских идей современным концепциям КСО и теории соучастников находим в разделе Левит, глава 25: «когда обеднеет у тебя брат твой и продан будет тебе, то не налагай на него работы рабской: он должен быть у тебя как наемник, как поселенец; до юбилейного года пусть работает у тебя, а тогда пусть отойдет он от тебя, сам и дети его с ним, и возвратится в племя свое, и вступит опять во владение отцов своих», а также «если брат твой обеднеет и придет в упадок у тебя, то поддержи его, пришлец ли он, или поселенец, чтоб он жил с тобою; не бери от него роста и прибыли и бойся Бога твоего; (Я Господь), чтоб жил брат твой с тобою; серебра твоего не отдавай ему в рост и хлеба твоего не отдавай ему для получения прибыли».

Как ни удивительно, но дискуссия об этичности процента и ростовщичества актуальна и сегодня. Отношение к этому явлению надо искать именно в сочетании культурных и экономических аспектов. В экономически развитых странах это однозначное благо. Взяв деньги в долг, предприниматель получает взамен время, дополнительные возможности, и деньги тратятся на взаимное обогащение как заемщика, так и займодателя. В бедных развивающихся сообществах картина диаметрально противоположная: деньги берутся на текущее потребление и ведут к

дальнейшему обнищанию заемщика. Исходя из этой логики, нетрудно сделать вывод о моральной недопустимости применения классических «западных» механизмов сотрудничества с бедной страной и, соответственно, о моральной «обязанности» оказывать различную помощь — от списания долгов, до КСО и простой благотворительности.

При всем уважении к Священному писанию гораздо большее влияние на формирование западной экономической мысли оказали труды средневековых богословов, в частности Фомы Аквинского, Иоанна Златоуста и Василия Великого. В основе их рассуждений лежало представление о приоритетности потребления и недопустимости накопительства. В условиях ограниченных ресурсов накопительство вело бы к обогащению немногих, но ставило бы под вопрос возможность выживания всей общины. В качестве примера можно привести высказывания Иоанна Златоуста, говорившего, что «источник всего зла — это избыток и желание иметь больше, чем мы нуждаемся»[188]. Если не считать попыток пересмотреть отношение к деньгам, богатству и проценту, предпринятые в XIV веке и жестко пресеченные знаменитым Венским собором (1311 г.), то подобные взгляды господствовали в экономической науке вплоть до Реформации (XVI век). Законодательное закрепление новой экономической реальности происходило до XVIII века. Более подробно взгляды этой эпохи будут рассмотрены в следующем параграфе.

Вопросы влияния религиозных взглядов на мораль и этику в рамках христианского мира описаны достаточно подробно, однако дискуссия на эту тему не утихает с начала XX века. Тогда М. Вебером была опубликована знаменитая работа «Протестантская этика и дух капитализма»[189], которая объясняла успехи капиталистического мира заложенными в протестантстве нормами. Его оппонентом стал не менее интересный мыслитель — В. Зомбарт[190], обвинивший

[188] Иоанн Златоуст. О будущем суде. Том 12, книга 2, слово 25 [Электронный ресурс]. — URL: https://lib.pravmir.ru/library/readbook/1566 (дата обращения: 25.03.2025).

[189] Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. — Москва : Издательская группа URSS, 2022.

[190] Зомбарт В. Идеалы социальной политики : сборник научных трудов / В. Зомбарт. — Москва, Берлин : Директ-Медиа, 2016. — 307 с.

капиталистический мир в подмене истинных ценностей, в результате чего гордыня и алчность превратились в достоинство. В российской литературе того периода отклик на эту полемику находим в работах С.Н. Булгакова[191] и К.Н. Леонтьева[192].

В дальнейшем вдохновленные новым явлением глобализации ученые больше склонялись к мысли, что исторически сложившиеся культурно-религиозные традиции постепенно теряют свое влияние и значение, а экономические успехи западной цивилизации неизбежно приведут к принятию норм классической модели «человека экономического». С удовлетворением отметим, что на рубеже веков как в менеджменте, так и в экономической теории наблюдается преобладание холистического подхода, согласно которому изучается целостная личность, а не отдельные стороны человеческого сознания и поведения. Среди наиболее интересных современных работ, написанных в этой парадигме, отметим труды Батаевой Б.С.[193], Платонова О.А.[194] В большинстве упомянутых работ подробно рассматриваются религиозные аспекты хозяйственной этики разных сообществ. Однако для данного исследования важно проанализировать не столько основные различия христианства и ислама и их ветвей, сколько показать, как одни нормы, являющиеся абсолютно моральными в одной «системе координат», становятся абсолютно неприемлемыми в другой.

Для удобства сравним походы разных культур к основным положениям этики, составляющим основу этики бизнеса. Начнем с анализа отношения к соотношению духовной и материальной деятельности. Для европейцев в целом характерен целеориентированный подход, в то время как в православии и в восточных культурах — ценностно-рациональное действие. Если в первом случае правильно то, что ведет к рационально продуманной цели, то во втором — правильно

---

[191] Например, см.: Булгаков С.Н. Грядущие перспективы / С.Н. Булгаков // Грозный. — 13 ноября 1919.

[192] Леонтьев К.Н. Избранное / К.Н. Леонтьев. — Москва : Московский рабочий, 1993. — 400 с.

[193] Например, см.: Батаева Б.С. Направления формирования российской модели корпоративной ответственности / Б.С. Батаева // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2010. — №5 (65). — С. 67–72.

[194] Платонов О.А. Русская цивилизация : история и идеология русского народа / О.А. Платонов. — Москва : Алгоритм, 2010. — 944 с.

следовать своим убеждениям (долгу, чести) невзирая на материальные последствия. Отсюда вытекает еще одно противоречие: в протестантской этике главной добродетелью является труд и успехи в своей профессии, именно так человек выполняет свою главную миссию на земле. В восточной культуре, также как и в православии, — главный труд это «духотворение», т.е. молитва, работа над собственным духовным ростом и очищением. Таким образом, в иерархии ценностей труд и «работа души» стоят на абсолютно разных уровнях.

Еще одно несовпадение — отношение к профессиям. В западных традициях, особенно в рамках пуританских идей, профессия определяет место человека в социуме. С одной стороны, это дает человеку осознание своей избранности, понимание своего места и цели. С другой, — все профессии имеют разную «ценность». Так, интеллектуальный труд всегда ценился выше труда производственного. В свою очередь, в православии и исламе подчеркивается равный статус любой профессии. Ценность труда, как уже отмечалось, определяется его «духополезностью»[195].

Интересно отметить, что всем обществам характерно осторожное отношение к богатству. Все религии критикуют стремление к богатству как таковому, однако только в протестантизме богатство рассматривается как знак расположения Бога. Гораздо большие различия в подходах находим в отношении к нищенству. В православии и буддизме нищие воспринимаются более терпимо, а главными святыми становятся люди, отказавшиеся от богатства и ушедшие от мира. В то же время в католицизме это воспринимается как грех, т.к. Бог дал возможность и указал путь, а человек не последовал этому признанию. Ислам также осуждает нищенство, но при этом осуждает стремление к богатству, которое не будет служить общему или более полезному делу.

Еще одним ярким примером различного восприятия ценностей является отношение к денежному капиталу. Ислам рассматривает деньги не как товар,

---

[195] Батаева Б.С. Ценностные ориентиры хозяйственного поведения россиян: культурно-религиозный аспект / Б.С. Батаева // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 3. — С. 342–346.

поэтому приращение капитала требует от его владельца активного участия в проекте наравне с другими участниками. Именно поэтому мы наблюдаем негативное отношение к таким вполне «этически правильным» с западной точки зрения видам деятельности как ростовщичество, сделки с повышенным риском и даже страхование[196].

Список таких различий гораздо длиннее приведенных примеров. Для их полноценного анализа требуется отдельное исследование. Упомянем только еще одно различие, которое может оказать решающее влияние на эффективность бизнес-модели в конкретной стране. Хотя это различие объясняется не столько культурно-религиозным, сколько историко-географическим фактором. Речь идет об отношении к человеку как ценности. Для западного мира человек традиционно представляет бóльшую ценность, западная культура воспитывает идеи избранности и, как следствие, индивидуализма. На востоке, включая Россию, более важны идея соборности, общинности и коллективизма. Соответственно, более эффективно на «востоке» будет работать группа людей, объединенных общей идеей, чем отдельно взятый работник.

1.2. Соотношение понятий «этика», «эффективность» и «рациональность»

Как видно из анализа, представленного в предыдущем параграфе, в вопросах этики философия максимально близко подходит к такой далекой на первый взгляд науке, как экономика. Общей базой для философов и экономистов является поиск путей обеспечения оптимального справедливого распределения благ при одновременном обеспечении экономического развития и эффективности. Не ставя перед собой задачу раскрыть все аспекты крупнейших экономических школ, проанализируем только те положения, которые прямо или косвенно помогут объяснить побудительные экономические мотивы социально-ориентированной деятельности бизнеса.

---

[196] Батаева Б.С. Социальная ответственность бизнеса исламских стран / Б.С. Батаева // Экономика и управление. — 2009. — № 12 (50).

Вопросами возможности и целесообразности применения философских концепций в практической хозяйственной деятельности занимались многие ученые XX века. Начало дискуссии было положено в работах Дж. Кейнса, М. Вебера, А. Сена, говоривших о том, что этические стимулы могут как способствовать, так и препятствовать экономическому развитию. Другое направление анализа связи экономики и философии представлено такими именами как С. Булгаков, П. Козловски, А. Рих. Общим для ученых этого направления является отказ от признания приоритетности экономических интересов, подчинения им всех сфер человеческой жизни. Так, в своей знаменитой книге «Хозяйственная этика»[197] А. Рих прямо называет гуманизм и справедливость главными принципами организации всех сторон жизни человека, включая экономику.

Вопросами возможности и целесообразности применения философских концепций в практической хозяйственной деятельности ученые занимаются и сегодня. Среди крупнейших западных ученых, занятых этой проблемой следует отметить Й. Шумпетера[198], Г. Беккера[199], Д. Хаусмана[200], Козловски[201], Ж.-П. Галавьеля[202], П. Д. Макклоски[203], Н.Д. Затц[204] и других, чьи имена еще будут

---

[197] Рих А. Хозяйственная этика / А. Рих. — Москва : Посев, 1996. — 810 с.

[198] Шумпетер Й.А. Теория экономического развития : капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; [предисл. В.С. Автономова ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова и др.]. — Москва : Эксмо, 2008. — 864 с. — (Антология экономической мысли).

[199] Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер. — Москва : ГУ ВШЭ, 2003. — 672с.

[200] Философия экономики : антология / под ред. Дэниела Хаусмана ; пер. с англ. Н. Автономовой др. — Москва : Изд. Института Гайдара, 2012. — 520 с.

[201] Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. — 344 с.

[202] Галавьель Ж.-П. От экономической к деловой этике. Galavielle J.-P. De L'ethique Economique A L' Ethique Des Affaires // Problemes Econ. — 2003. — N 2811. — P. 6–15 // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. — Сер. 2. — Экономика: Реферативный журнал. — 2005. — № 2.

[203] Макклоски Д. Буржуазные добродетели : этика для века коммерции / Д. Макклоски ; пер. с англ. О. Якименко, Н. Махлаюка ; под науч. ред. А. Заостровцева. — Москва ; Санкт-Петербург : Издательство Института Гайдара, 2018. — 720 с.

[204] Zatz N.D. What Welfare Requires From Work / N.D. Zatz // 54 UCLA Law Review. — 2006. — 373.

упомянуты. Среди отечественных исследователей выделяются В. Соловьев[205] и наши современники: И. Гурова[206], И. Минервин[207], Т. Пороховская[208], А. Слуцкий[209] и М. Сушенцова[210].

Для данного исследования важно определить «точки соприкосновения» экономических и философских учений об этике. Согласно сложившейся научной традиции, большинство ученых-экономистов, изучающих взаимосвязь этики и экономики, в качестве таких «опорных точек» берут понятие эффективности или рациональности. В представленном исследовании мы пойдем от другого: от понятия «справедливость». Признавая, что эффективность и рациональность не являются синонимами, в данной работе представляется целесообразным объединить их «на одной чаше весов» как противовес категории «справедливость».

Для начала рассмотрим наиболее известные точки зрения относительно того, как экономисты увязывают этику с эффективностью / рациональностью. Здесь необходимо сделать небольшое отступление. Для большинства современных научных работ на эту тему характерно некоторое смешение понятий эффективности экономики в целом и отдельной фирмы. В данном параграфе мы рассмотрим только макро уровень. Однако при этом не должно создаться ложного впечатления отсутствия взаимосвязи и взаимовлияния двух этих уровней.

Как правило, все рассуждения о месте этики в экономике начинаются с рассуждения о мотивации хозяйствующих субъектов. В зависимости от того, как

---

[205] Соловьев В.С. Оправдание добра : нравственная философия / В.С. Соловьев. — Москва : Юрайт, 2018. — 468 с.

[206] Гурова И.П. Социальная ответственность и этика в глобальной экономике : учеб. пособие / И.П. Гурова ; МГИМО МИД России. — Москва : МГИМО-Университет, 2018. — 246 с.

[207] Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: социокультурные факторы экономического роста / И.Г. Минервин. — Москва : ИНИОН, 2011. — 245 с.

[208] Пороховская Т.И. Толерантность как добродетель / Т.И. Пороховская // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Социология. Педагогика. Психология. — 2010. — № 1.

[209] Слуцкий А.А. Справедливая цена у схоластов и рыночная стоимость [Электронный ресурс] / А.А. Слуцкий. — URL: http://www.labrate.ru/cgi-bin/discus/board-admin.cgi?action=quick&do=print&HTTP_REFERER=6467/47309&postindex=34020 (дата обращения: 30.07.2020).

[210] Сушенцова М.С. Рациональность, мораль и экономическая координация: контуры взаимодействия / М.С. Сушенцова // Журнал институциональных исследований. — 2017. — № 2. — Т. 9. — С. 46–62.

будут расставлены приоритеты, меняется само понятие и, соответственно, критерии эффективности / рациональности.

В качестве отправной точки для определения места этики в экономике эффективность берут такие ученые Т. Веблен, Ч. Кларк, Г. Корциани, М. Олсон, И.Г. Минервин, В.А. Канке, С.Ю. Глазьев. В рамках этого подхода исследователи исходят из того, что центром любой организации и деятельности является человек с его личными эмоциями, идеями и мотивацией. Признавая наличие огромного количества материальных и нематериальных связей, особое значение эта группа ученых придает морально-психологическим факторам, т.к. именно они определяют мотивационное состояние людей[211]. Таким образом, эффективность определяется не набором ресурсов и их количеством, не формой собственности и даже не устройством социальной системы, а именно состоянием человеческого сознания, особенно отношением конкретного человека к своему делу. Так, И.Г. Минервин прямо указывает, что «в основе производительности и эффективности лежит фактор мотивации во всем его многообразии применительно ко всем работникам в целом и к каждому в отдельности»[212].

В качестве научной идейной базы современные исследователи связи эффективности и этики опираются на труды таких экономистов как К.Д. Эрроу, А.О. Хиршман, а также на междисциплинарные идеи Х.У. Патнэма и Ф. Фукуямы. Кроме того, заметно влияние Д.Ю. Стиглица и бихевиористов. Основу рассматриваемого подхода заложил американский экономист и социолог Торстейн Веблен. Он предлагал сделать современную экономическую теорию теорией мотивации. Т. Веблен писал о взаимозависимости отраслей и предприятий, однако, его последователи пошли дальше и применили эту теорию к индивиду. Если у Т. Веблена честность была залогом финансового успеха и необходимым условием совместной работы взаимосвязанных отраслей, что и являлось главным мотивом для этичного поведения, то его последователи в качестве мотивирующих факторов

---

[211] Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. — Москва : Дело, 2007. — 288 с.

[212] Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: социокультурные факторы экономического роста / И.Г. Минервин. — Москва : ИНИОН, 2011. — 245 с.

добавили психологические и социокультурные аспекты, такие как отношение к риску, доверие, восприятие коррупции и др. Таким образом, разница в моральных установках становится ключевым фактором эффективности всей экономической системы. Здесь возникает научный соблазн, провести аналогию со знаменитой книгой Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма»[213], но принципиальным отличием современных исследователей является стремление сосредоточиться на универсальных общечеловеческих устремлениях, независимых от религии, расы, или пола (например, счастье, удовольствие, амбиции т.п.). Скорее, этих ученых можно назвать последователями Джона Стюарта Милля.

В вопросе поиска мотивации исследователи этой группы возвращаются к идеям классической школы в целом и А. Смита в частности. Так, один из ярчайших представителей Ч. Кларк выводит концепцию «этики солидарности», согласно которой товары и услуги не являются конечными благами, а только «промежуточным условием для человеческого процветания». Главным постулатом концепции является тезис Кларка о том, что если мотивация к труду будет базироваться только на материальных стимулах, то качество труда, общественное и личное благосостояние будут неуклонно снижаться. Более того, на основе этого тезиса Кларк аргументирует необходимость «втягивания» бедных и даже маргинальных слоев населения в процесс принятия экономических решений, что является уже прямой отсылкой к теоретическому обоснованию необходимости социальной ответственности крупных компаний в бедных регионах присутствия.

Говоря о непосредственной связи этики и эффективности, надо подчеркнуть, что ключевой объединяющей концепцией для последователей этого направления является концепция социального капитала (особенно для сторонников неоклассического и институционального подходов). Социальный капитал они выводят из совокупности социокультурных и этических факторов. При этом они рассматривают этику как средство эффективного налаживания совместной хозяйственной деятельности людей. Эффективность всей системы зависит от

[213] Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. — Москва : АСТ, 2020. — 320 с.

эффективности связей внутри нее, их способности обеспечить сотрудничество между людьми в достижении общих целей. В этой связи показательна цитата И.Г. Минервина: «проявления, наносящие ущерб общественной нравственности и мотивации являются вычетом из потенциального объема общественных благ, т.е. издержками»[214].

Как отмечалось выше, этические мотивы и устоявшиеся в обществе связи могут вести как к повышению, так и снижению эффективности. Для определения этого влияния вслед за немецкими исследователями, Минервин вводит в российский научный оборот деление этики на «статичную» и «динамичную». Динамичная этика — это результат развития, результат решения этических дилемм, возникающих вместе с появлением новых нестандартных ситуаций и условий. Динамичная этика обеспечивает гибкость и эволюционное развитие, т.к. по своей сути она равна открытости новому и способности быстро и адекватно реагировать на возникающие угрозы и вызовы. Статичная этика — это стремление к сохранению устоявшегося положения, но при этом она обеспечивает стабильность и показывает наиболее короткий путь к эффективному результату, проверенный предшествующими поколениями[215].

Представляется, что рассуждения об этике в экономике с опорой на эффективность являются наиболее приближенными к реальной жизни и практическим задачам. Однако они более уместны в поле управленческих наук, а не экономических. Более того, на сегодняшний день нет ни одного критерия, с помощью которого можно было бы измерить эффективность этических норм в преломлении экономики как системы. Именно поэтому мы вернемся к вопросу эффективности в следующем параграфе, но посмотрим на него с уже позиции фирмы, а не экономики в целом.

Более популярным среди ученых-экономистов является поход, связывающий этику с понятием «рациональности». Логика рассуждений этой группы близка к

---

[214] Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: социокультурные факторы экономического роста / И.Г. Минервин. — Москва : ИНИОН, 2011. — 245 с.

[215] Там же.

подходу тех, кто говорит об эффективности. В частности, они также начинают рассуждения с мотивации. Но в основе этого подхода лежит тезис о стремлении экономического агента к максимизации полезности. Здесь важно отметить, что под полезностью понимается не только экономический и денежный интерес или благосостояние, но и такие нематериальные понятия как удовлетворение, счастье, радость и др.

Ученые, говорящие о рациональности, твердо следуют положениям классической школы, в которой предполагается, что человек (фирма) ведет себя таким образом, чтобы максимизировать полезность в условиях ограниченности ресурсов. Однако, все они, критикуют классические подходы за сильную ограниченность модели «homo economicus», в которой человек предстает бесчувственной машиной для извлечения прибыли. Соответственно, ученые этого образа мысли могут быть названы последователями А. Алчиана, Р. Нельсона, С. Уинтера и Ф. Хайека, признававшими концепцию органической рациональности. Они признают, что рациональность ограничивается формальными и неформальными правилами поведения, такими как традиции, моральные нормы, законы и прочие ограничения.

При анализе эволюции отношения экономической мысли к вопросу рациональности прослеживается четкая закономерность: по мере развития свободы (особенно свободы выбора) все больше внимания уделяется нематериальным стимулам и мотивам экономического поведения. Современный дискурс о человеческой рациональности отличает, в первую очередь представление о том, как и на основании чего принимается окончательное экономическое решение.

Важно отметить, что начало этой масштабной трансформации было заложено еще такими учеными как Д. М. Кейнс, Д. Норт и Л. Маккензи. Так, Кейнс указывал на то, что в условиях ограниченной информации и невозможности спрогнозировать все варианты развития событий поведение человека будет в большой степени определяться привычками, моральными и религиозными установками, а также предчувствиями и ожиданиями. Однако для него религиозно-этические нормы не были определяющими и незыблемыми. Признавая, что этика является системой

ценностных ориентиров в обществе, он одновременно утверждал, что по мере эволюции общества такие ценностные ориентиры могут трансформироваться, изменяя, таким образом и сами критерии рациональности[216]. В свою очередь, Д. Норт прямо указывал на то, что на выбор индивида влияют не только максимизация личной выгоды, но и альтруизм и самоограничение[217]. Аналогичные мысли находим в более поздних работах таких исследователей как Т. Балог, Г. Арндт, и др. Так, А. Сен считает[218], что вся теория рационального выбора должна опираться на определенную этическую базу и благополучие в широком смысле, т.е. не только личный интерес, пользу, но и ощущение счастья и благополучия.

Для выделения из этих трудов интересующего нас аспекта этики и важности этических побуждений обратимся к современным исследованиям, для которых характерно максимальное внимание к социальным и неэкономическим факторам (особенно в англоязычной литературе). Главным принципиальным отличием ученых в этой группе является то, как они оценивают влияние этих факторов.

Попробуем вслед за этими исследователями совместить этику и рациональность, пользуясь теорией максимизации полезности. За основу возьмем утверждение А. Сена о том, что максимизация является основным способом осмысления экономической рациональности. В данной работе из всей классической теории полезности для нас важен тот аспект, что полезность блага определяется, прежде всего, теми свойствами, которые удовлетворяют конкретные осознанные потребности людей (т.н. потребительская ценность).

Наиболее радикальными являются последователи экономического империализма, подхода, основанного Г. Беккером. Согласно этой логике, любые решения от создания семьи до совершения преступления могут быть объяснены

---

[216] Кейнс Дж. М. Экономические возможности наших внуков / Дж. М. Кейнс // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — С. 60–90.

[217] Дуглас К.Н. Институты и экономический рост: историческое введение [Электронный ресурс] / К.Н. Дуглас // THESIS. — 1993. — Вып. 2. — С. 69–91. — URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://socioline.ru/_seminar/predmet/om/s_nort-1993.pdf (дата обращения: 25.03.2025).

[218] Стиглиц Дж. Неверно оценивая нашу жизнь : почему ВВП не имеет смысла? : доклад комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса / Дж. Стиглиц и др. ; пер. с англ. И. Кушнарева. — Москва : Издательство Института Гайдара, 2016. — 216 с.

экономическими факторами, в частности, принципами рационального выбора. В основе теории Беккера лежат три исходных предпосылки: 1) любой экономический агент (индивид или фирма) стремится к максимизации полезности (как богатства, так и удовольствия); 2) предпочтения у людей одной страты схожи и стабильны во времени; 3) возможность рыночной координации любых предпочтений через рыночные цены. Из этого вытекает, что человек кардинально не меняется в течение его жизни, а свои предпочтения выстраивает через отношение к таким фундаментальным вещам как здоровье, жизнь, удовольствие. Вместе с тем, ценности и место на шкале предпочтений можно «скорректировать» рыночной ценой. При таком подходе критерием рациональности является единица полезности «неявно выражающая удовольствие или счастье». При этом совершенно неважно, что выбирать: принимать жизненно важное решение, или делать мелкий ежедневный выбор (принцип концептуальной однородности)[219].

Интересно отметить, что все последующие авторы по этике в бизнесе опирались именно на труды нобелевского лауреата Г. Беккера, нещадно критикуя его (вполне обосновано) за идею однородности предпочтений. Всю этику, как и простые человеческие эмоции (любовь, дружба, альтруизм) он сводит к рациональности, а именно к достижению собственного благополучия. Популярную сегодня идею о том, что экономический подход не может объяснить всей полноты жизни и человеческой логики он объясняет лишь недостатком эмпирической разработки.

Среди самых ярких работ, написанных в этом ключе, следует отметить труды Ричарда Познера и Жерара Дебре[220]. Первый, будучи юристом, предлагал принять максимизацию богатства за главный стандарт для принятия качественных законов. Второй — нобелевский лауреат — предложил «теорему Дебре», где «эмпатия» включается в функцию полезности актора, руководствующегося исключительно

---

[219] Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход : избранные труды по экономической теории / Г. Беккер ; пер. с англ. под науч. ред. Р.И. Капелюшникова. — Москва : Издательство ВШЭ-ГУ, 2003. — 672 с.

[220] Дебре Ж. Теория ценности: аксиоматический анализ экономического равновесия / Ж. Дебре. — Москва : Дело, 2018 — 240 с.

личными интересами, что позволяет вывести непрерывную числовую функцию полезности.

В научной полемике с Беккером родилась идея о множественности предпочтений. Среди самых ярких исследователей этого направления следует отметить А. Сена, Г.Р. Штиле, Д. Макклокси, Д.М. Хаусмана и М.С. Макферсона. Следуя за Найтом, последователи этой множественности делят процесс принятия решений на уровни. На первом уровне предпочтения ранжируются согласно представлению о «добре» и «зле». На втором уровне принимаются решения относительно действий для реализации «правильных» как с этической точки зрения, так и с позиции рациональности, решений. Важно подчеркнуть, что сторонники концепции множественности предпочтений не только не отрицают теорию полезности классической экономической теории, но пользуются именно ей для анализа всех уровней мотивации экономического агента, лишь добавляя в нее неэкономические факторы.

Показательно, что почти сто лет назад Фрэнк Найт уже говорил о том, что экономический интерес никогда не бывает конечным, он лишь средство для достижения социальных интересов. Соответственно, с точки зрения рациональности, максимально полезным будет решение, включающее в себя нематериальные аргументы. Наиболее глубокий анализ этого утверждения провел А. Сен. Анализируя неэгоистическое поведение экономических агентов, Сен выделяет два определяющих мотива: симпатию и обязательство. Если человеком движет симпатия, то рациональность заключается в том, что таким образом повышается чувство морального удовлетворения и, следовательно, человек получает больше удовольствия. Если речь идет об обязательствах, то человек вынужден действовать вразрез со своими интересами. При этом обязательства могут быть разного уровня — от масштабных проблем, прописанных в Глобальном договоре[221], до требований норм приличия в конкретном обществе. Если в первом случае растет удовлетворенность за счет того, что человек чувствует себя частью

[221] UN Global Compact [Электронный ресурс]. — URL: https://unglobalcompact.org/about (дата обращения: 25.03.2025).

«большого дела», то во втором — явно просматривается расчет на то, что человек получит, оставаясь частью этого сообщества[222].

Среди последних работ, опубликованных на эту тему, необходимо выделить книгу Дейдры Макклоски «Буржуазные добродетели. Этика для века коммерции»[223]. Научный путь этой исследовательницы весьма показателен, на нем можно проследить эволюцию научной мыли за последние 30 лет. Она начинала как типичный представитель Чикагской школы, но по мере осмысления проблемы рациональности отказалась от многих эксцессов максимизации полезности и развенчала «миф о современной рациональности». Свою теорию, в основе которой лежит критика положений максимизации полезности и признание того факта, что рациональный выбор необходим только как один из элементов в ряду человеческих «добродетелей», она назвала «гуманоика». Наибольшая заслуга Макклоски заключается в том, что она попыталась объяснить связь экономической выгоды и «сакрального» с помощью языка эконометрики. Все побудительные мотивы она разделила на «P» и «S». P — все, что можно объяснить чистым благоразумием (она называет это «мирским»), S — сфера эмоций и чувств («сакральное»). Согласно ее логике, большинство вариантов поведения объясняется и тем и другим:

$B = \alpha + \beta P + \gamma S + \varepsilon$

Т.е. зависимая переменная B изменяется в зависимости от изменения независимых переменных P и S. Изменение параметра P на единицу дает изменение B на b (бета) единиц при неизменности параметра S. Аналогично для S. Но всегда есть погрешность (эпсилон), которая не зависит от числа измерений. Необходимо подчеркнуть, что если P и S совершенно независимы, то это все просто не имеет смысла. Правда, она признается, что уравнение — «это скорее фигура речи, а не программа количественных измерений в буквальном смысле слова»[224].

---

[222] Amartya Sen. The Idea of Justice / Sen Amartya. — Massachusetts, 2009. — С. 52.

[223] Макклоски Д. Буржуазные добродетели : этика для века коммерции / Д. Макклоски ; пер. с англ. О. Якименко, Н. Махлаюка ; под науч. ред. А. Заостровцева. — Москва ; Санкт-Петербург : Издательство Института Гайдара, 2018. — 720 с.

[224] Макклоски Д. Буржуазные добродетели : этика для века коммерции / Д. Макклоски ; пер. с англ. О. Якименко, Н. Махлаюка ; под науч. ред. А. Заостровцева. — Москва ; Санкт-Петербург : Издательство Института Гайдара, 2018. — 720 с.

Самую серьезную проблему для последователей оценки этичности экономического поведения с точки зрения рациональности, составляет проблема критерия, которым можно было бы померить и сопоставить материальные и этические полезности. В последующих параграфах мы постараемся сопоставить их в рамках теории предельной полезности, но на этом этапе лишь рассмотрим существующие и имеющие наибольший научный резонанс теории.

Как ни странно, наиболее популярной сегодня является идея, предложенная еще И. Бентамом и развитая Дж. Миллем, — критерий счастья. Интересно, что запрос на такой критерий пришел не из академических трудов, а от политиков. Так, под впечатлением от финансового кризиса 2008-2009 годов независимо друг от друга Николя Саркози и Дэвид Камерон сформулировали запрос на разработку индикатора, отличного от общепринятого показателя экономического роста, который бы позволил отслеживать социальный прогресс. «Вызов» приняли лауреаты Нобелевской премии Джозеф Стиглиц и Амартия Сен, а также экономист Жан-Поль Фитусси[225]. Более того, свои индексы счастья рассчитывают крупные фонды и информационные агентства. Наиболее известными являются Международный Индекс счастья (The Happy Planet Index), впервые разработанный Фондом новой экономики (New Economics Foundation)[226] и Всемирный доклад о счастье (World Happiness Report, WHR[227]), публикуемый с 2012 года совместно компанией Галлуп (Gallup), Оксфордским исследовательским центром благополучия (the Oxford Wellbeing Research Centre), Сетью ООН по поиску решений для устойчивого развития (the UN Sustainable Development Solutions Network, SDSN) и редакционной коллегией WHR.

---

[225] Стиглиц Дж., Сен А., Ж.-П. Фитусси. Неверно оценивая нашу жизнь : почему ВВП не имеет смысла? : доклад комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса / Дж. Стиглиц и др. ; пер. с англ. И. Кушнарева. — Москва : Издательство Института Гайдара, 2016. — 216 с.

[226] Simms A. The Happy Planet Index [Электронный ресурс] / A. Simms et al // New Economics Foundation. — 11 July 2006. — URL: https://neweconomics.org/2006/07/happy-planet-index (дата обращения: 25.03.2025).

[227] World Happiness Report 2025 [Электронный ресурс]. — URL: https://worldhappiness.report (дата обращения: 25.03.2025).

Несмотря на популярность этого критерия сегодня, необходимо вернуться в 70-е годы XX века. В тот период экономист Ричард Истерлин уже занимался концепцией счастья и сформулировал «парадокс Истерлина». Проведя масштабные исследования на страновом и межстрановом уровнях, он пришел к выводу, что как только доход в рамках конкретной страны достигает среднедушевого значения этого показателя в развитых странах, дальнейшее его увеличение практически не приводит к росту уровня счастья. Более того, основное значение имеет не размер дохода, а его увеличение или сокращение относительно других членов общества.

Развивая эту мысль, российский ученый С.Н. Ивашковский писал о том, что согласно закону убывающей полезности деньги, переходя (путем налогового или любого другого механизма распределения) от богатых слоев к бедным, приносят больше счастья бедным людям, чем с точки зрения счастья теряют богатые. В результате средний уровень счастья в обществе возрастает. В практическом преломлении это означает, что в отдельно взятой стране уровень счастья при прочих равных условиях будет выше при равномерном распределении доходов. Соответственно, неравенство в доходах — один из главных факторов снижения уровня счастья даже при растущем богатстве страны в целом[228].

В качестве подтверждения вышесказанного также можно привести цикл теорий об удовольствии как критерия, среди которых наиболее ярко выделяется теория перспектив Канемана — Тверски. В качестве главного мотивирующего фактора вслед за Бентамом они называют удовольствие. Следуя в русле поведенческой экономики и опираясь на собственные эмпирические исследования, они пришли к выводу, что реальное поведение определяется не рациональностью, а так называемым «эффектом оформления». Окончательное решение в условиях неполной информации будет принято в зависимости от того, как будут описаны (оформлены) ожидаемые результаты решения. Они приходят к выводу, что реальный выбор всегда далек от экономически рационального, т.к. люди легче

[228] Ивашковский С.Н. Экономика и этика: история непростых взаимоотношений / С.Н. Ивашковский // Экономическая политика. — 2011. — № 3.

воспринимают доступные, лежащие на поверхности доводы, не требующие глубокого самостоятельного анализа[229].

Одно из самых популярных сегодня направлений в поисках критерия рациональности опирается на разделение логики индивида как самодостаточной суверенной личности и экономического агента как члена общества или группы. Так, вышеобозначенные теории шли от индивидуалистических концепций, однако, сегодня немыслима ситуация полной самостоятельности индивида. Разные экономические школы приводят все больше доказательств того, что критерии рациональности, а соответственно, и выбор экономического агента напрямую зависит от количества людей, принимающих решение, назовем это «эффектом масштаба группы». Поведение людей, объединенных в группу или находящихся под влиянием общественных отношений, кардинально меняется.

Как правило, такие доказательства мы находим в концепции контрактуализма. Ярчайшим примером такого подхода является теория игр, в рамках которой была сформулирована «дилемма заключенного». Главная цель теории — проиллюстрировать неэффективность индивидуальной стратегии и необходимость следования долгу и правилам, в т.ч. морально-этическим. В ситуации неопределенности относительно действий других агентов ориентация на личную выгоду приведет к худшим индивидуальным последствиям по сравнению со стратегией, ориентированной на другие (общие) цели. При таком подходе главной ценностью становится доверие как гарантия общего блага. И несмотря на то, что максимальная личная выгода может быть достигнута лишь одним из участников, при условии, что все остальные следуют кооперативной стратегии, в долгосрочном плане потеря доверия этим индивидом может обернуться для него более серьезными последствиями в будущем. Из этого положения Козловски делает интересный вывод — он сравнивает специфику этической максимизации и экономической, которая заключается в удлинении временной перспективы, в

[229] Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. — Х.: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. — 632 с.

которой мыслит себя субъект[230]. Добавим, чем более длительная перспектива, тем больше значение этических факторов.

Если рассуждать с точки зрения эффективности и рациональности, то у ученых этого направления нет единства. С одной стороны, как свидетельствуют лабораторные эксперименты, проведенные Элизабет Хоффман и Робертом Франком, есть доказательство того, что если решение принимает группа людей, знакомых друг с другом, или даже просто людей, имеющих возможность общаться и советоваться друг с другом, то степень рациональности их решения не только снижается, но и может опуститься до нуля.

С другой стороны, есть мнение нобелевского лауреата Дж. М. Бьюкенена, который, признавая определяющее давление группы на индивидуальное решение, говорит о том, что в большой и маленькой группе отношения по-разному влияют на выбор индивида. Вводя критерий масштаба группы, он говорит о том, что в случае с заключенным, фактор небольшой группы помогает преодолеть недоверие, но в больших группах, особенно в глобальном международном масштабе это не работает. В рамках большой группы, где люди не знакомы и не общаются непосредственно, индивид всегда выберет частную выгоду в ущерб моральному долгу. Не имея возможности контролировать действия других, любой разумный человек посчитает морально обоснованное решение слишком затратным. На основании этих рассуждений Бьюкенен делает спорный, на наш взгляд, вывод, что необходимо сузить пространство для индивидуального этического выбора в пользу этических норм, устанавливаемых государственно-политическим механизмом. С его точки зрения, только так можно обеспечить максимальную социальную эффективность и рациональность.

Все вышеизложенное позволяет нам сделать вывод о том, что точно определить экономический аспект этики с опорой на концепции эффективности и рациональности невозможно, по крайней мере, на нынешнем уровне развития экономической мысли. Поэтому обратимся к категории справедливости.

---

[230] Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. — 344 с.

1.3. Справедливость в экономике. Кризис идей экономической справедливости

В отличие от концепций эффективности и рациональности, этические подходы к экономической справедливости практически не менялись за всю человеческую историю. В разные периоды в центр внимания выходили разные аспекты, но основные глубинные идеи оставались неизменными. В первую очередь в качестве такой основы выступает проблема цены, или честного обмена. Второй основой являются принципы справедливого распределения благ. Также можно выделить три исторически выработанных принципа: 1) либертарианский (максимальная свобода личности при минимальном вмешательстве государства); утилитаристкий (максимальная полезность для максимального числа людей при контроле государства); эгалитаристкий (идея равенства). Более простыми словами это можно объяснить используя, соответственно, известные лозунги: «каждому по заслугам», «каждому по потребностям», «всем поровну».

При анализе научной литературы четко вырисовывается цикличность экономической мысли в отношении справедливости. Для доказательства этого тезиса проведем анализ основных идей в хронологическом порядке их возникновения. И начнем с идей Аристотеля, который хотя и не являлся экономистом в современном понимании, но задал направление мысли, которое не только на несколько веков определило логику исследований, но вновь стало актуально в наши дни. Важно отметить, что на Аристотеля, как и на последующих ученых, в отношении к справедливости большое влияние оказывали конкретные исторические условия. В рамках настоящего исследования постараемся не затрагивать исторически и социально-обусловленные высказывания, типа аристотелевского «каждому свое — равным равное, а не равным неравное», а сосредоточимся на положениях, применимых в любых исторических условиях.

Для Аристотеля богатство не было самоцелью, из чего вытекает вывод, что одно и тоже благо может быть по-разному полезно разным людям. Поэтому центральным элементом в представлении Аристотеля о справедливости становится

принцип справедливого обмена. Выражаясь современным языком, он говорил о способах распределения дефицитных благ. Разделяя блага на частные и общие[231], он говорил, что частные блага в принципе не могут быть распределены равномерно, поэтому справедливость в устройстве экономики сводится к поиску справедливой цены, т.е. такой цены, при которой каждый участник обмена улучшит свое положение, по сравнению с тем, каким оно было до сделки (еще раз подчеркнем, не столько материальное положение, но увеличение «процветания» или «эвдемонии»).

Аристотель выводит две разновидности понятия справедливость: уравнивающая и распределительная. Распределительная является сферой правового регулирования и обеспечивает равную долю благ всем (в рамках одного сословия). Уравнительная — это сфера обмена, где каждый получает по заслугам и, улучшая через обмен свое благосостояние, каждый человек способствует более справедливому и равномерному распределению ресурсов в масштабах всего общества.

Для целей настоящего исследования важно осветить те критерии, которые Аристотель предлагал для оценки справедливости. В качестве «общей меры» он взял потребность, которую в практическом плане можно измерить для удобства деньгами, но в реальной жизни она измеряется взаимной потребностью, например, услуги врача булочнику одинаково полезны, как услуги булочника врачу. Все теории, как рассмотренные выше, так и оставленные за рамками настоящей работы, которые опираются на тезис о полезности благ, выросли из этого тезиса Аристотеля.

Справедливость он выводит из такой черты «правильного морального характера», при которой человек тратит при обмене ровно столько, сколько эта вещь стоит. Одинаково предосудительно получать как больше, так и меньше «должного». Таким образом, Аристотель выводит чисто экономические категории прибыли и убытка в поле этических категорий, где сверхприбыли становятся

[231] Те, которые по своей природе не могут быть распределены, например, экология, развитая инфраструктура и т.п.

неэтичными и не имеют оправдания. В равной степени осуждая накопительство и расточительство, он говорит о такой «срединной добродетели», как щедрость, т.е. морально правильная позиция между скупостью и излишеством — первое теоретическое обоснование социально-ответственного поведения[232]. Еще одной полезной сегодня заслугой Аристотеля является обозначение границ общего и частного блага. Говоря о так называемом «истинном богатстве», он определяет его как «совокупность средств, необходимых для жизни и полезных для государственной и семейной общины»[233].

По другому вектору отношение к справедливости развивалось в Древнем Риме. Хотя римляне в отличие от греков меньше внимания уделяли этике и больше концентрировались на практическом регулировании хозяйственной жизни, считаем нужным упомянуть их в данном параграфе, т.к. именно они заложили основы всех экономических теорий, основанных на индивидуалистическом подходе и незыблемости права собственности, а также весьма популярного сегодня контрактционисткого подхода (римский принцип свободы договора между участниками обмена). Отсюда вытекает и понимание римлянами экономической справедливости. В основу советующих правовых норм, регулирующих хозяйственную жизнь общества, они заложили идею Аристотеля о справедливой цене. Справедливой признавалась любая сделка, согласованная участниками обмена, если они на момент ее заключения действовали свободно, без принуждения.

Главное отличие от греческой мысли заключается в том, то для приверженцев римского права закон рассматривался в качестве необходимого условия

---

[232] Лосев А.Ф. Аристотель : в поисках смысла / А.Ф. Лосев, А.А. Тахо-Годи // Молодая Гвардия. Серия ЖЗЛ-малая серия. — Москва, 2014. — 304 с.

[233] Аристотель не был первым, кто задумался о критериях справедливости, до него рассуждения на эту тему находим и у Сократа, и у Платона. Так, Платон выдвинул интересный тезис, в рамках того, что сегодня называется нормативным подходом, о том, что справедливость должна проявляться в установлении надлежащих отношений господства (свободных от власти бедного большинства и притязаний богатого меньшинства), когда все заняты тем, «к чему приспособлены от рождения». Однако, если Платон строил утопическую модель, то Аристотель стал первым, кто проанализировал реальную жизнь современных ему полисов, сделав выводы и сформулировав рекомендации.

обеспечения справедливости. В какой-то мере закон становился самоцелью, гарантирующей ситуацию, при которой все граждане равны как субъекты права, что пресекает любой произвол, как власти, так и денег[234]. Анализируя развитие римской юридической мысли, можно наблюдать двойственный подход к экономической справедливости. С одной стороны — это справедливая цена (индивидуалистический подход), установленная в ходе переговоров. Так, Секст Педий (50–120 гг.) говорил о том, что «всякая вещь стоит столько, сколько за нее готов заплатить покупатель»[235]. С другой стороны, опираясь на наследие Марка Туллия Цицерона (106–43 гг.), можно сделать вывод о приоритетности для римлян общего блага. Подтверждение этому тезису находим и у юриста Паулуса (170–230 гг.), который акцентирует внимание на общественно значимом характере справедливой цены: «Цены вещей определяются не привязанностью и особым интересом отдельных лиц, а их значением для всех»[236]. Интересно, что, создав мощнейшую юридическую базу, римляне так и не разработали четкие критерии для определения справедливой цены. При решении проблем в суде они руководствовались здравым смыслом и логикой «обычного нормального» человека. Более того, они не пользовались понятием «справедливая цена», само понятие было сформулировано гораздо позже схоластами.

Средние века справедливо принято считать веками застоя науки и общественной мысли, однако для настоящего анализа экономической справедливости они дали очень много. Достаточно было бы только того факта, что томизм Фомы Аквинского до сих пор является доминирующей концепцией Ватикана, но труды Средневековых мыслителей, в частности схоластов, не ограничиваются работами этого «ангельского доктора».

Для понимания отношения схоластов к экономической справедливости необходимо учитывать два основных момента. С одной стороны, вся средневековая

---

[234] Ирония заключается лишь в том, что римляне охотно пользовались рабским трудом.

[235] Слуцкий А.А. Справедливая цена у схоластов и рыночная стоимость [Электронный ресурс] / А.А. Слуцкий. — URL: http://www.labrate.ru/cgi-bin/discus/board-admin.cgi?action=quick&do=print&HTTP_REFERER=6467/47309&postindex=34020 (дата обращения: 30.07.2020).

[236] Там же.

мысль была пропитана религиозными идеями. С другой, происходит повторное открытие европейцами Аристотеля с его дохристианским мышлением. Главным достижением средневековой мысли, таким образом, стало объединение древнегреческого наследия с христианской моралью и мировоззрением при сохранении основных норм и принципов Римского права. Основная заслуга в этом принадлежит трем именам: Пьер Абеляр, реконструировавший Аристотеля по трудам арабских ученых, Альберт Великий, консолидировавший древнегреческие знания по трудам арабских, иудейских и античных текстов, и, наконец, ученик последнего Фома Аквинский, систематизировавший весь массив.

Для начала определим общее для схоластов мировоззрение относительно вопросов справедливости. Понимание экономической справедливости в Средние века трактовалось как возможность обеспечить себя и своих близких на должном уровне существования. В этом они шли вслед за идеей Аристотеля о справедливом обмене в пределах, необходимых для удовлетворения разумных личных потребностей. Из этого вытекает важный момент в их философии — однозначно негативное отношение к богатству. Все схоласты сходятся во мнении, что стать чрезмерно богатым, но при этом остаться добродетельным — невозможно. Так, Фома Аквинский разделил богатство на два вида: 1) естественное (продукты натурального хозяйства), которое удовлетворяет естественные потребности, и, соответственно, в разумных пределах необходимо человеку; и 2) искусственное (серебро, золото, деньги), которое не служит удовлетворению естественных потребностей человека, но может спровоцировать алчность, накопительство и другие пороки.

В самом обобщенном плане рассуждения схоластов о справедливости легко укладываются в обозначенные выше два блока: справедливая цена при обмене и справедливое распределение благ в обществе.

Если говорить о справедливой цене, то необходимо отметить, что для них ключевым моментом становилась моральная составляющая обмена благами и товарами. Поскольку до конца Средневековья этику и экономику не разделяли, в основе оценки справедливости любого экономического действия лежал анализ

причины. Если цена устанавливалась (пусть даже выше привычного уровня) с целью прокормить себя и свою семью, то такая цена признавалась «разумной и справедливой», если же экономическим агентом двигала корысть, то такой договор объявлялся «бессовестной сделкой». Общий принцип этого рода справедливости описал Фома Аквинский. Согласно ему, торговец, так же каки ремесленник должен быть уверен, что его прибыль не превышает справедливой оплаты его труда, потраченного на производство или улучшение данного товара[237]. Также о справедливой цене писал Луис де Молина (трактат «О справедливости», 1597 г.), определивший, что справедливость в этом ключе бывает двух видов: законная, установленная государством; и естественная, неподконтрольная последнему. Принципиальным отличием схоластов от прежних школ является признание того факта, что справедливая цена — это результат свободного договора, она уравнивает обмениваемые вещи, и соответствует той, которая объективно складывается в данном месте и в данное, достаточно продолжительное время. Простыми словами, справедливая цена та, которая максимально приближена к всеобщей оценке[238]. Важно отметить, что в вопросах определения справедливой цены все схоласты делали исключения для товаров первой необходимости.

Еще раз подчеркнем, что для Средневековья цена была морально-этической нормой, с помощью которой оценивался не только материальный товар, но и поступки и мотивы поступков людей. В качестве доказательства приведем изречение Хуана де Саласа, профессора Саламанского университета. Комментируя второй том произведений Фомы Аквинского в 1617 г., он приходит к заключению, что все условия, формирующие цену, знает только бог, человеку не дано вычислить идеально обоснованную цену. Поэтому он пишет: «соотношение между вещью и

[237] Аквинский Фома : сумма теологии. Т. 5. Ч. 2 / Фома Аквинский. — Москва : URRS, 2015. — 560 с.

[238] Среди наиболее известных имен, оказавших заметное влияние на формирование отношения к справедливости при обмене, следует назвать Сильвестро Маццолини Пиерийского (1456–1523) и Франциско де Виктория (ок. 1486–1546).

ценой должно быть не математическим, поскольку его нельзя познать, а нравственным»[239].

В вопросе распределения благ ключевое место занимает анализ торговли с одной стороны и принцип распределения ограниченных материальных благ в обществе — с другой. Так, согласно Фоме Аквинскому, честная торговля может помочь сократить неравенство, как между странами, так и внутри общества. По его мнению, раз различие в природных богатствах стран предусмотрено Богом, то торговля, позволяет распределить эти ресурсы более равномерно, а соответственно, торговля морально оправдана и не противоречит божественному замыслу, но только те виды торговли, которые относятся к т.н. честной торговле, т.е. те, которые полезны для общества, например товары первой необходимости. Также торговая прибыль оправдывалась в случае, если она является средством существования того, кто ее получает, и если она используется на благотворительные цели или на служение обществу. Прибыль от такой торговли в его понимании была морально оправдана в духе христианской добродетели и рассматривалась как плата за труд. Во всех других случаях прибыль, как отмечалось выше, должна определяться только затраченным трудом. Все остальные виды торговой прибыли, также как и ростовщичество (как плата за время, которое Бог поровну определил всем людям), категорически осуждались.

Когда мы говорим об отношении схоластов к распределению благ в обществе, мы должны отметить явное противоречие между христианским призывом к отказу от собственности и реальностью. Вслед за Фомой, схоласты осуждали частную собственность как фактор, провоцирующий греховность, но в то же время оправдывали ее несовершенством человеческого мира. Ф. Аквинский говорил, что если собственность принадлежит отдельным людям, то они больше работают и

---

[239] Слуцкий А.А. Справедливая цена у схоластов и рыночная стоимость [Электронный ресурс] / А.А. Слуцкий. — URL: http://www.labrate.ru/cgi-bin/discus/board-admin.cgi?action=quick&do=print&HTTP_REFERER=6467/47309&postindex=34020 (дата обращения: 30.07.2020).

меньше спорят, и, соответственно, частную собственность необходимо терпеть, как уступку человеческим слабостям[240].

Кроме того, необходимо учитывать, что средневековое общество было сословным, и это непосредственным образом отразилось на взглядах схоластов. Говоря о справедливой цене выше, мы намерено упустили еще одно очень важное свойственное ей качество. Такая цена должна была обеспечивать людям благосостояние, соответствующее их сословию. Этим оправдывалась необходимость и справедливость неравномерного распределения благ — больше должен был получить тот, кто более ценен для общественной жизни. Например, получая ренту, земледелец получал возможность заниматься умственным трудом «во имя спасения» остальных.

Все вышесказанное позволяет нам выделить основные критерии экономической справедливости этого периода: 1) справедливая цена, соответствующая затраченному труду и расходам на ее производство (прообраз современной теории издержек); 2) справедливость ставилась в зависимость от социального статуса участников обмена.

Для настоящего исследования наиболее интересен второй критерий, т.к., по мнению автора, именно из него вытекает первое теоретическое обоснование социально-ответственного поведения экономического агента. На первый взгляд может показаться, что этот тезис оправдывал богатство, но на самом деле, если вспомнить о принципе разумности и умеренности, он призывал к обеспечению всех всем необходимым. Обоснуем этот тезис пересказом идей Фомы Аквинского об имуществе. Согласно ему, имущество оправдано только в том случае, если оно добыто законным путем, им пользуется максимальное количество людей и, самое главное, имущество должно давать средства для помощи бедным. Обладатели имущества должны стремиться пользоваться им сообща и делиться им с бедными, даже теми, кто просто в нем нуждается, не находясь при этом в нищете. Моральным

[240] [240] Аквинский Фома : сумма теологии. Т. 5. Ч. 2 / Фома Аквинский. — Москва : URRS, 2015. — С. 320–324.

обоснованием такого требования служила идея справедливого Бога[241]. В практическом плане этот тезис реализовался в том, что, выражаясь современным языком, масштабы благотворительности в Средние века были огромными, хотя отличались бессистемностью и неэффективностью.

Разрушительный удар по школе схоластов нанесли основатель знаменитого университета Тюбингена Габриэль Биль (1425–1495) и английский философ Томас Гоббс (1588–1679). Первый оспорил идею Фомы Аквинского о взаимной выгоде при обмене, утверждая, что без преимущества одной из сторон сделка не состоится. Второй — основой нравственности считал не справедливость, а стремление к самосохранению и удовлетворению собственных потребностей. Он все свел к общественному договору, и с тех пор о справедливости как исключительно этической категории, а не о материальном факторе, экономисты говорили вплоть до XXI века. В концепции справедливости Гоббса понятие «благо» было заменено понятием «право», из чего следует, что справедливость — это гарантированное соблюдение естественных прав. Более четко понятие этих естественных прав описал Джон Локк, обозначив в качестве таковых право на жизнь, собственность и свободу. Сегодня школу их последователей принято называть контрактуализмом, о котором мы уже не раз упоминали.

В этот же период происходит еще одно революционное изменение — появляется меркантилизм. И хотя, это не столько экономическая школа, сколько свод принципов экономической политики того времени, его влияние на изменение представлений о справедливости трудно переоценить[242].

В это время в мире постепенно формировалась новая реальность, но влияние прежних норм и традиций было еще слишком велико. Так, власть бюрократии разного уровня была еще неколебима, более того, она укреплялась стремительным развитием институтов управленческой экономики. В совокупности со стремлением накопить как можно больше материальных ресурсов все это привело к

---

[241] [241] Аквинский Фома : сумма теологии. Т. 5. Ч. 2 / Фома Аквинский. — Москва : URRS, 2015. — 560 с.

[242] Хотя это влияние трудно назвать положительным.

кардинальному перевороту сознания. То, что строго осуждалось античными авторами, схолатсами и Священным Писанием, в частности стремление к материальному богатству и накопительству, было возведено общественным умонастроением в главную цель. Мы можем даже говорить о грандиозном переломе в оценке моральности и этичности, когда богатство стало главной целью, а получение торговой прибыли и ссудного процента были морально оправданы в качестве первоисточника богатства[243]. Более того, все рассуждения о справедливости любого рода были вытеснены представлением о силе в логике «чем больше богатство, тем больше сила» без упоминания об ответственности сильного за слабого. Но самое важное для целей настоящего исследования, эта политика заложила основы для индивидуалистического и рационального видения мира, что определило логику развития экономической мысли как минимум на двести лет вперед.

Очевидно, что новая реальность требовала научного осмысления. Более того, ограниченность меркантилизма требовала более масштабных концепций. Поэтому в научном дискурсе появляются две школы: классическая и утилитаризм. Попробуем проанализировать основные положения этих школ, с целью выделить именно те положения, которые помогут нам определить критерии справедливости, применимые в сегодняшних условиях.

Начнем с утилитаризма, ренессанс которого мы наблюдаем в современной зарубежной литературе. Основателями школы являются Иеремия Бентам и Джон Стюарт Милль, написавшие соответственно «Введение в основания нравственности и законодательства»[244] и два эссе «Утилитаризм»[245] и «О свободе»[246]. Согласно устоявшейся научной практике, принято сопоставлять

---

[243] Афанасьев С.А. Меркантилизм как предтеча государственного регулирования рыночных отношений // С.А. Афанасьев // Вестник Финансовой академии. — 2003. — № 1. — С. 37–50.

[244] Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. — Москва : РОССПЭН, 1998. — 416 с.

[245] Милль Дж. С. Утилитаризм / Дж. С. Милль ; пер. с англ. и предисл. А.С. Земерова. — Ростов-на-Дону : Донской издательский дом, 2013. — 240 с.

[246] Милль Дж. С. О Свободе [Электронный ресурс] / Дж. С. Милль. — URL: http://az.lib.ru/m/millx_d_s/text_1859_on_liberty.shtml (дата обращения: 25.03.2023).

позиции Бентама и Милля по основным положениям, но мы подойдем к вопросу по-другому, возьмем утилитаризм как единую концепцию. Как представляется, идеи этой школы во многом созвучны современной концепции соучастников, речь о которой пойдет в следующих главах. Для доказательства преемственности, а главное, применимости этих идей сегодня, сосредоточимся на следующих трех положениях утилитаризма: понимание природы человека и его мотивации; сущности счастья/удовольствия и его критериев; соотношении понятий должного и справедливого.

В противовес идеям средневековья и практике меркантилизма в качестве единственного практического ориентира утилитаристы выбрали удовлетворенность жизнью («счастье» в бентамовской терминологии, «удовольствие» — в терминах Милля, или, выражаясь языком А. Сена — «велферизм»). Простыми словами это означает, что только счастье имеет ценность, все остальное — лишь способы его достижения.

Согласно этому учению, изначально человеку присуще стремление к счастью, при этом предполагается, что человек достаточно разумен, чтобы определить для себя составляющие своего личного счастья и способен найти способы для его достижения. При этом, человека от других существ отличает благородство и чувство собственного достоинства. Более того, он находится в социуме, диктующем свои нормы и принципы поведения, из чего делается вывод, что поступки признаются правильными или неправильными не на основе внутреннего морального чувства, а исходя из норм и правил, принятых в данном обществе. На основе этих предположений основатели утилитаризма формулируют принцип полезности, лежащий в основе любых поступков — полезно, а соответственно, нравственно, все то, что ведет к увеличению счастья всех тех, чьи интересы затрагиваются конкретным поступком.

Дж. Милль предложил разделить все действия на два типа: по справедливости, и по доброжелательности[247]. Действия «по справедливости» являются морально

[247] Милль Дж. С. Утилитаризм / Дж. С. Милль ; пер. с англ. и предисл. А.С. Земерова. — Ростов-на-Дону : Донской издательский дом, 2013. — 240 с.

обязательными и в практическом плане могут быть охарактеризованы как отказ от действий, которые нарушают законные интересы других лиц. Необходимость поступать по справедливости однако выводится не из моральных положений, а из критерия социальной полезности. Только в случае соблюдения всеми этого принципа может быть удовлетворена потребность каждого человека в безопасности и гарантии соблюдения неотчуждаемых прав — фундаментальной основы счастья. В случае действий по доброжелательности, речь идет уже не об обязательстве, а о доброй воле. Классическим примером таких действий является благотворительность.

При анализе мотивации в духе утилитаризма интересно отметить, как сочетаются понятия рациональности, полезности и добродетели. Признавая в качестве идеала полное совпадение интересов человека с интересами своего общества, они говорят о том, что в практической жизни совсем необязательно руководствоваться положениями высшего порядка, вполне достаточно выполнять свой личный долг (миссию) согласно устоявшимся принципам. В этой ситуации при достижении максимального результата конкретными людьми происходит совокупное увеличение мирового блага. Таким образом, рационально действующий человек становится полезен всему обществу. Добродетель также сопоставляется с разумностью: человек нарушает устоявшиеся правила и, соответственно, поступает безнравственно, из-за того, что не смог точно рассчитать отдаленные последствия своего поступка, как для себя, так и для окружающих. Таким образом, у утилитаристов нравственный человек — это тот, кто пытается рационально оценить имеющиеся альтернативы и принять максимально полезное решение.

Отсюда вытекает главный принцип утилитаризма — достижение наибольшего счастья наибольшим числом людей. Вопрос состоит лишь в том, что считать счастьем, т.к. это весьма субъективное и размытое понятие. Поэтому за универсальный критерий счастья берется не представление отдельного человека, а то, что считает счастьем большинство. В самом общем плане и Милль, и Бентам обозначают счастье как существование наивозможно свободное от страданий и

наивозможно богатое наслаждениями[248]. Для данного исследования важно отметить, что при анализе справедливости и счастья утилитаристы достаточно быстро эволюционировали от гедонистического представления о счастье конкретного человека к необходимости обеспечения всеобщего счастья. Так, Милль прямо указывает, что, если конкретный человек будет благоразумен, он может и не стать счастливым, но в этом случае общество однозначно становится счастливее. И если Бентам признавал это для отдельной группы, то Милль уже говорит о счастье всего человечества.

Рассмотрев отношение к счастью и мотивации людей, мы можем сделать вывод о месте нравственности и справедливости в этом учении. Главный критерий нравственности и справедливости любого поступка — это полезность для достижения основной цели — максимального счастья для максимального количества людей. При этом в отличие от схоластов, для утилитаристов важны не побудительные мотивы, а последствия конкретного поступка.

Бентам так объясняет полезность — это сумма положительных результатов эгоистических индивидуальных действий в совокупности с индивидуальными действиями во имя общего блага. В его интерпретации, удовольствия бывают двух видов: направленные внутрь себя и направленные вовне. Человек стремится получить максимум удовольствия, поэтому заинтересован в удовлетворении обоих типов удовольствий. К первым (внутренним) можно отнести отношения, дающие очевидный индивидуальный положительный результат: дружбу (дает выгоду от дружеских бесплатных услуг), благочестие (дает веру в благоволение Бога). Ко вторым относятся более высокие чувства, такие как симпатия, когда благо других ассоциируется со своим собственным, Милль добавляет сюда еще и реализацию чувства собственного достоинства, как наиболее сильное удовольствие высшего порядка.

Такой подход позволяет утилитаристам впервые в научной мысли предложить рациональные критерии анализа нравственности и даже выстроить «шкалу»

---

[248] Милль Дж. С. Утилитаризм / Дж. С. Милль ; пер. с англ. и предисл. А.С. Земерова. — Ростов-на-Дону : Донской издательский дом, 2013. — С. 113.

измерения этичности поступка. В основе этой иерархии лежит вера в то, что человеку изначально присуще стремление к самосовершенствованию и симпатии. Поэтому шкала начинается с материальных удовольствий, а на верхней ступени стоят ментальные удовольствия, как более сильные, долговечные и надежные. Высшей ценностью признается самопожертвование (Милль), т.е. сознательное ограничение / отказ от собственного счастья ради счастья большего числа людей в будущем.

На основе вышеизложенного мы можем вывести формулу справедливости в духе утилитаристских концепций «Справедливо то, что полезно для максимального количества людей». В практическом плане это означает, что человек (компания) при принятии решения должны осознавать последствия своих действий для общества в целом. В идеале личный интерес должен слиться с общественным и удовольствия низшего порядка (частная прибыль) должны быть вытеснены удовольствиями высшего порядка (полезность действия для человечества в целом). Так, Милль настойчиво советует воспитывать в людях любовь к добродетели, чтобы она, закрепившись в сознании, стала элементом личного счастья.

При этом для утилитаристов недопустим перекос как в сторону личного, так и в сторону общественного «счастья». Так Милль, говорит о том, что максимальная свобода человека является основным условием достижения всеобщего счастья, но эта максимальная свобода ограничена свободой других людей. С другой стороны, признание интересов другого индивида не должно приносить принимающему решение вред или причинять значительные неудобства[249].

Милль рассматривает идею справедливости через признание неотъемлемых прав у каждого индивидуума. Это определяет два непременных аспекта справедливости: коммутативный и дистрибутивный. Коммутативный означает, что самые насущные потребности являются первым и необходимым условием счастья людей, они должны быть обеспечены в обществе в обязательном порядке. На более

[249] Милль Дж. С. Утилитаризм / Дж. С. Милль ; пер. с англ. и предисл. А.С. Земерова. — Ростов-на-Дону : Донской издательский дом, 2013. — С. 115.

высоком уровне стоит дистрибутивный аспект. Это, по сути, критерий распределительной справедливости, согласно которому общество должно воздать каждому по его заслугам. Другими словами, чем более полезен для общества человек, тем на большее количество благ он может рассчитывать. Таким образом, утилитаристы объединяют понятия пользы и справедливости. Сам Милль так определяет справедливость: «справедливость предполагает существование права, соответствующего нравственной обязанности. В понятии справедливости заключается не только обязанность что-либо делать или не делать, но и нравственное право известного лица требовать, чтобы мы что-либо по отношению к нему делали или не делали»[250].

Социальная ориентация утилитаристов позволяет им выстроить интересную концепцию для оценки этичности действия. Поскольку в качестве критерия счастья они берут то, что признает таковым большинство, они, по сути, сводят морально «должное» к морально «допустимому»[251]. Другими словами, для них является справедливым и правильным все, что кажется справедливым и правильным с точки зрения существующих в конкретном обществе принципов и стандартов. В практическом плане смысл этичного поведения сводится к соблюдению правил и норм, способствующих выгоде общества. А рациональность и эффективность экономического решения определяются выбором наилучшей комбинации из допустимых норм. Сегодня именно вокруг этого положения идет дискуссия в кругу экспертов по экономической этике. Так, в западной литературе активно обсуждается вопрос, как в этой трактовке отделить истинные ценности от сиюминутных конъюнктурных лозунгов и каким должно быть правильное соотношение индивидуального и общественного блага.

Как уже упоминалось, сегодня мы наблюдаем ренессанс утилитаризма. Несмотря на ограниченность этой концепции, ее основные положения (пусть и

---

[250] Милль Д.С. Утилитарианизм [Электронный ресурс] / Д.С. Милль. — С.-ПЕТЕРБУРГЪ : Типографія штаба войскъ гвардіи и Петербургская ксгаішаго округа, 1900.

[251] Заладина М.В. Моральная составляющая утилитаристских концепций / М.В. Заладина // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии». — 2016. — № 4.

через критику) легли в основу работ трех нобелевских лауреатов конца XX века. Секрет, на наш взгляд, кроется в трех основных достижениях классического утилитаризма. Во-первых, они доказали, что этическая теория может строится по законам рациональности. Более того, до сегодняшнего дня это, пожалуй, единственная концепция, которая рассматривает человека во всей полноте его чувств и мотивации. Во-вторых, этика для них — это практико-ориентированная модель, которая позволяет найти оптимальное с точки зрения рациональности гуманное решение любых задач как в личной, так и в общественной жизни. В-третьих, самое главное, утилитаристы смогли сформулировать этические ценности в качестве научной нормы.

Примерно в те же годы развивается еще одно направление — этическое учение Адама Смита в рамках формирующейся классической экономической школы. Сегодня основным вкладом этого ученого в науку принято считать его труд «Исследование о природе и причинах богатства народов», но при его жизни не менее популярна была несколько подзабытая сегодня книга «Теория нравственных чувств»[252]. Так, она выдержала шесть прижизненных изданий на языке оригинала.

Как и утилитаристы, А. Смит ставит в центр своего исследования человека с его устремлениями, а также придерживается мнения о прагматичном характере морали, но на этом сходство двух концепций заканчивается. Он является, скорее, продолжателем идей английской и шотландской сенсуалистской этики, согласно которой ведущая роль в поведении людей отводится не столько разуму, сколько моральному чувству, изначально присущему людям. Он также развивает идеи Дж. Локка, Энтони Эшли Купера и лорда Шефтсбери. Огромное влияние на мировоззрение Смита в интересующем нас вопросе также оказали идеи Юма.

Необходимо сказать, что все исследователи читают «Теорию нравственных чувств» по-разному. Это в равной степени относится как к русскоязычным авторам, которые опираются на переводы 1868, 1895 и 1997 годов[253], так и к англоязычным,

---

[252] Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит ; вступ. ст. Б.В. Мееровского ; подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. — Москва : Республика, 1997.— 351 с. — (Б-ка этической мысли).

[253] Например, см.: Апресян Р.Г. Понятие «надлежащие» в «Теории нравственных чувств Адама Смита / Р.Г. Апресян // Историко-философский ежегодник. — 2005. — С. 88–108.

например Д. Макклоски[254] или В. Браун[255]. Единственное, в чем сходятся толкователи этического учения А. Смита — констатация того, что богатство уже рассматривается как благо. Соответственно, этическая направленность теории строится на определении допустимых методов увеличения богатства каждым человеком. Также все признают, что А. Смит рассматривал человека как социальное существо, поэтому искал решение гармонизации отношений человека и общества.

Наиболее весомый вклад в возрождение и объяснение идей А. Смита сделала Д. Макклоски. Она изучила и сопоставила не только шесть прижизненных изданий книги, но и переписку автора с коллегами и издателями и даже записи его студентов, сделанные во время лекций. Согласно ее исследованию, все последующие издатели и ученые, анализировавшие «Теорию нравственных чувств», «после французской революции этику из учения Смита осознанно убирали, делая из него экономиста»[256]. В последнем шестом издании, она вообще исчезла из текста, в тот период были более востребованы идеи Бентама, против которых А. Смит выступал достаточно критично.

В частности, А. Смит был противником идеи, что человека мотивирует исключительно удовольствие и стремление его максимизации. Он говорил, что человеком помимо эгоизма движет еще и бескорыстная симпатия, страх смерти и воздаяния и даже муки совести. Можно сказать, что в «Теории нравственных чувств» Смит создает прообраз «человека экономического», только здесь он больше сосредоточен на эмоциональной стороне «характера» этого человека.

Так, в «Теории нравственных чувств» он отдает предпочтение анализу нравственного начала в человеке, а в «Богатстве народов» — наоборот. Некоторые исследователи видят в этом противоречие в учении. Однако, на наш взгляд, эти две

---

[254] Макклоски Д. Адам Смит: последний из создателей этики добродетели / Д. Макклоски // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. — 2011. — Т. 3. — Вып. 2.

[255] Brown V. The Adam Smith Review. Vol. 3 / V. Brown. — Routledge, 2007. P. 264.

[256] Макклоски Д. Адам Смит: последний из создателей этики добродетели / Д. Макклоски // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. — 2011. — Т. 3. — Вып. 2.

концепции не только дополняют друг друга, но и логично вытекают одна из другой. Так, в конце жизни, через 31 год после выхода первого издания книги, он добавил в четвертую часть книги раздел «Символ добродетели», который, по сути, содержал практическую систему морали. Основная логика этой системы может быть охарактеризована следующим образом: что полезно для отельного человека или его семьи, то полезно и для общества, «следуя своим частным эгоистическим интересам, человек часто более действенным образом служит интересам общества, чем когда сознательно стремиться служить им»[257]. Действуя благоразумно и следуя общепринятым добродетелям, человек живет собственным заработком, постепенно увеличивает свое благосостояние, освобождается от чрезмерной бережливости и тяжелого труда, чем больше в обществе таких людей, тем больше благосостояние всего общества.

Анализируя научную эволюцию воззрений Смита, Макклоски утверждает, что в основу своей модели морального облика разумного человека из семи общепринятых добродетелей европейской цивилизации (традиционные или, как она их называет, кардинальные): храбрость, умеренность, справедливость, благоразумие и «христианские» или теологические: вера, надежда, любовь) он положил только традиционные. Все остальные добродетели рассматриваются им как производные от этих основных качеств. Соответственно, он выстраивает идеал поведения: «поведение справедливое, благоразумное, воздержанное и мужественное»[258].

Вслед за Юмом он говорит, что любое общество должно опираться на три основные добродетели: умеренность, благоразумие и справедливость. Именно поэтому понятие «умеренность» становится основным в «Теории нравственных чувств», «благоразумие» — в «Исследовании о природе и причинах богатства народов», а «справедливость» должна была стать таким понятием в трактате по

---

[257] Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки / В.С. Автономов ; под ред. Е.А. Рязанцевой. — Москва ; Санкт-Петербург : Изд-во Института Гайдара, 2020. — 680 с.

[258] Макклоски Д. Адам Смит: последний из создателей этики добродетели / Д. Макклоски // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. — 2011. — Т. 3. — Вып. 2.

юриспруденции, который так и не был написан[259], однако сам термин встречается довольно часто в «Теории нравственных чувств» и ему посвящен весь второй раздел второй части «О справедливости и благотворительности».

Попробуем выделить понимание категории справедливости Смитом через анализ имеющегося текста. В самом общем плане, как и Локк, он понимал справедливость как такое положение дел, при котором гарантируются «естественные права», а именно: право на жизнь и собственность. С другой стороны, справедливость — это одна из основных добродетелей, описанных выше и изначально присущих человеку. Сам Смит называет ее «важнейшей из главных добродетелей»[260]. «Справедливость <…> представляет главную основу общественного устройства. Если она нарушается, то громадное здание, представляемое человеческим обществом, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в прах»[261].

Проще всего объяснить позицию Смита через то, как он классифицирует чувства людей (в его терминологии «страсти»). Все эти страсти можно разделить на общественные и антиобщественные. К общественным относятся великодушие, человеколюбие, доброта, сострадание, дружба, взаимное уважение[262], к антиобщественным — разные виды ненависти и злобы[263]. Справедливость находится посередине между ними. Независимо от нашего отношения и степени эмоции мы всегда обязаны поступать справедливо, более того, справедливость может быть востребована даже насильственно[264]. «Для побуждения к справедливости природа запечатлела в сердце человеческом, в случае ее нарушения, неизгладимое сознание преступления и страх заслуженного наказания; она употребляет эти чувства как вернейшее средство для охранения общественного

---

[259] Там же.

[260] Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит ; вступ. ст. Б.В. Мееровского ; подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. — Москва : Республика, 1997.— С. 94.

[261] Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит ; вступ. ст. Б.В. Мееровского ; подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. — Москва : Республика, 1997.— С. 101.

[262] Там же. С. 59.

[263] Там же. С. 54.

[264] Там же. С. 95.

спокойствия, для ограждения слабых членов, для обуздания вредных страстей и для наказания виновных в преступлениях»[265].

Не говоря об этом прямо, Смит подобно Гоббсу, вменяя в обязанность соблюдение справедливости, фактически стирает различия между моралью и правом. Однако сам Смит вводит другие критерии справедливости. В частности, вместо количественного или качественного критерия он использует понятие «беспристрастного наблюдателя». Т.е. благоразумный нравственный человек по Смиту способен посмотреть на себя «со стороны» и проанализировать свои действия глазами такого наблюдателя. При таком подходе поступки оцениваются не только с точки зрения пользы конкретному человеку, но и всему обществу. В этой трактовке можно понять справедливость Смита как разумный баланс между личными интересами и социальным равновесием. Такая формулировка могла бы максимально близко подвести нас к господствующим сегодня представлениям, в частности к теории соучастников, но в учении Смита о беспристрастном наблюдателе есть одна очень существенная деталь. Эта концепция справедливости не может быть оторвана от идеологического подтекста, т.к. все моральные требования и критерии того, что хорошо для общества, Смит выводит из одобрения этого самого общества. Критерии хорошего или плохого, справедливого или несправедливого поступка, он полагает не столько данными человеку изначально, сколько как результат выбора разумной модели поведения на основе реакции (одобрения или неодобрения) других людей.

Тезисы, выдвинутые классической школой, не прошли проверку реальной жизнью. Экономический прогресс, безусловная заслуга этой модели, сопровождался беспрецедентными социальными конфликтами, что можно рассматривать как свидетельство нарушения принципа справедливости в общественном понимании. Самым страшным последствием для нарушения принципа справедливости в любой его трактовке стало постоянно нарастающее социально-экономическое неравенство. Если причины роста неравенства до сих

[265] Там же. С. 102.

пор остаются предметом ожесточенных дискуссий, то вышеописанный тезис о том, что интересы частных лиц не противоречат общественному благу и ведут к социальной гармонии полностью доказал свою несостоятельность и до недавнего времени не рассматривался серьезной экономической наукой.

Другим крайне интересным для данного анализа направлением является забытая сегодня школа социаистов-рикардинцев, в частности работы Уильяма Томсона, Томаса Годскина, а также Роберта Оуэна. Так, Томпсон призывал создать кооперативные ассоциации производителей, где работники будут получать полный продукт своего труда, что приведет как к росту производительности, так и к более справедливому распределению усилий и результатов труда[266].

Еще одним интересным, хотя и тупиковым направлением стало представление о «несправедливости» права частной собственности Сен-Симона. Он, а также Пьер-Жозеф Прудон и Джон Брей утверждали, что право собственности, а особенно право наследования ведет к несправедливому и нефункциональному распределению ресурсов, отдавая рычаги управления не самым талантливым и предприимчивым[267].

Как ни парадоксально, крайне важным для понимания темы справедливости является анализ взглядов представителей австрийской школы. Вопросы справедливости никогда не были центральными в их трудах, но именно их теория предельной полезности и субъективной ценности являются, на наш взгляд, ключом к пониманию практики корпоративной социальной ответственности. К этому тезису мы еще ни один раз вернемся в дальнейшем. На данном этапе сосредоточимся на положениях о справедливости.

Во всем многообразии идей представителей этого научного направления за основу анализа возьмем такие общие для всех приверженцев этой экономической логики положения, как признание сложности человеческого поведения,

---

[266] Thompson W. An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth Most Conducive to Human Happiness : applied to the Newly Proposed System of Voluntary Equality of Wealth [Электронный ресурс] / W. Thompson. — London : Longman, Hurst Rees, Orme, Brown & Green, 1824. — URL: https://archive.org/details/inquiryintoprinc00thomuoft (дата обращения: 10.07.2024).

[267] Волгин В.П. Социальное учение раннего сенсимонизма : изложение учения Сен-Симона / В.П. Волгин. — Москва : Издательство академии наук СССР, 1964.

субъективизм (анализ человеческой деятельности с точки зрения отдельных людей), признание ограниченности возможности математического моделирования, а главное — включение психологических факторов в анализ экономического поведения[268].

Самый главный тезис, который мы используем как ключ для понимания основных принципов согласования интересов сторон при социальной активности компаний был сформулирован основателем школы Карлом Менгером. Речь идет о его постулате, что ценность имеет субъективный характер и существует в сознании человека. Оставив за пределами настоящего исследования идеи о редкости и полезности блага, отметим, что именно Менглер сформулировал свой главный принцип, которым должен руководствоваться менеджер при принятии решения о форме и конкретном наполнении КСО, принцип убывающей полезности. Вторым важным для данного исследования постулатом является определение блага как того, что удовлетворяет человеческие потребности. Именно на этом фундаменте в последующих главах будет выстроена модельная стратегия социальной политики компаний. Отметим лишь, что, используя принцип убывающей полезности, в частности, движение вверх по мере удовлетворения человеческих потребностей, компания должна двигаться от оказания гуманитарной помощи (еда, лекарства) к решению глобальных проблем (экология, гендерное равенство и т.п.).

Одним из самых интересных представителей австрийской школы для данного исследования является Ойген фон Бем-Баверк. Из созвездия экономистов рассматриваемого периода его выделяет неоднократно упомянутая в предыдущем параграфе идея о бережливости как основной добродетели. Истоки экономического роста он видит именно в этом, а не в постоянном потреблении. Наоборот, основой роста выступает сбережение за счет ограничения потребления. Более того, он прямо указывает, что общественные и личные фонды — это главный источник инвестиций для внедрения новых технологий и развития предпринимательства[269].

---

[268] Кубедду Р. Либерализм, тоталитаризм и демократия: политическая философия австрийской школы / Р. Кубедду. — Москва : Социум, 2008. — 416 с.

[269] Бем-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ [Электронный ресурс] / О. Бем-Баверк. — URL: http://ek-lit.narod.ru/bb001.htm (дата обращения: 10.07.2024).

Ученый разграничивает понятия ценности и полезности. Согласно его идее, «низшая форма отношения к человеческому благополучию — простая полезность — свойственна всем без исключения материальным благам, высшая же форма — ценность — только некоторым из них»[270]. В свою очередь, ценность разделяется на субъективную и объективную, хотя и признается возможность одновременного их существования в одной вещи. Бóльшая часть анализа посвящена объективной ценности, наша задача, напротив, заключается в том, чтобы развить представления о субъективной ценности, т.е. о том, какое значение (ценность), определенное благо или их набор имеет для конечного адресата социальных программ компании.

Для того, чтобы из положений учения Бем-Баверка вывести интересующее нас представление о справедливости, надо обратиться к данному им определению: «ценностью мы называем то значение, которое приобретает материальное благо или комплекс материальных благ как признанное необходимое условие для благополучия субъекта»[271]. В данном определении нам важны два момента. Во-первых, окончательное закрепление экономической мысли в том, что речь идет исключительно о материальных факторах (представляется, что это на много десятилетий сузило возможности научного анализа). Во-вторых, слово «признанное», т.е. с этого момента можно говорить, что ценность, а соответственно и потребность, могут быть навязаны человеку внешним миром, например общественным мнением. Соответственно, понятие о справедливом распределении, справедливой цене и справедливости вообще могут быть не субъективными (присущими конкретному человек или обществу), а сформулированы теми, кто обладает достаточными ресурсами для такой «пропаганды». В дальнейшем мы еще не раз вернемся к этой идее, пока достаточно констатации факта, что хотя вопросы справедливости не были центральными в работах Бем-Баверка, именно его идеи легли в основу современной практики распределения благ. В следующей главе

---

[270] Там же.

[271] Бем-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ [Электронный ресурс] / О. Бем-Баверк. — URL: http://ek-lit.narod.ru/bb001.htm (дата обращения: 10.07.2024).

корпоративная социальная ответственность будет рассмотрена именно на методологической основе теории полезности.

Другим интересным моментом для понимания справедливости в этой логике является опровержение представления классической школы об эквивалентном обмене. О. Бем-Баверк утверждает, что субъективная ценность обмениваемых вещей не должна быть одинакова, т.е. следуя логике представленной диссертации, справедливо — когда каждый получает выгоду.

С точки зрения данного исследования следует обратиться к трудам незаслуженно забытого в наше время Фридриха Визера. Он считал, что проблема распределения дохода является фундаментальной и будет одинаково актуальна при любом устройстве общества. Основываясь на этом представлении, он, один из немногих представителей рассматриваемой школы, прямо говорит о проблеме справедливости. Фактически, свою трактовку справедливости он выводит из критики идей марксизма. Полемизируя с Марксом, ученый предложил свою теорию вменения, в которой главным фактором становится не труд, потраченный на производство, а сами факторы производства. По его представлению, подтвержденному наглядными примерами, бóльшая производительность при равных затратах труда достигается именно наличием лучших производственных факторов производства. Таким образом, справедливость достигается путем создания правильных комбинаций факторов производства.

Закончить этот раздел, посвященный анализу взглядов классиков экономической мысли на вопросы справедливости, лучше всего анализом трудов Джона Мейнарда Кейнса и марксистов. Как ни странно, «отец всего того, что было гуманного в экономике XX века»[272] о справедливости в интересующем нас ключе ничего не писал. Однако его работы, где детально рассматриваются этические вопросы, в частности, его диссертация по теории вероятности и статья «Экономические возможности наших внуков»[273] (1931 г.) дают нам достаточно

[272] Ивашковский С.Н. Дж. М. Кейнс и его экономическая теория: этический ракурс / С.Н. Ивашковский // Вестник МГИМО. — 2016. — № 3 (48). — С. 172–187.

[273] Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков [Электронный ресурс] / Дж.М. Кейнс. — URL: http://rpw.ru/ipd/Keynes.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

ясное представление о том, как Кейнс понимал справедливость. Прежде всего надо отметить, что он всегда выступал против насилия и нищеты. В совокупности с его идеей о необходимости использования фискальной политики государства для преодоления «провалов рынка», в частности морально-политической ответственности государства за то, чтобы все способные трудиться были обеспечены работой, это приводит нас к выводу, что Кейнс может быть назван сторонником распределительной справедливости.

Кейнс был убежден в этическом характере экономики. С его позиций экономическая наука должна ставить такие цели и определять такие средства их достижения, которые способствовали бы продвижению общества по пути прогресса к более цивилизованному состоянию[274]. Согласно представлению этого ученого, цивилизованное состояние, это такой уклад общества, при котором человечество избавлено от традиционной задачи борьбы за материальное существование, а долгом каждого человека становится внутренне присущее ему стремление к добру.

Для целей нашего исследования весьма показательно, что путь к такому состоянию общества Кейнс видел в жестко осуждаемом им стремлении человека к богатству. Этот тезис требует отдельного пояснения. С самого начала своего научного творчества Кейнс занял критическую позицию по отношению к устоявшимся «экономическим добродетелям», в частности бережливости, стремлению к богатству и сбережениям (особенно в денежной форме). Если с XVIII века эти качества считались залогом благополучия, то для Кейнса они стали главными факторами, сдерживающими экономический рост. С этической точки зрения эти качества он называл «наиболее отвратительными чертами человеческого характера», а страсть к деньгам сравнивал с неврозом, требующем медицинского лечения. Однако именно материальное изобилие, которое, по мнению Кейнса, могло быть достигнуто к 2030 году, должно устранить капитализм с присущими ему недостатками. Другими, словами при достижении достойного

[274] Ивашковский С.Н. Дж. М. Кейнс и его экономическая теория: этический ракурс / С.Н. Ивашковский // Вестник МГИМО. — 2016. — №3 (48).

уровня материального благосостояния всеми членами общества человек сможет жить разумно и достойно, не обременяя себя погоней за деньгами[275].

Для целей дальнейшего исследования в рамках данной работы нам больше интересен анализ Кейнса относительно того, как человек принимает свои решения. Не опровергая в целом рационалистической концепции, Кейнс говорил о ее ограниченном характере, т.к. живой человек руководствуется не только принципом максимизации полезности неоклассической теории, но и своими чувствами, моральными принципами и усвоенными традициями, а также неопределенностью будущего. При этом он был убежден, что индивидуальные решения гораздо в большей степени зависят не от личного выбора, а от «психологии большинства». Общество лучше информировано, чем отдельный человек, который просто «адаптируется к поведению большинства». В этом мы видим прямое подтверждение идеи о том, что решение об осуществлении социальной ответственности компанией является не столько выбором ее менеджмента, сколько логическим ответом на запрос общества, о чем речь пойдет в следующих главах.

Говоря о теориях начала XX века, нельзя обойтись без марксизма. Как ни странно, в учении Маркса, на базе которого пытались построить самое справедливое и гуманное общество, термин справедливость практически не встречается. В таких трудах, как «Нищета философии и «Капитал», есть отсылки к близким понятиям, но справедливости как таковой нет. Так, Е.В. Карчагин выбрал все цитаты из сочинений К. Маркса, где встречается слово справедливость (их оказалось всего две) и сделал вывод, что идею справедливости «надо понимать, как должную меру в распределении социальных благ»[276]. От себя добавим, что понятие должной меры следует выводить из базовой ценности марксизма — равенства.

Отдавая должное проделанному Е.В. Карчагиным частотному анализу, следует отметить, что вопросы «справедливого распределения» рассматривались К.

---

[275] Именно этим вызван интерес Кейнса к Советскому Союзу. Ученому нравились идеи социальной справедливости, достойного материального благосостояния, но цену, заплаченную за это, он считал непомерно высокой.

[276] Карчагин Е.В. Справедливость и революция в социальной философии Маркса / Е.В. Карчагин // LogosetPraxis. — 2018. — Vol. 17. — No. 4.

Марксом в «Критике Готской программы» (1875 г.), в частности, в его замечаниях к программе германской рабочей партии. По его мнению, понятие справедливости в преломлении к распределению является весьма относительным.

Каждый способ производства диктует и свое понятие этого термина. Как отмечал К. Маркс, право работника пропорционально его трудовому вкладу. Это считается справедливым в буржуазном обществе и даже на первой стадии коммунистической формации (социализм). Вместе с тем, необходимо делать поправки на квалифицированный и неквалифицированный, умственный и физический труд. Нельзя не учитывать семейное положение рабочего и другие факторы. Поэтому фактически один работник получает больше другого и может быть более обеспеченным. В этой связи, то, что считается справедливым распределением в буржуазном обществе, при другой формации может рассматриваться в другом ключе. По его мнению, только на высших стадиях коммунистического общества можно будет преодолеть узкий горизонт буржуазного права и написать на своем знамени лозунг «Каждый по способностям, каждому по потребностям!», т.е. обеспечить реальное справедливое распределение.

У ближайшего соратника К. Марскса — Фридриха Энгельса — находим целую работу, посвященную вопросам справедливости. Речь идет о публикации «Справедливая заработная плата за справедливый рабочий день»[277]. Свою концепцию справедливости Энгельс строит на критике популярного в те годы лозунга о справедливой плате за рабочий день. Согласно такому представлению, справедливая заработная плата должна была равняться той сумме, которая необходима для обеспечения существования рабочего в конкретных исторических и географических условиях, для поддержания его работоспособности и для продолжения рода. Справедливый рабочий день, соответственно, — такая продолжительность рабочего дня и такая интенсивность работы, при которых

[277] Энгельс Ф. Справедливая заработная плата за справедливый рабочий день [Электронный ресурс] / Ф. Энгельс. — URL: https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t16.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

рабочий полностью расходует свои силы, но при этом сохраняет возможность выполнять такое же количество труда и в следующие дни. Энгельс характеризует такую концепцию следующими словами: «Рабочий дает так много, капиталист дает так мало, как только допускает это природа сделки. Такова эта весьма своеобразная справедливость <…> Справедливость оказывается целиком на одной стороне — на стороне капитала. Итак, похороним навеки старый лозунг и заменим его другим: “Средства труда — сырье, фабрики, машины — во владение самих рабочих!”»[278].

Признавая бесспорный интерес такого подхода, вынуждены признать, что в нашем исследовании он не сможет помочь понять основные движущие механизмы социальной ответственности бизнеса, кроме одной важнейшей для нас идеи, сформулированной Энгельсом: «Справедливость требует, чтобы обе стороны были поставлены в одинаковые условия»[279].

Завершая анализ эволюции концепции справедливости в рамках экономической науки, необходимо показать, к каким практическим последствиям привела логика экономико-философского рассуждения. Кульминацией можно считать документы ООН, закрепляющие международные правила в послевоенном мире. Так, Всеобщая декларация прав человека ООН (ст. 22–25) дает нам общее представление об «официальном понимании справедливости» по состоянию на 1948 г. В частности, там говорится о праве каждого на справедливые благоприятные условия труда, на равную оплату за равный труд, а также на «справедливое и удовлетворительное вознаграждение обеспечивающее достойное человека существование для него самого и его семьи, и дополняемое, при необходимости, другими средствами социального обеспечения»[280].

Подводя промежуточный итог, сделаем первые выводы. Главное, что мы видим — из двух основных подходов к справедливости (справедливая цена и справедливое распределение благ) остался только один — распределение благ.

---

[278] Там же.

[279] Энгельс Ф. Справедливая заработная плата за справедливый рабочий день [Электронный ресурс] / Ф. Энгельс. — URL: https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t16.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

[280] Всеобщая декларация прав человека. Ст. 23 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml (дата обращения: 10.03.2025).

Кроме того, к середине XX века концепция справедливости вообще, разделяется на два практически несвязанных между собой понятия: на справедливость для конкретного человека и на социальную справедливость. Если первое направление все больше становится прерогативой философии, то в ежедневной практической жизни больше говорят именно о социальной справедливости. Однако, как представляется, идет некоторая подмена понятий. Социальная справедливость — это зона ответственности государства, в то время как справедливость в зеркале этики бизнеса — совсем другое явление.

Именно поэтому мы можем говорить, что в 1950-е годы происходит «научный перелом». Наука о справедливости разделяется на несколько направлений, а именно: вопросы обеспечения социальной справедливости, теории корпоративной социальной ответственности и этика бизнеса. О каждом из этих направлений мы поговорим в соответствующих главах настоящего исследования.

1.4. Современное понимание справедливости в экономике

С точки зрения развития экономической мысли ученые XX века сделали больше, чем их предшественники за два столетия. Однако для темы данного исследования XX век оказался не только бесплодным, но и разрушительным, причем последствия увлечения рационалистическим, очищенным от моральных норм подходом к экономическому анализу чувствуются до сих пор. Более того, последние десятилетия наука пошла по пути выделения новых отраслей знаний, типологизации всего. В результате раскол произошел в самых важных для нас научных вопросах: разделение науки на нормативную и позитивную; выведение социальных вопросов на периферию экономического анализа; и, как следствие, размывание самого понятия справедливость. В этой связи целью параграфа является выделение основных характеристик справедливости как экономической категории.

Упомянутое выше разделение нормативного (что должно быть) и позитивного (что есть) подходов привело к разделению этики и экономики. В результате экономическое знание стало свободным от ценностей и морали. Надо признать, что

у сторонников этой идеи были достаточно сильные аргументы. Так, Лайонел Чарлз Роббинс прямо указывал, что экономика не должна изучать поведение человека в целом, а только определенные аспекты его поведения, в частности рациональное оценивание и сопоставление целей и средств их достижения в условиях ограниченных ресурсов[281].

Другим не менее ярким представителем этого подхода является М. Фридмен, который в своей нашумевшей статье «Методология позитивной экономической науки»[282] призывает проводить экономические исследования с опорой на естественно-научную базу. С его точки зрения позитивная экономическая наука принципиально независима от любой этической позиции или нормативных суждений. Задача экономической науки — создать систему обобщений, которую можно использовать для прогнозирования последствий любого набора обстоятельств[283].

Однако при всем уважении к этим мыслителям, их объединяет одна серьезная проблема: они говорят о методе экономического исследования, и эти методы действительно должны быть беспристрастны. Но они не уделяют должного внимания тому, что экономические субъекты, которых изучают, в очень большой степени подвержены влиянию норм, представлений и привычек, причем гораздо более сильному, чем стремление к рациональности. Справедливости ради надо отметить, что Фридмен хотя бы признает, что надо опираться на нормативную теорию.

Косвенное подтверждение авторской позиции можно найти у Л. Вальраса, который рассматривал принцип справедливости в качестве основы координации интересов людей. Выстраивая свою модель равновесия, он говорит о том, что анализ одних и тех же фактов при включении нравственного элемента приводит к

---

[281] Роббинс Л. Предмет экономической науки [Электронный ресурс] / Л. Роббинс ; пер. В.С. Автономова // THESIS. — 1993. — Вып. 1. — P. 10–23. — URL: https://igiti.hse.ru/data/058/314/1234/1_1_1Robb.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

[282] Фридмен М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридмен ; пер. М.А. Шерстнева // THESIS. — 1994. — Вып. 4. — P. 20–52. URL: https://igiti.hse.ru/data/044/314/1234/4_1_2Fried.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

[283] Там же.

противоречию между прикладной политэкономией и общественной экономией. Таким образом при классическом экономическом анализе категория справедливости выносится за скобки, но в тоже время она является центральной для нормативного анализа[284].

На этой базе строим первую опору авторского понимания справедливости — *неразрывность и взаимодополняемость нормативного и позитивного подходов.*

Следующее, что необходимо отметить, в современной научной экономической литературе понятие справедливости стало практически термином-изгоем. Его используют в социально-политических, юридических, философских науках, но практически никогда в серьезных трудах по экономической теории. Исключение составляет раздел экономического знания «экономика благосостояния», но и там справедливость понимается в духе Ролза, автора «Теории справедливости», и рассматривается как некоторый абстрактный синоним беспристрастности или незаинтересованности[285]. В качестве отправной точки для авторского анализа понятия экономической справедливости возьмем положения теории «экономики благосостояния», модную концепцию распределительной справедливости и, конечно, труды Ролза и его последователей и критиков, в частности, А. Сена и П. Козловски.

Для начала представляется необходимым разобраться с содержанием понятия справедливость. Проанализировав огромное количество литературы на русском и английском языках, можно прийти к выводу, что в XX веке понятие «справедливость» незаметно переместилось из советских исследований в западные. Так, в российских энциклопедических изданиях, вышедших после 1991

---

[284] Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства / Л. Вальрас ; пер. с фр. И.А. Егорова, А.В. Белянина. — Москва : Изограф, 2000. — С. 234–235.

[285] Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки / В.С. Автономов ; под ред. Е.А. Рязанцевой. — Москва ; Санкт-Петербург : Изд-во Института Гайдара, 2020. — 680 с.

г., термин практически не упоминается, а в «Новом экономическом словаре» издательства Palgrave[286] в разных вариантах он встречается 241 раз.

Чаще всего в современном научном дискурсе термин не употребляется сам по себе. Он всегда идет с объясняющим дополнением: социальная справедливость или распределительная справедливость, также достаточно часто пишут о процессуальной справедливости. Попробуем разобраться, есть ли разница в этих понятиях и в чем она состоит.

Упомянутый выше «Новый экономический словарь» издательства Palgrave дает следующее объяснение:

«Социальная справедливость» — это справедливость во всех видах отношений, имеющих место в обществе: обращение с преступниками, детьми и людьми пожилого возраста, домашними животными, странами противниками и т.д.

Распределительная справедливость — более узкое понятие, синонимом которого является экономическая справедливость. Это справедливость в экономических отношениях внутри общества: сотрудничество в производстве, торговля потребительскими товарами и предоставление общественных благ. Как правило, есть возможность для получения взаимной выгоды от такого обмена, особенно при добровольном обмене, и распределительная справедливость — это справедливость в соглашениях/договоренностях, оказывающих влияние на распределение (и, следовательно, как правило, на общий объем производства) индивидуальных выгод среди участников, учитывая соответствующие усилия, альтернативные издержки и участие/вклад»[287].

По вполне понятным историческим причинам российские ученые чаще исследуют социальную справедливость[288]. Поэтому начнем с нее.

---

[286] The New Palgrave Dictionary of Economics [Электронный ресурс]. — Palgrave Macmillan, London. — URL: https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_254-1 (дата обращения: 10.03.2025).

[287] The New Palgrave Dictionary of Economics [Электронный ресурс]. — Palgrave Macmillan, London. — URL: https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_254-1 (дата обращения: 10.03.2025).

[288] Необходимо отметить, что социальная справедливость может рассматриваться на двух уровнях: по отношению к человеку и обществу в целом. В данном исследовании мы будем исследовать исключительно справедливость в отношении всего общества или отдельный крупных групп этого общества.

Понятие социальной справедливости к настоящему времени не получило однозначной трактовки в экономической науке и является предметом продолжающегося научного дискурса. Значительная часть современных ученых уделяет основное внимание инклюзивности общества как критерию социальной справедливости. Так, в своем исследовании С.Г. Демченко, А.В. Верещагина и С.И. Самыгин[289] определяют социальную справедливость как социальную среду, в которой все хозяйствующие субъекты обладают равными возможностями для раскрытия своего человеческого и предпринимательского потенциала. При этом необходимо отметить, что инклюзивность многогранна: можно говорить о людях с ограниченными возможностями или о модной сегодня гендерной нейтральности общества. В любом случае в рамках данного подхода речь сводится к устранению объективных или субъективных барьеров. Например, говоря о гендерной нейтральности общества как одной из форм социальной инклюзивности, следует учесть, что в этом случае речь идет о снятии условных барьеров — устранении искусственного разделения относительно равных по природным возможностям субъектов хозяйствования.

В противоположность этому, рассматривая инклюзивность как благоприятную среду для увеличения социальной активности лиц с ограниченными возможностями, следует признать, что возможности этих лиц не равны возможностям остального общества. Здесь реализация принципов гуманизма означает перераспределение ресурсов в пользу наименее конкурентоспособных экономических агентов (что явно противоречит идее экономической эффективности и основам капитализма). Следовательно, в теории социальной справедливости нравственность и мораль противопоставляются экономическому росту.

---

[289] Демченко С.Г. Социальная политика и социальная справедливость как индикаторы социальной безопасности России / С.Г. Демченко, А.В. Верещагина, С.И. Самыгин // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2018. — № 3. — С. 30–35.

В качестве другого подхода приведем популярный метод анализа «от обратного» советской логике. Например, в своем труде В.М. Дудукалов[290] приходит к выводу, что справедливость в большинстве случаев — это не всеобщее равенство, а защита нуждающихся, усиливающая неравномерность государственной социальной поддержки различных социальных слоев. При таком подходе социалистические установки социальной справедливости можно условно представить в виде «черного ящика», на входе в который искусственно созданные равные возможности, а на выходе — различный результат у каждого хозяйствующего субъекта в зависимости от его вклада в социально-экономический прогресс.

Также заслуживает внимания трактовка социальной справедливости в работе А.И. Гретченко, Н.А. Каверина[291], в соответствии с которой социальная справедливость — это недостижимый на практике идеал (принцип, установка). Изначально неравные возможности рыночных агентов определяют различный динамизм их развития. Поэтому тотальное равенство так же, как и рыночное равновесие при тождественности спроса и предложения или достигается кратковременно в редких случаях, или вообще недостижимо. Этот подход практически полностью совпадает с одним из самых известных западных критиков идей социальной справедливости Кеннетом Миног. Так, в своей книге «Рабский разум: как демократия разрушает нравственную жизнь» он прямо указывает, что социальная справедливость — это абстрактное понятие, чистый идеал, который лежит в основе таких идей как социализм, социал-демократия, марксизм, идея государства всеобщего благосостояния[292].

---

[290] Дудукалов В.М. Соотношение социального неравенства и социальной справедливости / В.М. Дудукалов // Наукосфера. — 2021. — № 6–2. — С. 32–34.

[291] Гретченко А.И. Реализация принципов социальной справедливости в современной социальной политике (на примере национального проекта «человеческий капитал») / А.И. Гретченко, Н.А. Каверина // Вестник НГУЭУ. — 2020. — № 2. — С. 71–85.

[292] Minogue K. The Servile Mind: How Democracy Erodes the Moral Life / K. Minogue. — Encounter Books, 2012. — 400 p.

В.В. Климанов, С.М. Казакова и А.А. Михайлова[293] рассматривают социальную справедливость на примере региональной экономики. Ученые обращают внимание на то, что регионы в составе стран делятся на категории, основными из которых являются регионы из категории опережающего развития — наиболее прогрессивные, обладающие наилучшим географическим положением, благоприятной окружающей средой и значительным ресурсным потенциалом (не обязательно все условия должны соблюдаться одновременно). Во вторую категорию включаются регионы, отстающие в развитии, дотационные (в соответствии с российской классификацией) — с неблагоприятным географическим положением, неблагоприятной окружающей средой, дефицитом ресурсов. На пути к достижению социальной справедливости невозможно довести отстающие (дотационные) регионы до уровня и темпа развития опережающих регионов. Вместо этого отстающие регионы получают государственную (федеральную) поддержку, которая позволяет сократить их отставание. Это позволяет сравнить социальную справедливость с маятником, который склоняется то в одну, то в другую сторону, улучшая положения то одних хозяйствующих субъектов (социальных категорий, регионов и т.п.), то других.

Целесообразно также обратиться к определению социальной справедливости Э.Н.О. Шакирова, Р.В. Пеньковцева[294], которые фокусируют внимание на вопросах международной торговли. Подобно регионам, страны мира условно разделяются на категории развитых (лидирующих, опережающих) и развивающихся (отстающих) стран. Реализуя принцип социальной справедливости, международные организации привлекают инвестиции и другие финансовые ресурсы из развитых стран и направляют их в экономику развивающихся стран. Однако, вместо ускорения прогресса развивающихся стран это приводит к их хронической

---

[293] Климанов В.В. Корректировка механизмов поддержки отстающих регионов / В.В. Климанов, С.М. Казакова, А.А. Михайлова // Общественные финансы. — 2021. — № 41. — С. 26–36.

[294] Шакиров Э.Н.О. Противоречия между развитыми капиталистическими странами и развивающимися странами в условиях глобализации / Э.Н.О. Шакиров, Р.В. Пеньковцев // Манускрипт. — 2021. — Т. 14. — № 5. — С. 879–883.

зависимости от внешнего финансирования, что является «институциональной ловушкой».

Особое значение для анализа социальной справедливости имеет принятая Международной организацией труда Декларация МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации (2008 г.)[295]. Страны-участницы взяли на себя обязательства проводить политику, направленную на решение стратегических задач в таких областях, как занятость, социальная защита, социальный диалог и права в сфере труда. Интересно, что документ не дает ни определения, ни описания понятия «социальная справедливость», однако при анализе текста можно прийти к заключению, что авторы документа видят ее как достижение более высоких и справедливых результатов «в интересах всех», а практическим выражением социальной справедливости для них являются достижение полной занятости, устойчивости открытых обществ и глобальной экономики, социальной сплоченности и сокращения масштабов бедности и преодоления углубляющегося неравенства.

Интересен Доклад ООН «Социальная справедливость в Открытом мире»[296]. В нем социальная справедливость рассматривается как «распределение плодов экономического роста на основе принципов справедливости и сострадания». Соответственно, целью социальной справедливости при таком подходе является обеспечение возможности всем получать ресурсы, заслуженные или необходимые.

В 2007 году ООН провозгласила Всемирный день социальной справедливости и в своем послании по этому поводу Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун, также не давая определения социальной справедливости, описал ее как равные возможности, солидарность и уважение прав человека.

---

[295] Декларация МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации : принята Международной конференцией труда на ее 97-й сессии, Женева, 10 июня 2008 г. [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/fair_globalization.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

[296] Social Justice in an Open World: The Role of the United Nations : The International Forum for Social Development, Department of Economic and Social Affairs, Division for Social Policy and Development [Электронный ресурс]. — ST/ESA/305. — New York : United Nations, 2006. — URL: https://www.un.org/esa/socdev/documents/ifsd/SocialJustice.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

Можно привести еще множество цитат, но даже этого короткого анализа достаточно, чтобы понять, что все эти подходы имеют одно общее основание: социальная справедливость — ответственность государства и международных институтов за социальное развитие и благополучие[297].

Кроме того, теория социальной справедливости и опирающаяся на нее модель социальной рыночной экономики предполагает разрыв капиталистических отношений и осознанное целенаправленное искажение механизма конкуренции. Модель социальной рыночной экономики наиболее близка к социализму, и потому ее черты прослеживаются в хозяйственных системах постсоветского пространства, к примеру, в России и в других странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС), социальная политика которого явно опирается на модель социальной рыночной экономики, в частности, при осуществлении государственного регулирования товарных цен в кризисных условиях.

Поэтому для нашего исследования наиболее важным представляется анализ именно распределительной справедливости, которую как было указано выше, мы будем рассматривать в качестве более узкого и «более экономического» проявления социальной справедливости.

Все современные теории и трактовки распределительной справедливости вытекают из работы Джона Ролза «Теория справедливости»[298]. Интересно, но авторы, как критикующие, так и расширяющие подход Ролза, в одинаковой мере пользуются именно его идеями. В определенной степени он продолжает концепции общественного договора и утилитаризма и на стыке этих двух теорий пытается вывести понятие справедливости не из экономической эффективности, в частности таких понятий как польза и выгода, а на основании категории честности. Он даже

---

[297] Конечно, существовали и до сих пор существуют школы, представляющие противоположную точку зрения, например социальный дарвинизм с его идеями о справедливости неравенства и борьбы за существование, а также идеи Розанваллона и Фуко, апеллирующих к социальной ответственности индивида. Однако эти идеи не являются определяющими для современного умонастроения.

[298] Rawls J. A Theory Of Justice: Original Edition [Электронный ресурс] / J. Rawls. — Harvard University Press ; The Belknap Press, 1971. — 624 с. — URL: https://giuseppecapograssi.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/08/rawls99.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

вводит понятие «справедливость как честность», под которым он понимает такое положение, при котором свободные и рациональные индивиды, действующие в собственных интересах и находящиеся в исходном положении равенства, добровольно принимают фундаментальные принципы соглашения для своего объединения. Другими словами, при исходном положении, не обладая достоверной информацией о своем месте и своих перспективах в обществе человек выберет такую возможность, которая не ухудшит его текущее положение, даже если это решение не самое правильное с точки зрения потенциальной экономической эффективности. По этой логике он строит и два основополагающих приоритета: приоритет свободы, предполагающий, что основные свободы могут быть ограничены только во имя свободы[299] и приоритет справедливости над эффективностью и благосостоянием.

В самом термине «распределительная справедливость» заложено определенное противоречие, т.к. распределение означает изъятие у одного и передача другому, что по самой сути не может быть справедливым, по крайней мере с точки зрения «донора». Для снятия этого противоречия необходимо выделение универсального критерия, который бы обеспечивал пропорциональность в отношении к людям. За всю историю человечества было немало попыток выработать такой универсальный критерий. Среди самых известных формул — «равное — равным», «каждому свое», «каждому по потребностям, от каждого по способностям».

Поскольку все вышеуказанные критерии по разным причинам не прошли проверку практикой, ученые второй половины XX – начала XXI веков активно искали свои формулы. Отдавая должное, описанной во всех учебниках экономической теории дискуссии между ординалистами и кардиналистами по поводу возможности / невозможности оценки полезности, сосредоточимся только на тех подходах, которые изучали именно критериальную оценку справедливости.

Наиболее интересный подход у Джорджа К. Хоманса, который ввел «норму справедливости» (equity norm). В его понимании доля желаемых индивидом благ

[299] Весьма спорное утверждение (прим. автора).

должна быть одновременно пропорциональна его вкладу, его усилиям и соответствовать его возрасту, положению в обществе и т.п.[300]

В свою очередь Ролз отталкивался от другого. По его мнению, все первичные блага должны быть распределены поровну, но только если неравенство в их распределении не служит благу всего общества и каждого индивида в отдельности. В качестве критерия у Ролза выступает не конкретная формула, а механизм выбора критерия распределения. Справедливо выбрать такую альтернативу, при которой наихудшее возможное последствие лучше, чем наихудшее последствие любой другой альтернативы. Он даже вводит принцип дифференциации, согласно которому в ситуации, когда определенные члены общества обладают определенными преимуществами перед остальными, общественные блага должны быть распределены таким образом, чтобы компенсировать ущерб тем, кто находится в невыгодном положении.

Еще один интересный подход к выработке критериев справедливости предложил Ральф Дарендорф[301]. Немецкий социолог исходит из принципа социального равенства при свободных рыночных отношениях. Выступая против выравнивания, он ратует за распределение между гражданами в соответствии со способностями и потребностями. Но в отличие от знаменитого лозунга, он рассматривает справедливость как равновесие «когда каждый играет свою роль». В качестве критерия он вводит понятие «социальной нормы», что в его понимании является синонимом реально значимых ценностей.

Большим недостатком этих классических подходов является то, что предлагаемые критерии носят абстрактный, почти глобальный характер. В практической жизни более применимы конкретные, измеряемые критерии. Простыми словами, надо определить, что мы будем распределять и в какой пропорции. Более всего для этого подходят категории труда и дохода. Если за основу критерия распределения взять труд, то изучаем полученное за него

---

[300] Homans G.C. Social Behavior: Its Elementary Forms / G.C. Homans. — New York : Harcourt, Braceand World, Inc., 1961. — 404 p.

[301] Дарендорф Р.Г. Тропы из утопии : работы по теории и истории социологии / Р. Дарендорф ; пер. с нем. Б.М. Скуратова, В.Л. Близнекова. — Москва : Праксис, 2002. — 534 с.

вознаграждение. С этой точки зрения распределительную справедливость изучал, например, Е.Е. Тарандо[302]. Если же за основу взять распределение дохода, то картина усложняется; для определения доли каждого в конечном распределении потребуется несколько критериев: мера вложенного фактора производства, мера нуждаемости, неформальные критерии (личные связи, общественное положение и пр.).

Свою идею о практически применимом измерении справедливости прямо или косвенно высказывали все ученые, занимающиеся социальной экономикой. При всем разнообразии и индивидуальности подходов можно выделить три основных группы: измерение неравенства, индексы человеческого развития и социального прогресса и оценка качества социальных и политических институтов.

В рамках первого подхода, меряющего справедливость неравенством, можно выделить два разноплановых течения. С одной стороны стоят Саймон Кузнец и Бранко Миланович, которые анализируют неравенство в основном с точки зрения неравенства доходов и уровня жизни. В основе их анализа лежит теория о волнообразном нарастании и сокращении неравенства в зависимости от смены технологического уклада[303]. Другим направлением в этом блоке являются работы Ларри Бартельса, Б. Мартина Гиленса, Джозефа Стиглица и Дэвида Стокмана, изучавших влияние факторов неравенства доходов и возможностей. Неким промежуточным вариантом можно рассматривать труд Томаса Пикетти[304], где на индивидуальном уровне изучается взаимосвязь неравенства в трудовых доходах, неравенства в собственности на капитал и в получаемых от него доходах.

Индексы развития являются более практичным инструментом, однако в большинстве случаев они меряют только одни из аспектов справедливости. Так, индексы Джини и Пальма измеряют уровень неравенства. Индексы и индикаторы

---

[302] Тарандо Е.Е. Распределительная справедливость: к вопросу о социально-экономических особенностях принципов распределения / Е.Е. Тарандо // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). — 2012. — № 2.

[303] Миланович Б. Глобальное неравенство : новый подход для эпохи глобализации / Б. Миланович ; пер. с англ. Д. Шестакова. — Москва : Изд-во Института Гайдара, 2017. — 336 с.

[304] Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. — Москва : Ад Маргинем Пресс, 2016. — 592 с.

человеческого развития, разработанные ООН, определяют человеческое развитие как «обеспечение свобод человека»[305].

На этом фоне выгодно отличается только индекс человеческого развития, введенный в 1990 г. Он учитывает как доход на душу населения, так и показатели в области здоровья и образования. Среди множества индексов выделяется Индекс социального прогресса[306]. Он впервые был опубликован в 2010 г. на базе работ А. Сена, Д. Норта и Д. Стиглица. Его особенность заключается в том, что он измеряет благосостояние общества через социальные и экологические факторы. Индекс составляется на основе оценки удовлетворения трех уровней потребностей: 1) базовые человеческие потребности (доступность еды, воды, медицины, жилья, а также обеспечение безопасности); 2) критерии благополучия (состояние здоровья, качество окружающей среды, доступность информации и коммуникации); 3) возможности (соблюдение прав человека, личная свобода, инклюзивность, доступность образования).

Качеством институтов озабочены все последователи новой институциональной экономики, в частности, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, Дж. Бреннан и др., а также приверженцы поведенческой экономики. Для них фундаментальным принципом является оценка трансакционных издержек, возникающих не только издержки при производстве товара или услуги, но и при взаимодействии людей между друг другом, включая оппортунистическое поведение. С точки зрения измерения справедливости качеством институтов нельзя обойти вниманием уже упомянутого Т. Пикетти. Для него неравенство в доходах — естественный результат действия современных институтов, создавших систему, при которой доходность капитала превышает темпы экономического роста.

Далее автором будут описаны критерии, которыми пользуются современные государства и транснациональные компании для выбора критериев справедливости

---

[305] Доклад Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) : индексы и индикаторы человеческого развития [Электронный ресурс]. — 2018. — URL: https://hdr.undp.org/system/files/documents/2018humandevelopmentstatisticalupdaterupdf.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

[306] 2024 Global Social Progress Index [Электронный ресурс] // Social Progress Imperative. — URL: https://www.socialprogress.org/social-progress-index (дата обращения: 31.03.2025).

в практической жизни. На этом этапе исследования представляется более важным отметить, что *критерии любой справедливости зависят от принципов, по которым живет конкретное общество, применение этих критериев должно оставаться сферой публичного права и преследовать цель увеличения общего благосостояния. Это вторая основа авторского понимания справедливости*.

Важно отметить, что выбор самого универсального критерия, так же, как и предмета распределения (ресурсы, доходы, факторы производства и пр.[307]), не является достаточным для достижения хотя бы иллюзии справедливости. Любой критерий будет работать только в связке с выбором механизма распределения.

Условно распределительные механизмы можно разделить на два уровня: первичное распределение и вторичное распределение. Первичное распределение имеет под собой рыночную основу и включает такие механизмы как факторно-ресурсный и налогово-ценовой. Они достаточно хорошо изучены либеральной экономической мыслью и активно используются в текущей социально-экономической политике практически всех стран.

Однако самое интересное происходит на уровне вторичного распределения, который по своей сути является абсолютно нерыночным, но именно по этому пути пошло человечество после принятия Целей развития тысячелетия и их трансформации позже в Цели устойчивого развития. Для данного исследования удобнее разделить вторичное распределение на три уровня: макро (уровень государств), микро (уровень фирмы), наноуровень (конкретный человек или домохозяйство). В зависимости от того, на каком из уровней мы будем применять те или иные критерии распределительной справедливости, у нас будут работать разные механизмы. Так, на макро-уровне работает налогово-трансфертный механизм; на микроуровне — бонусно-благотворительный, а на наноуровне — благотворительный механизм в сочетании с внутрисемейным распределением.

Для того чтобы механизмы не конфликтовали между собой, нужны установленные правила, которые были бы приемлемы и обязательны к исполнению

[307] На практике справедливость чаще всего ассоциируется со справедливым распределением именно ресурсов.

на всех трех уровнях. Такими полномочиями может обладать только крупная институциональная единица, в идеале государство. Именно поэтому мы предлагаем следовать не за красивыми идеями Ролза, а действовать в рамках марксистской школы. Сразу оговоримся, что марксисты брали за основу трудовую ценность, в то время как следует брать несколько взаимодополняющих критериев. Но в чем они однозначно правы — правила распределения нельзя выводить из какого-то единого установленного принципа, эти правила надо самостоятельно вырабатывать, чтобы сдвинуть в эту сторону всю экономическую политику.

Как ни странно, подтверждение авторской идеи о множественности критериев справедливости находим у нобелевского лауреата, максимально далекого от марксизма — Амартии Сена. Он строит свои размышления на двух основных опорах: методе беспристрастного наблюдателя А. Смита и критике институционального подхода. Признавая, что «нет никакого совершенно справедливого устройства»[308], он считает, что приблизиться к идеалу можно путем постоянного диалога, сравнения и ранжирования интересов. В этом он во многом повторяет положения теории общественного выбора, к которой мы вернемся в следующей главе. Таким образом, вместо раз и навсегда установленного порядка (см. выше описание Римского права и теории общественного договора) он предлагает модель, при которой договаривающие стороны должны преследовать не только свои интересы, но и беспристрастно поставить себя на место тех членов общества, которые по любым причинам не участвуют в дискуссии и обсуждении. Более того, А. Сен идет дальше. Он говорит о том, что такого рода дискуссии способствуют росту эмпатии в обществе и опирается на убеждение, что людям изначально присущ гуманизм и чувство справедливости, своего рода новая трактовка нравственного императива Канта.

Одна из основных претензий Сена к Ролзу, Нозику и Дворкину заключается в том, что, споря между собой, они все стоят на позиции трансцендентального институционализма, что ведет к игнорированию мнения индивида. Он, напротив,

---

[308] Sen A. The Idea of Justice / A. Sen. — Massachusetts : The Belknap Press of Harvard University Press Cambridge, 2009. — C. 52.

выступает за учет всех индивидуальных мнений. Признавая невозможность выслушать мнение каждого, он допускает группировку и обобщение социальных слоев, но с максимальной детализацией.

Необходимо оговорить, что описанная выше модель является единственной идеей Сена, разделяемой автором данного исследования. В частности, центральной мыслью у нобелевского лауреата является связь демократии и справедливости. По его логике, только демократия западного образца способна обеспечить открытую и свободную дискуссию в обществе. Более того, он доказывает свой тезис весьма спорным с методологической точки зрения примером, что западные демократии, в отличие от авторитарных режимов некоторых развивающихся стран, не испытывают проблему голода. Кроме того, стремление автора организовать дискуссии в рамках определенного демократического процесса приводит его к серьезному логическому противоречию. Так, по его мнению, дискуссия по выработке общепринятой позиции требует регламентации, т.е. выработки правил ведения этой дискуссии или соблюдения определенного порядка. А это, по сути, и есть жесткая институциональная конструкция, с которой он так борется, критикуя институционалистов.

Таким образом, приходим *к третьей основе авторского понимания справедливости: критерии справедливости — это не установленные нормы и правила, а результат компромиссного решения всех граждан и бизнес структур в конкретном обществе.*

Самый серьезный вопрос, связанный с распределительной справедливостью, звучит так: «А надо ли вообще распределять?» Этот вопрос относится к категории, о которой будут спорить вечно, но на авторский взгляд наиболее весомые аргументы и условия распределения предлагают представители широко критикуемой школы «эгалитаризм удачи». В основе этого учения лежит простая мысль — если у разумного человека есть свобода выбора, то он сам несет ответственность за последствия. Ученые этого направления, такие как Рональд

Дворкин[309], Ричард Д. Арнесон[310], Джеральд Коэн, определяют необходимость распределения через категории удачи / неудачи. Если жизнь одного человека или целого общества становится лучше или хуже в результате свободного выбора, это справедливо. Во всех других случаях (раса, пол, физические особенности) распределение должно быть равным.

Для того чтобы категория удачи/неудачи была применима на практике, последователи этого направления вводят градацию: слепая удача/неудача, добровольная удача/неудача. Добровольная возникает, когда индивид осознанно пошел на риск, например поставил деньги на тотализатор или необдуманно инвестировал средства. Слепая — то, что не зависит от человека: этническая принадлежность, инвалидность, гениальность или талант, как и любые другие врожденные особенности. Соответственно, повод для компенсационного поведения появляется только в случае слепой неудачи. Если неравенство или изменение положение является результатом свободного выбора, то это и есть справедливость. Сразу оговорим, что иногда выбор бывает без выбора, поэтому Арнесон дополняет понятие выбора понятием контроля, он предлагает определять слепую неудачу степенью возможности контроля.

Несмотря на то, что за основу возьмем именно этот подход, в дальнейшем исследовании будем учитывать аргументы его критиков, а именно то, что на практике невозможно изучить каждый конкретный случай со всеми его причинами, а, соответственно, определить требуется ли запускать распределительный механизм. Также за рамками анализа оказываются люди, чьи профессии предполагают осознанный риск, например врачи или пожарные. Более того, даже у самих создателей теории нет единства в вопросе преодоления неравенства и несправедливости. Так, Дворкин выступает за традиционное государство благосостояния и распределение за счет налогов, в то время как Коуэн ратует за более социалистическую экономику.

---

[309] Dworkin R. A Matter of Principle / R. Dworkin — Harvard University Press, 2000. — 448 p.

[310] Arneson R.J. Equality and Equal Opportunity for Welfare Philosophical Studies / R.J. Arneson // An International Journal for Philosophy in the Analytic Tradition. — 1989. — Vol. 56. — No. 1. — P. 77–93.

В настоящем исследовании будем исходить из того, что распределение, даже если оно нарушает основы свободного рынка, стало реальностью во всех странах мира. Более того, с принятием Целей тысячелетия и их последующей трансформацией в Цели устойчивого развития это стало мейнстримом и на международном уровне. В этой связи встает более важный вопрос, до какой степени и в каком масштабе надо распределять блага. Глубочайшим убеждением автора является утверждение, что базовые потребности человека должны быть удовлетворены при любых условиях. Схожего мнения придерживаются многие современные ученые, например, профессор Университета Пенсильвании Кок-Чор Тан. Он полагает, что базовое требование справедливости — достаточное количество благ для достойной жизни для каждого человека. Только когда это требование удовлетворено, можно говорить о том, где установлена планка «достаточно» и сколько сверх этой планки может быть распределено в пользу других[311]. Представляется, что базовые потребности — прерогатива и обязанность государства, а вот распределение благ сверх обозначенной планки может стать зоной добровольной ответственности купного бизнеса (ТНК).

В последующих главах будет исследоваться вопрос, в каком объеме бизнес должен (если должен) финансировать социально-ориентированные программы. Здесь упомянем лишь, что представители эгалитаризма были первыми, кто предложил работающие критерии определения объема таких «инвестиций». Так, Дворкин вслед за Ролзом моделирует гипотетическую ситуацию, в которой все люди:

- рациональны;
- знают о том, какими достоинствами и недостатками обладают;
- знают и понимают структуру распределения благ в обществе;
- не знают, какое место в этой структуре им позволят занять их таланты и способности;
- обладают сопоставимым уровнем достатка;

[311] Kok-Chor T. Global Justice and the Problems of Humanity / T. Kok-Chor // Journal of Social Philosophy. — 2018. — 49 (3). — P. 415–425.

– имеют возможность приобрести страховку от непопадания на определенный уровень потребления.

Ключевым пунктом здесь становится страховка. В реальной практике смотрим, сколько человек готов заплатить за страховку от слепой неудачи, а потом используем эту сумму как мерило для распределения. Интересно, что сам Дворкин строил эту концепцию на уровне одного человека, однако она является наиболее применимой для распределения на уровне государства в интересах всех граждан. Поэтому отдавая дань красоте конструкции, не будем рекомендовать ее топ-менеджменту социально-ответственных компаний.

Таким образом, четвертой опорой авторского понимания справедливости становятся базовые положения теорий распределительной справедливости.

Вместе с тем, придется отвергнуть или поставить под сомнение целый ряд норм распределительной справедливости. В частности, все рассмотренные теории не дают нам ответа на вопрос, есть ли физические географические границы распределения, а именно, является ли распределение заботой национальных правительств, или это глобальное требование. На практике чаще используются идеи коммутаризма, согласно которым распределительная справедливость — это особые отношения между государством и гражданами. В то же время современный глобальный мир и подключение бизнеса к вопросам, традиционно являвшимся зоной ответственности государства, заставляет прислушаться к аргументам космополитов, которые постулируют, что распределительная справедливость не должна основываться на физических границах или принадлежности к определенному государству.

На сегодняшний день решение этой проблемы не найдено. И вряд ли будет найдено в ближайшие тысячелетия. Со времен Римской Империи до сегодняшнего дня любая попытка вывести проблемы справедливости и равенства за пределы конкретного общества оканчивалась практической попыткой создания мирового правительства. Даже у упомянутого выше А. Сена, определяющего направление современной дискуссии о справедливости, есть пассаж на эту тему. Так, он критикует последователей общественного договора за то, что такой договор может

дать результат только в рамках одной страны. Пытаясь переложить свою модель на международный уровень, он сетует, что пока основной формой объединения людей является национальное государство, государствам приходится договариваться между собой исходя не только из национальных интересов, но и, используя метод беспристрастного наблюдателя, учитывать интересы других стран. Поскольку сам автор признает, что нет механизма, способного заставить одну страну действовать в интересах или хотя бы с учетом интересов другой страны, этот популярный нобелевский лауреат плавно подводит читателя к мысли о необходимости мирового правительства с набором ценностей западной демократии.

Здесь возникает закономерный вопрос. Кто прав, Сен, критикующий институционалистов, или все экономисты и социологи, изучавшие механизм обеспечения социальной справедливости со времен первого упоминания общественного договора. Для ответа применим отличную от упомянутой в начале параграфа типологию категории справедливости. Выделим процессуальную и структурную справедливость, как это предлагает Козловски в своей книге «Принципы этической экономии»[312]. Под процессуальной будем понимать равенство экономических возможностей и равенство всех перед законом, а под структурной — равенство в конечном потреблении.

Равенство в конечном потреблении, если речь идет о потреблении свыше норм разумных потребностей, является личным делом человека (компании) и может быть оставлено вне рамок институционального регулирования. Однако процессуальная этика категорически требует институционального подхода.

В рамках данного исследования мы исходим из того, что необходимо *обеспечить экономическую справедливость во всех ее проявлениях, не нарушая главного закона сегодняшнего устройства экономики, а именно сохранив свободный рынок и свободную честную конкуренцию (пятая опора авторской концепции).* В то же время, Козловски, которого трудно заподозрить в симпатии к социализму или марксизму, пишет, что современный свободный рынок является

[312] Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. — С. 284.

«не этически нейтральной, а этически проблемной зоной», современная конкуренция нуждается в постоянном упорядочивании и поддержке[313]. Более того, по его мнению, этическое поведение нельзя втиснуть в рамки «локально максимизирующей стратегии»[314].

Поэтому выделим основные направления, требующие институционального решения/контроля в условиях рыночной экономики и свободной конкуренции: 1) недопроизводство общественных благ и, как следствие, недостаточное удовлетворение общественных потребностей; 2) отрицательные внешние эффекты для третьей стороны; 3) ориентация рынка на скорость и краткосрочный эффект и, как следствие, деградация производственной и социальной базы в долгосрочной перспективе; 4) неравномерность распределения доходов, особенно экономически необоснованная дифференциация доходов.

Учитывая стремление автора придерживаться концепции распределительной справедливости, последнее положение представляется самым проблемным. Здесь возникают сразу две сложности. Во-первых, «доходность» капитала и труда несопоставима, и эту проблему пока не удалось решить ни в одном обществе. Во-вторых, необходимо постоянно балансировать в поисках оптимальной пропорции распределения благ и доходов между экономически активным населением и той частью, которая по объективным причинам не может трудиться.

Все вышесказанное приводит нас к противоположному А. Сену выводу, а именно убежденности в необходимости институциональной системы, обеспечивающей справедливость согласно заданным критериям. Подобная система не должна быть набором раз и навсегда установленных догм и моделей поведения, это должна быть структура, отвечающая следующему набору требований.

1) Этот институт /организация, независимо от свой правовой формы не должен принадлежать ни бизнесу, ни частному капиталу. Баланс интересов сторон может быть обеспечен только при равном представительстве публичной власти и частного капитала с равным количеством голосов и влияния у обеих сторон.

---

[313] Там же. С. 263.
[314] Там же. С. 178.

2) Главная задача — гарантия минимального набора всем гражданам и, в идеале, всем стейкхолдерам. В зависимости от уровня развития конкретной страны объем и набор этих благ может определяться под запросы именно этого общества. В обязательном порядке должны гарантироваться права, изложенные в статьях 22–27 Всеобщей Декларации прав человека ООН (1948 г.)[315]. В идеальной модели, к описанным правам должны добавляться любые действия, направленные на развитие человеческого капитала. В принципе в качестве эталонной в рамках данного требования вполне может рассматриваться система, выстраиваемая в России в рамках реализации национальных проектов[316], с одной серьезной оговоркой — как сказано в предыдущем пункте, это не должно быть зоной ответственности только государства, необходимо равнозначное участие бизнеса.

3) Большинство последователей распределительной справедливости говорят о необходимости обеспечить равный доступ к основным ресурсам (природным, производственным, финансовым, информационным). В реальности это абсолютно невозможно. Следовательно, как при распределении общественных благ, так и при определении объема финансового участия бизнес-структур надо руководствоваться степенью «доступа» к этим ресурсам. Чем он выше, тем больше бизнес или частное лицо должен отдать на благо общества в виде налогов или КСО и благотворительности.

4) Гарантированный равный доступ к благам, которые ведут к росту качества человеческого капитала, а именно: образование, медицина, культурное развитие и личностный рост.

5) Постоянный мониторинг относительно того, что ни одна социальная группа не ухудшила свое объективное социально-экономическое положение.

6) На данном историческом этапе эта работа должна вестись не на глобальном уровне, а на уровне отдельной страны. В редких случаях возможен выход за национальные рамки в формате интеграционных объединений, но только при

---

[315] Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml (дата обращения: 10.03.2025).

[316] Национальные проекты [Электронный ресурс] // Сайт Правительства России. — URL: http://government.ru/rugovclassifier/section/2641/ (дата обращения: 31.03.2025).

условии равенства экономической мощи и качества социальных показателей интегрированных стран (современный ЕС не удовлетворяет этим требованиям).

Подводя итог первой главе, попробуем сформулировать авторское понимание справедливости. Справедливость — это такое состояние общественных отношений, при котором одновременно удовлетворяются следующие критерии:

– Безусловно обеспечиваются базовые человеческие потребности, как материальные, так и духовные (возможность личностного роста и совершенствования);

– При принятии решения или действия ни одна социальная группа, также как ни одна группа стейкхолдеров, не должна ухудшить свое положение;

– Общий уровень неравенства в обществе не растет (в идеале сокращается);

– Вклад, который привносится в работу в виде труда или капитала должен быть пропорционален вознаграждению с преимущественным вознаграждением труда;

– Любое решение должно полностью соответствовать морально-этическим и культурно-религиозным нормам той страны, в которой осуществляется социально ориентированный проект или любая другая деятельность.

Соответственно, рабочее авторское определение, на которое будет опираться все дальнейшее исследование звучит так. *Экономическая справедливость — это такое соотношение социально-экономических взаимодействий, при котором обеспечиваются базовые потребности достойной жизни при минимальном уровне социально-экономического расслоения и ответственности держателей капитала и ресурсов за стейкхолдеров, обладающих меньшими активами.*

Кроме того, авторское понятие справедливости базируется на утилитаристской максиме «максимальная полезность для наибольшего количества людей», а также на безусловном признании свободы выбора своего места в системе социально-экономических взаимодействий и на концепции общественного блага.

Выводы по главе 1

Согласно первой задаче исследования были *выявлены основные принципы влияния общепринятых норм этики и морали на принятие бизнес-решений.*

Изучив философские воззрения на категории морали и этики, автор встает на позицию той группы ученых, которые рассматривают этику как более широкую категорию, чем мораль. При таком подходе мораль может рассматриваться как инструмент воспитания или критерий «правильной жизни». Детальный анализ философских концепций и отчетов Индекса счастья за разные годы наглядно показал, что существует связь между границей допустимого с точки зрения морали и материальной обеспеченностью оценивающего. При этом любое изменение моральных норм всегда имеет своей целью повышение уровня личной свободы и материальной обеспеченности.

В свою очередь, этика со времен Аристотеля до эпохи Просвещения ставила своей целью объяснить, как достичь одновременно личного счастья и общей пользы, что очень созвучно современному пониманию с его схоластическим подходом к изучению целостной личности, а не только homo economicus. Разделение этики как науки и ее практического применения началось с Канта, что привело к еще большей фрагментации учений об этике. Взяв за основу деление учений об этике на теологические и деонтологические теории, разделенные по принципу отношения к цели и последствию поступка с точки зрения этики, автор предлагает выделить следующие различия между этикой как философской категорией и этикой бизнеса как теоретико-практической категорией:

– бизнес-этика всегда носит прикладной характер, в фокусе бизнес-этики, даже на уровне теоретических исследований всегда находится реальная проблема из ежедневной бизнес-практики;

– бизнес-этика не чисто философское, а междисциплинарное понятие на стыке философии, экономической теории, социологии и культурологии;

– главный вопрос бизнес-этики — как должна вести себя компания и какие из принятых на себя этических норм она может воплотить в жизнь.

В целях обоснования выбора той или иной формы и направления реализации социальной ответственности бизнеса в работе рассмотрено понятие этической дилеммы. Этическая дилемма, с которой бизнес сталкивается ежедневно, имеет три уровня: 1) конфликт между пониманием и желанием учесть интересы всех сторон

и невозможностью реализации этого намерения; 2) конфликт ценностей внутри общепринятого морального правила; 3) конфликт личных интересов и интересов того же человека как представителя своей компании или любой группы стейкхолдеров.

Отдельное внимание уделено анализу влияния культурно-религиозных традиций на восприятие норм этики и морали. Сравнительный анализ догм основных мировых религий показал, что моральные нормы из одной системы координат абсолютно неприменимы в другой. Наибольшие различия, непосредственно влияющие на эффективность социально-ориентированных проектов в регионах присутствия, проявляются в следующих аспектах:

– западный мир пользуется целеориентированным походом, остальной мир — ценностно-ориентированным;

– отношение к труду: в западной ментальности все профессии имеют разную ценность, в восточной — все профессии одинаковы. Это создает большие проблемы при реализации принципов распределительной справедливости в рамках международных контактов;

– отношение к нищете: в протестантском мире это однозначный грех, во многих религиях добровольное нищенство — подвиг;

– диаметрально разное отношение к капиталу и проценту.

Главное различие — отношение к человеку: чем более традиционное общество, тем менее ценен каждый отдельный человек, упор делается на коллектив. С другой стороны, бóльшая ценность личных свобод в «продвинутых» обществах ведет к росту неравенства и несчастья.

Наложение анализа бизнес-этики как практической категории на анализ религиозно-культурного кода дает возможность сделать вывод о моральной и практической недопустимости применения норм морали более развитой в экономическом плане страны к обществу из более бедных развивающихся стран.

Проведенный историко-философский анализ позволил сформулировать практические выводы, применимые в ежедневной социально-ориентированной деятельности компаний. Полученные результаты могут быть представлены в виде следующей модели принятия бизнес-решений.

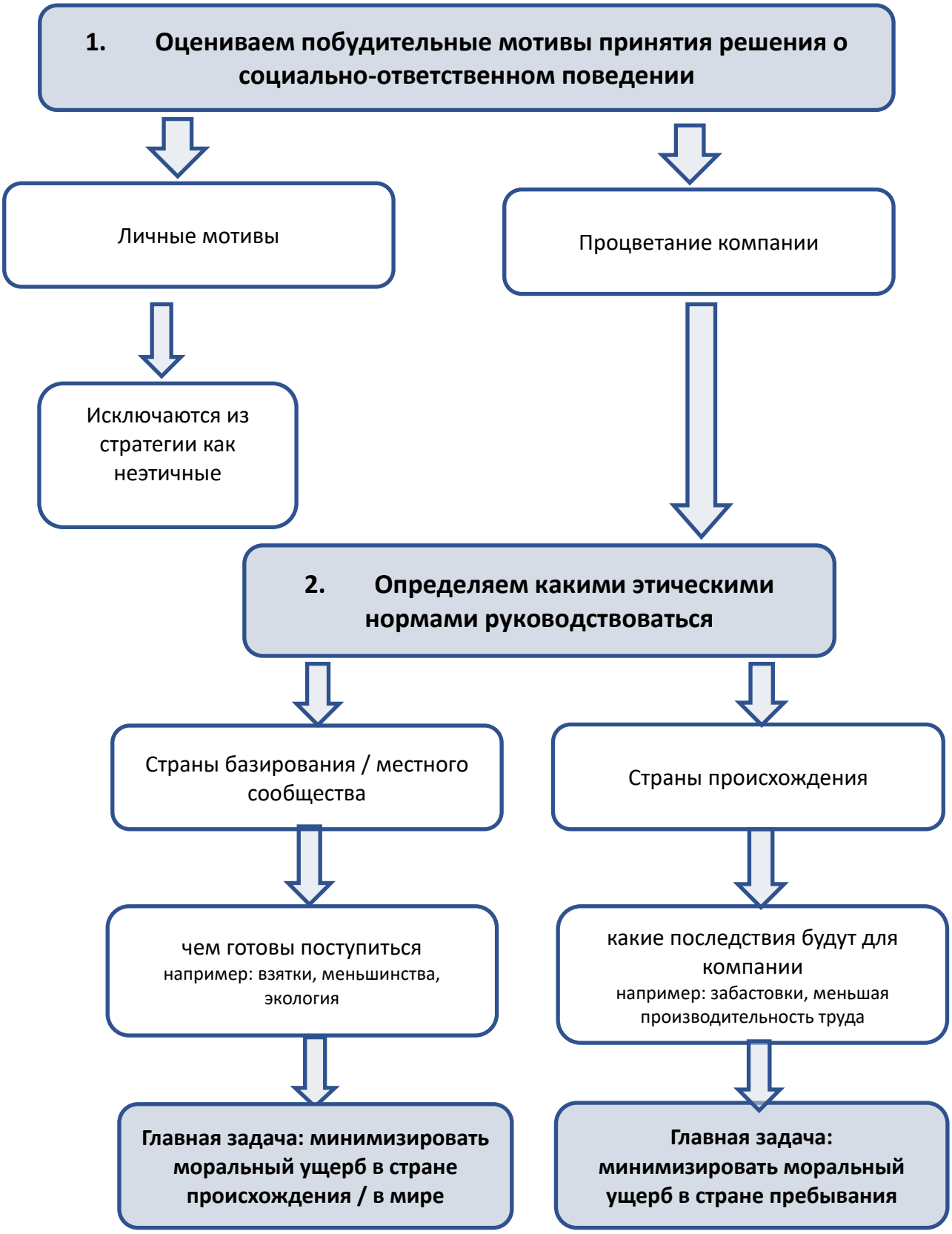


Рисунок 1 — Модель принятия бизнес-решений в условиях этической дилеммы[317]

[317] Составлено автором.

Второй задачей, поставленной в исследовании, было *выявить основной критерий, которым должен руководствоваться бизнес при принятии решения о проведении социально-ориентированных программ.* Решение этой задачи пришлось разбить на несколько этапов. В качестве первого шага было необходимо установить существование связи между этикой как философской категорией и этикой как одним из направлений экономической науки. Далее следовало провести сопоставление понятий «этика», «справедливость», эффективность», «рациональность». Изучение этих категорий привело автора к убеждению, что универсальным критерием для бизнеса должна быть именно справедливость. Далее потребовалось найти точки соприкосновения вопросов этики и концепций эффективности и рациональности, а также найти конфликтующие, непримиримые противоречия между этими подходами.

При всей диаметральности подходов удалось установить общую базу для экономистов и философов[318]. Эта база — поиск путей обеспечения оптимального справедливого распределения благ при одновременном обеспечении экономического развития и эффективности. Примерно с середины XX века наблюдается раскол между философией и экономикой: вопросы этики и справедливости на уровне отдельного человека становятся прерогативой философии, а экономисты занимаются этими вопросами на уровне обществ или стран, включая международное сотрудничество.

Больший вызов с научной точки зрения представляла проблема увязать этику и рациональность. Чтобы провести их сравнительный анализ потребовалось привести их «к общему знаменателю». Для этого в работе были сделаны некоторые допущения. Во-первых, признавая, что эффективность и рациональность — это разные понятия, в рамках данного исследования они употребляются как синонимичные и родственные понятия. Тем не менее, автором сделана попытка разделить взгляды ученых, занятых этим вопросом на тех, кто сравнивает этику и эффективность и тех, кто сравнивает этику и рациональность. Во-вторых, в первой

[318] Следует учесть, что многие школы, например, утилитаризм, нельзя однозначно отнести только к экономике или философии.

главе было проведено четкое деление между эффективностью фирмы и экономики в целом. Для решения поставленной задачи рассматривалась только экономика в целом, на уровне страны.

Искомым общим знаменателем стало утверждение о том, что и этику и эффективность можно рассматривать в качестве мотивирующего фактора. В этом автор видит себя последователем Веблена, у которого честность была залогом финансового успеха. Также существование тесной связи между этикой и эффективностью подтверждает Ч. Кларк, доказывающий, что если мотивация к труду носит только материальный характер, то общественное и личное благосостояние будут снижаться. При таком подходе в качестве измеряемого «знаменателя» уместно брать концепцию социального капитала.

Если говорить о сравнении понятий этики и рациональности, то здесь общая точка опоры — максимизация полезности, как в материальном, так и в нематериальном ее понимании. Причем, судя по трудам современных ученых, особенно англоязычных, акцент все больше смещается в сторону нематериальных факторов, например, эмпатии, как в теореме Дебре. Таким образом, господствующей сегодня концепцией является полностью разделяемая автором концепция множественности предпочтений.

Самое серьезное расхождение между философией и экономикой при анализе этики и рациональности/эффективности сводится к наличию проблемы поиска измеряемого критерия. Если сильной стороной концепций эффективности и рациональности является именно наличие четких математически измеримых критериев, то для этики такого критерия нет. Максимально удачной попыткой выделить такой критерий можно считать лишь весьма спорный критерий счастья.

Кроме того, философия более склонна анализировать счастье одного человека, в то время как экономическая наука больше склонна учитывать интересы групп. Все исследования показывают, что решение, принятое индивидуально и в группе часто не совпадают. Причем значение имеет не только влияние участников группы, но и фактор времени. Так, долгосрочные решения всегда более ценностно ориентированы.

Анализ этих двух подходов приводит автора к выводу, что оптимальным ориентиром является критерий справедливости.

Третья задача — *выработать измеряемые, универсальные критерии справедливости, которыми может руководствоваться крупный бизнес при осуществлении своей деятельности в любом регионе присутствия*.

Для решения этой задачи вначале было необходимо проанализировать динамику представлений о справедливости в экономической науке от Аристотеля до Амартии Сена.

Если в самом общем плане проследить, как смещался фокус дискуссии о справедливости в экономике, то можно констатировать некоторую цикличность. Во времена Античности поиск справедливости, по сути, сводился к поиску всеобщего блага. Фактически, начиная с первых мыслителей, много веков подряд вопросы справедливости рассматривались только с точки зрения справедливой цены, обеспечивающей справедливое распределение, при этом богатство и экономический рост не рассматривались в качестве самостоятельной цели, а были лишь одним из средств достижения личного благополучия. Религиозное доминирование в Средневековье, характеризующиеся призывом к отказу от мирских благ, только способствовало такому отношению к богатству. Первый серьезный сдвиг в отношении справедливости происходит в эпоху Просвещения. Мыслители этого периода признавали наличие естественного нравственного закона, который они вывели за рамки экономических теорий, что позволило сосредоточиться на изучении чистой экономической науки. Они постепенно пришли к тому, чем отличалась теория XX века: отказавшись от анализа справедливости, оставив ее другим наукам и религии, они стали рассматривать экономику только как объективную измеряемую реальность. Второй значительный революционный поворот в теориях о справедливости произошел в Новое время, он характеризовался переходом от общественного мышления к индивидуальному. Другими словами, на смену идеалу общего блага пришел ориентир на индивидуальную свободу и благо.

Достаточно долго магистральной теоретической конструкцией оставалась неоклассическая школа. Она опиралась на философию утилитаризма и пользовалась методами рационалистически-индивидуалистического подхода. Соответственно, весь XX век прошел под лозунгами эффективности, рациональности и математики в широком понимании. Экономика рассматривалась как совокупность индивидов, действующих сугубо в личных интересах, главным из которых являлась задача достичь максимума своей целевой функции.

Сегодня наблюдается откат к изначальным позициям, т.е. к признанию того простого факта, что при экономическом анализе нельзя игнорировать нравственную сторону жизни. Ученые все больше отходят от концепции зависимости роста удовольствия от роста богатства (в упрощенной трактовке И. Бентмана) и все больше анализируют взаимосвязь человека и общества. Поскольку такая связь возможна только при наличии нравственных норм и справедливого распределения благ и обязанностей, что гарантирует отсутствие необоснованных ограничений на допустимый набор средств для достижения личных целей, то вопрос справедливости снова выходит на первый план. Более того, в зависимости от того, как будет восприниматься справедливость всеми слоями общества, могут меняться и сами цели каждого конкретного индивида и общества в целом. Сегодня уже никем не оспаривается невозможность игнорировать нравственную сторону жизни, но тем не менее, в научных кругах идет очень острая дискуссия относительно подходов к анализу этого аспекта жизни и хозяйственной деятельности, в частности. С одной стороны, есть сторонники нормативного подхода, более близкого к логике прошлого столетия и более разработанного учеными. С другой стороны, — все больше голосов раздается в пользу позитивного подхода, который расширяет границы «чистой теории» и признает нравственные нормы и моральные принципы и ограничения в качестве важнейших факторов, влияющих не только на экономическое поведение людей, но и наразвитие экономики в целом.

В отличие от концепций эффективности и рациональности, этические подходы к справедливости практически не менялись за всю человеческую историю. В

разные периоды в центр внимания выходили разные аспекты, но основные глубинные идеи оставались неизменными. В первую очередь в качестве такой основы выступает проблема цены, или честного обмена. Второй основой являются принципы справедливого распределения благ. Также можно выделить три исторически выработанных принципа: 1) либертарианский (максимальная свобода личности при минимальном вмешательстве государства); утилитаристкий (максимальная полезность для максимального числа людей при контроле государства); эгалитаристкий (идея равенства). Более простыми словами это можно объяснить, используя, соответственно, известные лозунги: «каждому по заслугам», «каждому по потребностям», «всем поровну».

Четвертой задачей было *дать авторское определение категории социальной справедливости, а также предложить универсальные критерии измерения справедливости в любом обществе без учета действующих в нем морально-этических норм*. На основе анализа экономических текстов, посвященных справедливости, особенно опубликованных во второй половине XX века – начале XXI века, автор предложил основные характеристики справедливости как экономической категории. Для этого был проведен сравнительный анализ наиболее востребованных категорий справедливости, а именно, социальной, процессуальной и распределительной справедливости.

Относительно социальной справедливости было установлено, что российские ученые в последние годы мало занимаются этим вопросом. Но в целом, можно выделить подходы через инклюзивность, равенство возможностей как противовес экономическому росту, а также социальную справедливость на уровне стран и регионов. Западные тексты больше внимания уделяют этому вопросу, но их публикации отличаются большей абстракцией. Так, ни один документ ООН, посвященный социальной справедливости, не дает четкого определения, ограничиваясь лишь общим описанием понятия. В целом, их идеи сводятся к уважению прав человека, равным возможностям и солидарности. Более того, все международные институты видят социальную справедливость как зону

ответственности исключительно национальных правительств и международных организаций.

В дополнение к подходу международных организаций западные авторы часто добавляют уровень личной свободы. Более того, ни один западный автор не возвращается к идее «справедливой цены».

Однако наиболее ценное в западном подходе — это представление о том, что социальная справедливость — это достаточно широкое понятие. Более важным с практической точки зрения является распределительная справедливость, которую следует рассматривать как более узкое и «экономическое» понятие социальной справедливости. Именно на этой позиции автор данного исследования строит свои заключения о природе справедливости.

Авторское понимание экономической справедливости можно свести к пяти главным положениям:

1. Необходим возврат к нормативному подходу, только при одновременном использовании нормативного и позитивного подходов, их взаимном обогащении возможно обеспечение большей удовлетворенности как доноров, так и реципиентов.

2. Критерии справедливости всегда зависят от принципов, по которым живет конкретное общество, поэтому определение этих принципов и механизмы их достижения должны оставаться сферой публичного права. При этом при любом наборе моральных принципов и этических установок целью должна оставаться задача увеличения общего благосостояния.

3. Этические нормы и правила не должны быть единожды и навсегда предустановлены и утверждены, это всегда должно быть результатом компромиссного решения всех стейкхолдеров.

4. В основе справедливости должны лежать не абстрактные положения о счастье для всех, а базовые положения теории распределительной справедливости.

5. Главная задача современного этапа развития мировой экономики — обеспечить справедливость, не нарушив принципы работы свободного рынка и честной конкуренции.

Прежде чем предложить авторские критерии справедливости, автору надо было ответить на целый ряд вопросов. Если подходить к проблеме с позиций распределительной справедливости, то главными становятся вопросы: в каких случаях распределять, что распределять, сколько распределять, в каких географических рамках распределять, кто несет ответственность.

Если говорить о том, что распределять, то наиболее востребованными сегодня, как и в XIX веке, являются категории труда и дохода, однако картина может быть дополнена ресурсами, факторами производства и др. Представляется, что распределять надо целый комплекс факторов, но с соблюдением норм свободного рынка.

В вопросе в каких случаях стоит распределять, автор данной работы следует за Дворкиным, Аренсоном и Коуэном с их эгалитаризмом удачи. Если человек осознанно выбирает ухудшение своего положения, то не стоит запускать механизм распределения. Если мы имеем дело со случайным неблагоприятным стечением обстоятельств, то необходимо распределение.

Сколько распределять. В этом вопросе должен действовать следующий принцип: базовые блага для достойной жизни обязано обеспечить государство, все, что выше этой меры — можно переложить на благотворителей и бизнес.

Вопрос географических рамок тесно связан с вопросом ответственности. Вокруг этих положений в настоящее время идут самые оживленные дискуссии. Искренним убеждением автора является следующее. На современном уровне развития международных отношений географические рамки должны ограничиваться границами конкретной страны (в идеале без ущерба для третьих стран). Если же говорить о рамках справедливости для конкретного человека или больших социальных групп, то однозначно придется отдать приоритет социальным группам.

Если по этому вопросу ученые больше склонны к указанному подходу, то в вопросе ответственности единого понимания нет и скорее всего не будет в ближайшие годы. На одной стороне спектра мнений стоит А. Сен с его призывами к новому общественному договору и отказу от институтов, на другом — П.

Козловски, сформулировавший принципы этической экономии. Противоречивость аргументов Сена, а также анализ практики крупных ТНК в реализации социально-ориентированных проектов в развивающихся странах привел автора к выводу о необходимости институциональной системы, обеспечивающей справедливость согласно заданным критериям.

В качестве критериев, которые можно использовать для оценки справедливости в распределении общественных благ, ресурсов и усилий, автор предлагает следующие 5 позиций:

1. Безусловное обеспечение базовых человеческих потребностей, а также потребностей, ведущих к личностному росту и совершенствованию, включая и материальные, и духовные;
2. В результате предпринятого действия ни одна социальная группа, так же как ни одна группа стейкхолдеров, не должна ухудшить сове положение;
3. Общий уровень неравенства в обществе не должен расти (в идеале должен сокращаться);
4. Вклад, который привносится в работу в виде труда или капитала должен быть пропорционален вознаграждению с преимущественным вознаграждением труда и бóльшими преимуществами для тех, у кого меньше доступ к ресурсам и капиталу;
5. Любое решение должно полностью соответствовать морально-этическим и культурно-религиозным нормам той страны, в которой осуществляется социально ориентированный проект или любая другая деятельность.

ГЛАВА 2. СТАНОВЛЕНИЕ БИЗНЕСА КАК СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО ИНСТИТУТА

2.1. Трансформация концепций корпоративной социальной ответственности в концепцию устойчивого развития

Для дальнейшего анализа современного состояния идеи и практики устойчивого развития и социальной ответственности необходимо детально рассмотреть эволюцию подходов в их исторической хронологии.

Первые высказывания о необходимости формирования и соблюдения социальных стандартов стали появляться в западной научной литературе еще в конце XIX века. Однако наибольшей актуальности эта тема достигает к середине XX века, когда на фоне успехов стран социалистического блока западной политической элите становится необходимым предложить свою альтернативную версию социально-экономической политики. В научном поле это требовало поиска оптимального баланса в обеспечении интересов общества, бизнеса и государства. В практическом плане это вылилось в создание концепции «государства всеобщего благосостояния». Синонимичными названиями являются «государство всеобщего благоденствия», «социальное государство» и множество переводов английского «welfare state». Признавая, что в научной литературе ведется активная дискуссия относительно того, насколько эти термины можно считать синонимами, в данной работе мы будет использовать их именно так, отдавая предпочтение термину «социальное государство».

Термин «социальное государство» ввел в научный оборот еще в конце XIX века Лоренц Якоб фон Штейн[319]. Согласно его концепции, социальное государство — это оптимальная модель внутренней политики, которая дает возможность

[319] Штейн Л. История социального движения Франции с 1789 года [Электронный ресурс] / Л. Штейн ; пер. с нем. — 2-е изд. — Т. 1 // Штейн Л. Основное понятие общества и социальная история Французской революции до 1830 г. — URL: https://viewer.rusneb.ru/ru/000199_000009_003875045?page=113&rotate=0&theme=white (дата обращения: 10.07.2024); Основы социального государства / [под общ. ред. Н.Н. Гриценко] — Москва : АТИСО, 2012. — С. 59.

обеспечить экономический и общественный прогресс населения. Забегая вперед, следует отметить, что идеи Л. фон Штейна удивительным образом совпадают с современными подходами к устойчивому развитию.

Для целей настоящего исследования важны два постулата в теории этого немецкого ученого. Во-первых, это связь социально-экономических процессов с морально-этическими факторами. Во-вторых, распределительные отношения вокруг собственности.

Начнем по порядку. Напрямую о морально-этических вопросах и об этике Штейн не писал, но по сути вся его концепция строится на понятии свободы человека как созидателя. У него предназначение человека состоит в постоянном самосовершенствовании и в реализации его потенциала. Свобода человека имеет свое практическое воплощение в сознательной деятельности, в господстве над природой, в разумном созидании. Реализовать такую свободу можно исключительно при обладании высшими материальными и духовными благами[320].

В вопросах распределения собственности позицию автора можно кратко описать следующим образом. Совокупность людей («человеческое общежитие») имеет две составляющих, тесно связанные, но находящиеся в постоянной борьбе и противоречиях, а именно государство и общество. Если государство в этой концепции выступает как разумное начало, практически разумная личность с собственной волей, то общество это совокупность неоформленных, часто весьма приземленных желаний, а главным мотивирующим фактором выступает личный интерес. Единственное, что объединяет государство и общество — это деятельность, связанная с развитием и совершенствованием личности.

Ключевым фактором в идеях социального государства по Штейну выступает собственность. Как у его знаменитого современника, К. Маркса, общество

[320] Штейн Л. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Англии и Германии : руководство, изд. Лоренцом Штейном, проф. Вен. ун-та, как основание его лекций / Л. Штейн ; пер. с нем., под ред. [и с предисл.] И.Е. Андреевского. — Санкт-Петербург : А.С. Гиероглифов, 1874. — 594 с.

поделено на классы, только в этой концепции их два: собственники[321] и люди (трудящиеся), не имеющие собственность.

Характеристики собственности, предложенные Л. фон Штейном, очень созвучны принципам справедливого распределения, высказанным в первой главе исследования. Так, немецкий ученый утверждает, что собственность создается человеческим трудом. При этом подчеркивается важность именно труда, т.к. через него происходит самоопределение личности, являющееся главным залогом свободы. Другое свойство собственности, — она структурирует общество, создавая подчинение.

Государство играет ключевую роль в создании справедливого устройства, именно оно, по логике концепции, отвечает за справедливое распределение возможностей между держателями капитала и людьми труда. Однако в данном исследовании гораздо важнее посмотреть, как происходит согласование интересов общества (при этом два класса рассматриваются отдельно) и государства. Рассмотрим взаимодействие по основным линиям: государство — собственники; государство — трудящиеся; собственники — трудящиеся.

Государство и собственники. Не нарушая принцип равенства всех перед законом, государство, по сути, должно выступить против собственников, т.е. обеспечить всем возможность по приобретению/распределению собственности. Здесь возникает серьезная дилемма. Если государство пойдет вслед за желанием общества, то очень скоро государству будут «навязаны» интересы собственников, и соответственно, официальная власть очень быстро окажется подконтрольной классу собственников. С другой стороны, если государство сделает ставку исключительно на труд, то это подорвет экономическую мощь и спровоцирует иждивенческие настроения. Для соблюдения баланса предлагается два вида мероприятий: 1) образовательные (повышение осведомленности и навыков для достижения нового статуса) для рабочих; 2) политическая реформа,

[321] В книге «Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Англии и Германии» находим упоминание о том, что со временем собственность приобретает свойства капитала.

обеспечивающая независимость государства от правящего класса (в основном путем создания общественных институтов).

Государство — трудящиеся. Здесь центральным моментом является та мера, согласно которой государство допускает распределение. По логике автора концепции, социальным государство становится тогда, когда созданы условия для межклассового движения, другими словами, чтобы собственность и богатство потенциально были доступны для каждого индивида. В таком случае задача государства — создать правовое равенство, а остальное будет зависеть исключительно от талантов и способностей конкретного трудящегося. Таким образом, социальная политика базируется на двух принципах: 1) человек сам заинтересован в изменении своего социального и материального положения; 2) системный характер социальной политики, т.е. государство должно не просто оказывать помощь, а создавать соответствующие институты и ликвидировать препятствия на пути человека к совершенствованию. На практике это выливается в два вида мероприятий. Первый — чисто социальный — повышение уровня образования, кредиты, рабочий вопрос в промышленности. Второй — общественный — создание общественных организаций, например, ссудные учреждения, сберегательные кассы, профсоюзы и т.п.

Собственники — трудящиеся. Это направление не является главным в рассуждениях фон Штейна, но оно критически важно для нашего исследования. Оба класса не могут достичь согласия по вопросам распределения собственности или доступа к ней. В отличие от Маркса, он не призывает к революции, а говорит о том, что при условии создания потенциальной возможности перехода в класс собственника повысится общее благосостояние. Более того, под действием технического прогресса со временем собственность приобретет характер капитала, соответственно, изменятся и отношения между трудом и капиталом (собственностью). Для Л. Фон Штейна, как и для автора данного исследования, труд первичен, поэтому он должен быть не только освобожден от власти капитала, но и главенствовать над ним. Согласно логике автора концепции социального государства, «правящий класс» обязан предоставить материальные средства для

улучшения жизни «зависимого класса», добровольно ограничивая собственную выгоду. Главным вопросом тогда становится вопрос «достаточности» или меры такого добровольного самопожертвования. В рамках своих рассуждений автор говорит об этой мере с точки зрения государственной политики, но она в равной мере применима и к системе отношений собственников с трудящимися. Более того, она очень созвучна современным представлениям о распределительной справедливости. Главная идея заключается в категорическом неприятии любой материальной или социальной помощи. Человеку надо дать возможность, обеспечить условия, но нельзя давать то, что он может получить или создать своими силами. Таким образом, мера «достаточности» определяется тем, что рабочим должны быть обеспечены те условия развития, которые они не могут получить из-за отсутствия капитала (собственности).

В тот же период получили известность труды Адольфа Вагнера[322], больше развивавшего практическую составляющую социального государства. Так, он считается основателем системы социального страхования. Для данного исследования он интересен тем, что обосновал необходимость законодательно установленной ответственности работодателя за жизнь и здоровье своих работников.

Чуть позже появляется знаменитая книга Торстейна Веблена «Теория праздного класса»[323]. Согласно воззрению этого ученого, экономическая теория должна сосредоточиться на анализе мотивов поведения потребителей, а реальная экономическая политика должна быть передана производственно-технической интеллигенции.

Суммируя взгляды ученых конца XIX – начала XX века, можно отметить, что всех их объединяет три основных момента. Во-первых, им всем свойственна идея о главенствующей роли государства, а также признание необходимости

---

[322] Wagner A. Grundlegung der politischen Oekonomie. Erster Theil. Grundlagen der Volkswirthschaft [Электронный ресурс] / A. Wagner. — Part 1. — Vol. 1. — 3rd edn. — Leipzig : C.F. Winter’sche Verlagshandlung, 1882. — 444 s. — URL: https://archive.org/details/grundlegungderp00wagngoog/page/n10 (дата обращения: 10.07.2024).

[323] Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. с англ. С.Г. Сорокиной ; общ. ред. В.В. Мотылева. — Москва : ЛИБРОКОМ, 2016. — 368 с.

расширения государственной ответственности, которая может выражаться как в материальной, так и в моральной поддержке незащищенных слоев общества. Во-вторых, повышенное внимание к интересам «людей труда», не имеющим доступа к собственности и капиталу. В-третьих, все они говорили о необходимости институционального решения проблемы бедных и зависимых слоев общества.

В первой трети XX века теоретические положения концепции «социального государства» стали принимать форму конкретных национальных законов[324]. На рубеже XIX и XX веков в Германии были приняты законы об обязательном социальном страховании (1883-1889 гг.)[325]. Власти Великобритании с 1908 по 1911 гг. приняли ряд социально ориентированных законов, например, «О пенсиях по старости», «О национальном страховании» (1911 г.) и др. Вскоре к ним присоединились другие страны англосаксонского мира и Западной Европы.

В целом, период между Первой и Второй мировыми войнами можно выделить как особый этап развития идей социальной ответственности. Указанные выше меры национальных правительств в это время были дополнены усилиями международных институтов. Так, в первый же год своего существования (1919) МОТ приняла две Конвенции (№2 «О безработице» и №3 «О защите материнства»). Например, Конвенция №2 «О безработице» призывала национальные правительства создавать бесплатные государственные бюро занятости[326]. В целом, логику периода можно описать так. Довоенные системы социального обеспечения концентрировались на минимизации основных социальных рисков; усилия были направлены на вовлечение все большего числа социальных слоев, а социальные проекты оплачивались из государственных бюджетов за счет налогов. Главное, что первоочередная роль отводилась государству. Бизнес в этот период не рассматривался как социально-ответственный актор.

---

[324] В данной работе мы намеренно ограничиваемся западными практиками и теориями, не затрагивая уникальный опыт советского блока.

[325] Лушников А.М. Генезис германской модели социального страхования : история и современность / А.М. Лушников // Сибирское юридическое обозрение. — 2020. — № 3.

[326] Хижный Э.К. Государственная система социальной защиты граждан в странах Западной Европы / Э.К. Хижный // Государственная система социальной защиты граждан в странах Западной Европы. — 2005. — № 2005. — С. 21.

Далее события развивались в точности по закону Вагнера. Суть закона заключается в том, что государственные расходы на социальную сферу постоянно растут под влиянием того, что спрос на благотворительность и науку растет быстрее, чем доходы. Постепенно уровень социальных запросов в обществе увеличивался, в связи с чем социальные стандарты дополнялись новыми требованиями. На методологическом уровне это проявилось в том, что идеи социального государства эволюционировали в концепцию «государства всеобщего благосостояния». Еще раз отметим, что это, скорее, терминологическая разница, но тем не менее, именно в этот период появляются первые идеи о привлечении бизнеса к финансированию социальных проблем.

Теоретическое обоснование «государства всеобщего благосостояния» находим в трудах английского экономиста Дж. М. Кейнса. Как известно, в основе его взглядов лежит убеждение о необходимости государственного вмешательства для преодоления кризисных явлений. В применении к социальной сфере это выливается в тезис о необходимости расширения инструментов социального обеспечения[327]. Базируясь на этих двух идеях Дж. М. Кейнс призывает к созданию такой модели экономики, в которой государственное регулирование и деятельность частного сектора в равной степени способствуют повышению благосостояния широких слоев населения. Как правило, идеи Кейнса используют для обоснования государственного вмешательства, но в рамках данной работы более важен тезис о необходимости вовлечения частного сектора в решение социальных проблем на равноправных с государством началах.

Новый виток дискуссий о том, кто ответственен за социальное благополучие, связан с окончанием Второй мировой войны, а именно, с экономическими успехами советского блока в этот период. Популярность коммунистических / социалистических идей была настолько велика, что странам «капиталистического мира» требовалось в срочном порядке предложить принципиально новую масштабную, но в то же время альтернативную советской, модель решения

[327] Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. — Москва : Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.

социальных проблем. Это обусловило необходимость отхода от описанной выше логики о приоритете госрасходов в пользу поиска новых источников финансирования социальных проблем. Первым такую модель предложил профессор Иллинойского Университета США Говард Боуэн[328]. В 1953 году в своей самой известной книге «Социальная ответственность бизнесмена»[329] он вводит понятие корпоративной социальной ответственности[330].

Автор дает следующее определение социальной ответственности: «социальная ответственность — это обязательства проводить такую политику, принимать такие решения и следовать таким направлениям деятельности, которые желательны в виду требований и ценностей общества»[331]. Синонимами социальной ответственности ученый считал также концепции «ответственности перед обществом», «социальных обязательств», «этики бизнеса», что полностью соответствует позиции, изложенной в первой главе настоящего исследования.

Отличительной особенностью подхода Г. Боуэна является то, что он изучал не просто социальную ответственность бизнеса, а взаимосвязь принятия таких бизнес-решений с общей экономической ситуацией. Будучи экономистом, поддерживающим теорию благосостояния, он в основном применял теоретические инструменты из институциональной экономической теории. Так, ученый был убежден, что социально-значимые проекты не должны заменять или вытеснять такие более значимые для рыночной экономики факторы как конкуренция, закон или традиции. По его справедливому мнению, социальная ответственность должна оставаться добровольным делом, и «подталкивать» бизнес к этому процессу можно только при условии и до тех пор, пока система свободного предпринимательства продолжает развиваться и процветать.

---

[328] Примерно в те же годы разрабатывалась теория конвергенции экономических систем, подразумевавшая объединение лучших достижений капитализма и социализма.

[329] Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. — New York : Harper&Row, 1953. — 266 p.

[330] Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю. Е. Благов // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 3. — С. 17–34.

[331] Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. — New York : Harper&Row, 1953. — 266 p.

Вопросы влияния конкуренции на социальную ответственность занимают центральное место в концепции Боуэна. Ученый на основе экономического анализа смог доказать, что вложение в социальную ответственность может быть экономически разумным решением, особенно в периоды экономического роста. По его мнению, в такие периоды вероятность получения «вознаграждения» за социально-ответственные действия для компании весьма велика. Таким образом, Г. Боуэн не поддерживал идею, которая до сих пор остается популярной, что конкуренция и социальная ответственность — взаимоисключающие понятия, поскольку крупные корпорации могут позволить себе иметь высокие расходы на социальную ответственность и при этом оставаться конкурентоспособными.

Помимо чисто экономических категорий Г. Боуэн рассматривал вопросы власти, религии, этики, свободы выбора, анализируя их взаимосвязь с социальной ответственностью.

Как и его предшественники, Г. Боуэн строил свою концепцию вокруг категории «свободы». Он увязывает три ключевых компонента, возникающих в процессе развития бизнеса: власть, свобода выбора и ответственность. Логика рассуждений следующая — власть[332] включает в себя ответственность, а свобода выбора невозможна без принятия на себя социальной ответственности. Позже, К. Девис, являющийся сторонником идей Г. Боуэна, назвал такой принцип «основным законом социальной ответственности»[333], впоследствии этот закон стал основной доктриной теории этического ведения бизнеса.

Для нашего исследования наибольший интерес представляет его сравнительный анализ мнений и приоритетов бизнесменов по вопросам социальной ответственности с точкой зрения протестантов. Ученый приходит к интересному выводу, что попечительство широко и давно распространено среди бизнесменов, но они, как правило, сосредотачивают свою ответственность на тех

[332] Здесь под властью понимаются те возможности и преимущества, которые имеет компания по сравнению с остальными членами общества, например с теми же трудящимися. Другими словами, это пересказ Евангелия от Луки 12 Стих 48: «Кому много дано, с того много и спросится, и кому доверено многое, с того больше и взыщется».

[333] Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? / K. Davis // California Management Review, 1960.

обязательствах, которые им выгодны в долгосрочной перспективе. В итоге, Г. Боуэн так формулирует свой вывод: «бизнесмены просто использовали личную выгоду в новых реалиях»[334].

Большое внимание в работах Боуэна уделено тому, как бизнесмены могут использовать социальную ответственность в качестве инструмента для получения власти или как оправдание уже полученной власти. Используя аргументы, созвучные идеям Штейна, основатель концепции КСО говорит о том, что такое стремление к получению реальной власти является самой серьезной угрозой идее социальной ответственности. На протяжении всей своей истории человечества захват власти, как политической, так и «реальной» происходил под лозунгами обеспечения интересов общества. Кроме того, существует угроза, что социальная ответственность приведет к патернализму, т.е. бизнесмены сами будут определять для себя, что якобы хорошо для работников и для остального общества.

Тем не менее ученый был убежден, что социальную ответственность надо превратить в движущую силу американского капитализма. Для этого требуется соблюдение двух основных условий: изменение подхода к миссии компаний и создание соответствующих институтов.

Так, ключевым фактором является вопрос увеличения эффективности социальной ответственности в принятии бизнес-решений. Боуэн считал, что «бизнесменам следует признать, что в конечном счете компания существует не для получения прибыли, не для укрепления власти или для личного возвеличивания, а для того, чтобы быть полезной обществу»[335]. Таким образом, компания уже сотрудничает не только с потребителями, но и со всеми заинтересованными сторонами, такими как работники, поставщики, акционеры и обычные граждане. Именно эту идею возьмут впоследствии в качестве отправной точки для создания теории соучастников или «стейкхолдеров».

---

[334] Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. — New York : Harper&Row, 1953. — 266 p.

[335] Там же.

Необходимо было и развивать новые институты, если компании действительно хотели полностью применять идеи социальной ответственности. Для того, чтобы практическая составляющая социальной ответственности получила всеобщее признание, необходимы тщательное изучение, исследование и этический анализ. Справится с этой задачей могут специально созданные отделы социальной ответственности внутри компаний, координирующие деятельность различных сотрудников, которые работают и связаны с интересами общества. По сути, он предвосхитил появление современной должности комплаенс-менеджера.

Важно отметить, что при всей заинтересованности Г. Боуэна в продвижении корпоративной социальной ответственности, он был глубоко убежден, что экономические проблемы общества не могут быть решены, если их возложить только на бизнес. Часть вопросов должна решаться другими группами, особенно государством.

Большой проблемой стала широта подхода Боуэна к рассматриваемому вопросу. Фактически, он просто обозначил необходимость социально-ответственного поведения, но не определил ни критериев выбора социальных проектов, ни границ ответственности. Впоследствии это привело к формированию многочисленных школ, объединенных лишь термином КСО, а сама концепция корпоративной ответственности превратилась в «зонтичную теорию» для множества, иногда противоречащих друг другу направлений. Интересно, что эти часто разнонаправленные учения искренне полагают, что являются наследниками именно боуэновской идеи[336].

Среди наиболее ярких последователей, оказавших влияние на современную практику КСО, следует выделить К. Дэвиса, Дж. Мак Гира и А. Кэрролла.

В 1960 году К. Девис публикует статью, в которой социальная ответственность рассматривается, как с точки зрения бизнесмена, так и сточки зрения компании. Он говорит о том, что КСО связана с идеями бизнесменов и их действиями, предпринимаемыми по причинам, которые отчасти выходят за рамки прямого

[336] Подробнее см.: Завьялова Е.Б. Корпоративная социальная ответственность: эволюция подходов и идей / Е.Б.Завьялова // Финансовый бизнес. — 2018. — №2 (193). — С. 26–31.

экономического или технического интереса компаний[337]. Его понимание социальной ответственности бизнеса строилось на предположении, что компания является частью общества. Соответственно, если менеджеры управляют экономической единицей в обществе, то у них имеются определенные обязательства перед этим обществом в отношении как экономического развития в целом, так и благосостояния общества. Признавая обязательство бизнесмена поощрять и развивать человеческие ценности, Дэвис пишет о том, что эти ценности нельзя измерить по шкале экономических критериев. Для решения этой проблемы он разделяет КСО на две составляющие: «социально-экономическая» ответственность за общее экономическое благосостояние и «социально-человеческая» (socio-human) ответственность за сохранение и развитие человеческих ценностей. Процветание компании неразрывно связано с активным принятием социально-человеческой ответственности наряду с социально-экономической. При этом исследователь обращает особое внимание на то, что социальную ответственность не следует приравнивать к экономическому благосостоянию населения.

К. Девис полагал, что при принятии решений бизнесмены используют три различные системы ценностей, которые превалируют над этико-моральными решениями, а именно: техническая система ценностей, основанная на физических фактах и научной логике; экономическая — учитывающая рыночную стоимость, определяемую потребителями; человеческая — принимающая во внимание социальные и психологические потребности, не связанные с экономическим потреблением.

Дж. Мак Гир дополнил исследование экономических и этических аспектов КСО анализом правовых обязательств компании[338]. В исследованиях этого автора упор был сделан на разумный баланс, экономический, социо-психологических и правовых вопросах. Он утверждал, что компании помимо заботы о прибыли

[337] Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? / K. Davis // California Management Review, 1960.

[338] McGuire J.W. Business and Society / J.W. McGuire. — New York : McGraw-Hill, 1963.

должны проявлять интерес к политике, к благосостоянию общества, к образованию, должны быть заинтересованы в благополучии своих работников. В своих поздних работах он предложил четыре варианта отношения к КСО. Первый, т.н. «традиционный подход», полностью укладывался в неоклассическую экономическую парадигму. Его суть сводилась к тому, что КСО не является предметом ответственности компаний. Второй «свободный подход» подразумевал, что КСО необходима компаниям для удовлетворения своих собственных интересов. В третьем варианте, или «ответственном подходе» подразумевалось, что КСО является правильным шагом для развития компании, вне зависимости от того, приносило ли это финансовую выгоду компании или нет. Последним был «смешанный подход», в котором доказывалось, что КСО является обязательным и правильным с этической точки зрения шагом, но при этом ожидается финансовая отдача от КСО для компании[339]. Таким образом можно сделать вывод, что постепенно КСО стала рассматриваться не только как благое дело компании, но и средство увеличения прибыли.

Завершая анализ классических представлений о корпоративной социальной ответственности, следует остановиться на подходе А. Кэрролла. Основываясь на описанном выше представлении о КСО как соответствии экономическим, правовым, этическим и дискреционным потребностям общества, он построил «пирамиду» ожиданий общества от компании. Общую логику модели можно описать так: вначале компания решает свои базовые экономические задачи (поддержка своих работников или потребителей), потом это становится нормой поведения бизнеса и закрепляется в соответствующем законодательстве, со временем такое поведение становится «нравственным императивом», и деятельность компании уже немыслима без ответственного поведения.

[339] McGuire J.W. The changing nature of business responsibilities / J.W. McGuire // Journal of Risk and Insurance. — 1969. — № 36. — P. 55–61.



Рисунок 2.1.1. — Пирамида Кэррола[340]

Модель Кэрролла сразу стала объектом жесткой критики за идиллическое представление о мотивации бизнеса. Однако его вклад в развитие концепции ответственности бизнеса представляется одним из самых значимых среди других последователей Боуэна, т.к. именно он подтолкнул научную мысль в сторону практической реализации концепции, т.е. возможности применения ее реальными компаниями. На базе этой «пирамиды» позже появились модели социально ответственного инвестирования, корпоративной устойчивости, даже корпоративного гражданства и множество других.

Однако самый весомый вклад в развитие социально-ориентированной деятельности компаний как на теоретическом, так и на практическом уровне внесла концепция заинтересованных сторон, или как ее часто называют «теория соучастников» или «теория стейкхолдеров». Ее основателем принять считать Эдварда Фримена, который в книге «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон»[341] обосновал не только необходимость для компании, но и выгоду от участия бизнеса в социально-ориентированных проектах. Фримен вводит термин «стейкхолдер» (stakeholder), под которым понимается лицо или группа лиц, которая заинтересована в деятельности или успехе этой компании, а,

[340] Составлено автором на основе: Aupperle K. An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability / K. Aupperle, A. Carroll, J. Hatfield // Academy of Management Journal. — 1985. — P. 446–463.

[341] Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. — First Edition. — Boston : Harpercollins College Div, January 1984. — 275 p. — (Pitman Series in Business and Public Policy).

главное, может повлиять на результаты деятельности той или иной компании. При таком подходе к стейкхолдерам относятся как работники самой компании, так и ее акционеры, поставщики и торговые партнеры. Однако термин гораздо шире и в современной реальности к стейкхолдерам стоит отнести и местные сообщества, правительство страны присутствия и даже профессиональные объединения и ассоциации. Подробнее на положениях теории остановимся в следующем параграфе.

Зародившись в 80-е XX века, концепция стейкхолдеров достигла своего расцвета в начале 2000-х гг. На ее базе были построены многие теории, а, главное, практические рекомендации для бизнеса. Так, Институт исследований Всемирного банка формулирует социально-ориентированную деятельность компаний как комплекс направлений политики и действий организации, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды; как нацеленность бизнеса на устойчивое развитие[342].

Удивительно, но после триумфа теории соучастников, это направление научной мысли было надолго забыто. Во многом это обусловлено большой популярностью концепции устойчивого развития. Бóльшая «конкурентоспособность» концепции устойчивого развития объясняется двумя простыми причинами. Во-первых, она более масштабная. Во-вторых, она поддерживается национальными властями и международными организациями. В результате со временем концепция устойчивого развития полностью поглотила классическую школу КСО. По мнению автора данного исследования, это крайне негативный факт. В рамках концепции устойчивого развития экологическое направление полностью затмило изначальную идею, а именно «гуманизацию» экономического роста.

Концепция устойчивого развития зародилась на рубеже 60–70-х годов XX века. Тогда относительно независимо от идей Боуэна, Кэррола и других последователей

[342] Корпоративная социальная ответственность : управленческий аспект : монография / под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. — Москва : КноРус, 2008. — С. 21.

школ КСО ряд ученых сосредоточились на решении экологических проблем. Вначале исследователи-основатели, например Г. Дейли и Р. Костанза[343], рассматривали эволюцию общества и экономики как часть эволюции природы. Практически до 90-х годов XX века концепция устойчивого развития имела ярко выраженную эколого-центричную направленность и постулировала положение, согласно которому при всей важности социального и экономического развития деятельность человека ставилась в подчиненное положение, как наносящая вред экологической устойчивости. Таким образом, можно говорить о том, что практически треть века (с 1960-х до 1990-х годов) обе концепции существовали параллельно, практически не влияя друг на друга.

Такому подходу способствовал сформировавшийся в тот период политический запрос мирового сообщества. Не случайно многие исследователи ведут хронологию возникновения концепции не с теоретических научных трудов, а с доклада Римскому клубу «Пределы роста»[344], который был опубликован 1962 г. Другим значимым документом того периода стала Стокгольмская декларация[345].

В 70-х годах XX века формируется так называемый триединый подход к устойчивому развитию. Его теоретические истоки можно найти в трудах М. Месаровича и Э. Пестеля[346], а также Э. Барбье[347], которые аргументировано опровергали подчиненность одного направления другому, и доказывали необходимость работы сразу по трем направлениям (социальному, экологическому и управленческому).

---

[343] Costanza R. Natural Capital and Sustainable Development / R. Costanza, H.E. Daly // Conservation Biology. — Mar., 1992. — Vol. 6. — No. 1. — P. 37–46.

[344] Медоуз Д. Пределы роста / Д. Медоуз и др. — Москва : Изд-во МГУ, 1999.

[345] Стокгольмская декларация ООН 16 июня 1972 года [Электронный ресурс]. — URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml (дата обращения: 10.07.2024).

[346] Mesarovic M. Mankind at the Turning Point: The Second Report to the Club of Rome / M. Mesarovic, E. Pestel. — New York : E.P. Dutton and Co. Inc., 1974.

[347] Barbier E. The Concept of Sustainable Economic Development / E. Barbier // Environmental Conservation. — 1987. —14 (2).

Официальное и окончательное закрепление триединый подход получил в 1987 г. в докладе Брундтланда «Наше общее будущее»[348]. Но поистине переломный момент и окончательный триумф триединого подхода случился в 1992 году на «Саммите Земли»[349]. Как отмечалось, с самого начала концепция строилась на балансе в развитии трех измерений: экологического, экономического и социального. Но только в 1992 году в документе «Повестка дня на XXI век»[350], подготовленного по итогам саммита в Рио-де Жанейро, были четко сформулированы социальные принципы устойчивого развития, а именно гендерное равенство и сокращение неравенства. Именно тогда начинается сначала сближение концепций КСО и устойчивого развития, а затем полное поглощение первой, после прошедшего в 2000 г. в Нью Йорке «Саммита Тысячелетия», где концепция приняла форму обязательств для подписавшихся государств. После 2015 года и утверждения целей устойчивого развития концепция получила свое окончательное оформление.

Окончательно необходимость вовлеченности бизнеса в решение как социальных, так и экологических программ была закреплена в «Новой повестке» принятой ООН в 2015 г. Документ констатировал невозможность достижения 17 ЦУР только усилиями государств и общественных организаций и призывал бизнес подключиться к этому процессу[351].

Возможно, обе концепции, КСО и устойчивое развитие, и дальше могли бы существовать параллельно, если бы бизнесу не потребовались четкие критерии относительно того, что считать экологически и социально ответственным

---

[348] Наше общее будущее : доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / пер. с англ., под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета. — Москва : Прогресс, 1989. — 372 с.

[349] Декларация Конференции ООН (1992 г.) по защите окружающей среды и устойчивому развитию [Электронный ресурс]. — URL: http://www.un.org/russian//documen/declarat/riodecl.htm (дата обращения: 31.03.2025).

[350] Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс]. — URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml (дата обращения: 31.03.2025).

[351] 17 целей для людей, для нашей планеты [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/development-agenda/ (дата обращения: 31.03.2025).

поведением. Так появились новые ESG критерии, которые крепко связали тематику и инструментарий КСО и целей устойчивого развития.

В данном случае двигателем и главным фактором объединения КСО и устойчивого развития стали не ученые и политики, а сами компании. Еще в 2000-х годах почти все транснациональные компании добровольно публиковали свою нефинансовую отчетность. Однако эта деятельность носила скорее добровольный и «имиджевый» характер, в то время как бизнесу требовались четкие стандарты и критерии. Именно это определило дальнейшую судьбу концепции КСО. Если во всех официальных определениях, например Всемирного делового совета или в регулирующих документах ЕС, всегда подчеркивался исключительно добровольный, не зарегулированный, характер таких программ, то бизнес сформулировал запрос на понятные и прозрачные требования.

Первыми такие запросы смогли сформулировать крупнейшие биржи. Они значительно увеличили требования к компаниям, чьи акции торговались на их площадках, включив в них положения по раскрытию нефинансовых данных. Такая деятельность была сразу поддержана международными чиновниками, что вылилось в появление целого ряда финансовых инициатив. Среди самых значимых следует отметить запущенную ООН в 2009 г. Инициативу «Биржи за устойчивое развитие» (Sustainable Stock Exchanges (SSE)), которая получила новое измерение в 2012 году[352]. Инициаторами стали ЮНКТАД, Глобальный договор ООН, Программа ООН по окружающей среде (UNEP). Ее также поддержали Всемирная Федерация бирж и Международная организация комиссий по ценным бумагам.

Примерно в те же годы международные чиновники и крупные компании объединили усилия для поиска оптимальных стандартов отчетности. Так в 1997 г. появилась другая важная инициатива — Глобальная инициатива отчетности (GRI). С 2016 года инициатива предлагает три модульных и тридцать три специфических стандарта, которыми пользуются компании из более чем 90 стран. Ключевым документом является «Руководство по отчетности в области устойчивого

[352] Stock Exchange Sustainability Activities // SSE. — URL: https://sseinitiative.org/ (дата обращения: 31.03.2025).

развития»[353], которое закрепляет экономическую, экологическую и социальную составляющую.

Важно отметить, что все упомянутые инициативы достаточно полно соответствуют друг другу, а также близким по смыслу стандартам, например ISO 26000 «Социальная ответственность»[354], «Руководящим принципам ОЭСР для транснациональных предприятий»[355] и другим.

Таким образом, мы видим, что последние полвека происходило сближение теоретических позиций с одной стороны, и осознание бизнесом необходимости и неизбежности своего вовлечения в общественно-значимые проекты, с другой. Сегодня наиболее популярным термином, который объединяет все эти течения, является «ESG», объединяющий три основных блока: экологический, социальный, и управленческий. Компании могут сами определить, какому компоненту отдать предпочтение, и как показывает практика, одни предпочитают экологическое измерение, другие социальные. Но в целом, сегодня очевиден разворот обратно «к истокам», а именно в сторону эколого-центричного подхода, что вызывает серьезную озабоченность. В качестве примеров, подтверждающих авторское мнение, можно привести открытое письмо 230 ведущих экономистов мира, отправленное Генеральному секретарю ООН и президенту Всемирного банка[356], или неоднократные выступления премьер-министра Венгрии Виктора Орбана[357].

В качестве промежуточного вывода отметим, что в эволюции взглядов на социальную ответственность наблюдается ярко выраженная закономерность. Во-первых, все идеи формируются в рамках институционализма. Во-вторых, с

---

[353] Руководство по отчетности в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. — URL: https://rspp.ru/12/11938.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

[354] Стандарт ISO 26000 : Социальная ответственность [Электронный ресурс] // ISO. — URL: https://www.iso.org/ru/iso-26000-social-responsibility.html (дата обращения: 31.03.2025).

[355] Стандарты ответственного ведения бизнеса ОЭСР [Электронный ресурс]. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/519e89cce4ea1904cd50f3af4b38b8a5/standart_oesr.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

[356] Global Letter to UN & World Bank: Set Serious Goals to Combat Inequality [Электронный ресурс]. — URL: https://hlrn.org/activitydetails.php?id=p3BnYw== (дата обращения: 25.03.2024).

[357] Гараева П. В Венгрии замечен «экологический» прогресс [Электронный ресурс] / П. Гараева // Азербайджанское государственное информационное агентство. — URL: https://azertag.az/ru/xeber/v_vengrii_zamechen__quotekologicheskii_quot_progress-1280474 (дата обращения: 02.02.2024).

периодичностью примерно в сорок лет кардинально меняется представление об институте, на который следует возложить ответственность. «Цикл» выглядит следующим образом: В среднем, концепции придерживаются около двадцати лет, потом возникает прорывная идея — ответственность перекладывается на новый институт. В течение следующих примерно двадцати лет концепция является главенствующей и определяющей реальную политику. В каждого периода формируются международные институты, которые законодательно закрепляют этот порядок. После этого начинается период стагнации до появления новой прорывной идеи. В качестве доказательства представим графическое изображение эволюции подходов на временной шкале (рис. 2.1.1).



Рисунок 2.1.2. — Эволюция научных взглядов на институты, отвечающие за социальное благополучие и справедливость[358]

На сегодняшний день человечество прошло стадию законодательного закрепления. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что наступающее десятилетие станет переходным периодом, когда на смену концепции устойчивого развития и ее практической форме ESG придет новая революционная идея. Тот факт, что за последние тридцать лет пять нобелевских премий по экономике были

[358] Составлено автором.

присуждены за исследования в сфере социального благополучия, включая вопросы справедливости, дает основание надеяться, что новая концепция будет базироваться именно на этих принципах[359].

2.2. Концепция соучастников как теоретический базис вовлечения бизнеса в социально-ориентированные проекты

Сегодня в свете экономических и политических событий с новой актуальностью встает вопрос о поиске оптимального баланса между стремлением любой компании к максимизации прибыли и этикой ведения бизнеса. Как видно из предыдущих параграфов, за последние сто лет это не первая волна, поднимающая общественное настроение, согласно которому бизнес обязан учитывать интересы общества или даже всего человечества. В этот раз стимулом к возрождению этого умонастроения стало сразу несколько факторов, как объективных, так и субъективных. Во-первых, мировая экономика все больше и больше контролируется крупными компаниями. Объем их деятельности, а также степень влияния на глобальные процессы сравнима, а иногда и значительно превышает возможности национальных правительств. Из-за этого в общественном сознании возникает представление, что компании должны вести себя так же ответственно. Во-вторых, в последнее время участились случаи «безответственного» поведения компаний, например, авария на нефтяной платформе Gannet Alpha в Северном море, принадлежащей компании Royal Dutch Shell[360], химическая авария на заводе в городе Брюль в немецкой федеральной земле Северный Рейн — Вестфалия в 2012

[359] 1998 — Амартия Сен «За вклад в экономику благосостояния; 2015 — Ангус Дитон «За анализ проблем потребления, бедности и социального обеспечения»; 2017 — Ричард Талер «За вклад в поведенческую экономику»; 2019 — Эстер Дюфло, Майкл Кремер «За экспериментальный подход к борьбе с глобальной бедностью»; 2021 — Джошуа Ангрист, Гвидо Имбенс «За эмпирический вклад в экономику труда и методологический вклад в анализ причинно-следственных связей».

[360] Зеленцова Ж. Авария на нефтяной платформе Gannet Alpha компании Shell в Северном море : предыстория и последствия [Электронный ресурс] / Ж. Зеленцова // Пронедра.ру. — 2011. — 25 августа. — URL: http://pronedra.ru/oil/2011/08/25/avariya-na-neftyanoj-platforme-gannet-alpha/ (дата обращения: 10.07.2024).

году[361], железнодорожная авария с утечкой опасных материалов в Северной Дакоте (США)[362] в 2023 г. и множество других примеров. В-третьих, это активное вовлечение бизнеса в большую международную политику под маской морально-этических соображений.

В результате вопрос о роли крупных компаний в жизни общества вызывает горячие споры между сторонниками и противниками вмешательства бизнеса в жизнь общества. От того, как в конкретном обществе понимается роль бизнеса, во многом зависит та социально-экономическая модель, которая будет построена в отдельно взятой стране. На этом основании можно с уверенностью говорить о том, что анализ взаимоотношений общества и крупных компаний имеет большое не только научное, но и практическое значение. В современных демократических странах, где политика в целом отражает общественное мнение, общепринятое представление о социальной роли компаний напрямую определяет всю организационную структуру общества, а также потенциальные возможности всех задействованных сторон, о чем речь пойдет ниже.

Наиболее подробно вопросы такого взаимодействия рассматриваются в рамках «теории стейкхолдеров» (stake holder theory) или, как она часто называется в отечественной литературе «теории (концепции) соучастников» или заинтересованных сторон. Прежде всего, необходимо отметить, что несмотря на частоту употреблена термина «концепция», данное направление научной мысли не является окончательно оформленной теорией. Она включает в себя разные, часто противоречащие друг другу, направления, объединенные только одной идеей — представлением о том, что компания в своей деятельности должна (или вынуждена) руководствоваться не только интересами акционеров, но интересами широкого круга «заинтересованных сторон». Данная концепция исходит из того, что главной задачей бизнеса должна быть не только максимизация прибыли своих акционеров,

---

[361] Аварии, связанные с утечкой химических веществ в мире в 2011–2012 гг. [Электронный ресурс] // РИА Новости. — URL: http://ria.ru/spravka/20120517/651443469.html#ixzz3gdyvURN0 (дата обращения: 31.03.2025).

[362] В США произошла железнодорожная авария с утечкой опасных материалов [Электронный ресурс] // РИА Новости. — URL: https://ria.ru/20230327/avariya-1861050585.html (дата обращения: 31.03.2025).

но и обслуживание интересов широкого круга стейкхолдеров (вовлеченных сторон). К стейкхолдерам относятся как акционеры компании, так и наемные работники, арендаторы, инвесторы и кредиторы, поставщики, местные жители и даже «общество» в самом широком его понимании. Хотя законодательно не установлено точно, кто именно является стейкхолдером, идея того, что цели корпорации должны охватывать интересы групп, не относящихся к акционерам, является фундаментальным принципом в определении этически ответственной компании.

Именно поэтому представляется целесообразным взять концепцию стейкхолдеров за методологическую базу настоящего исследования, т.к. только она, несмотря на некоторое встроенные недостатки, описанные ниже, позволяет в полной мере рассмотреть взаимодействие всех участвующих сторон.

Обратимся к основным положениям концепции соучастников. Теория стейкходеров является своего рода компромиссом между двумя диаметрально противоположными позициями. Ряд ученых рассматривают компании, ориентированные на максимизацию прибыли как главную угрозу для общества. Наиболее интересно такая позиция представлена в книге Джоэла Бакана «Корпорация: патологическое преследование прибыли и власти» (2004 г.)[363]. Другие же рассматривают увеличение прибыли акционеров как единственную правильную цель компании в рыночной экономике. Классическим представителем такого подхода является М. Фридман, опубликовавший свои труды по этому вопросу еще в 60-е годы ХХстолетия[364]. Интересно отметить, что наиболее убежденные последователи любого из подходов часто обвиняются либо в стремлении к социализму, либо к крайнему капитализму.

Рассмотрим взгляды последователей обоих направлений подробнее. В современном общественном сознании преобладает представление о том, что морально-ответственное поведение компаний невозможно до тех пор, пока они

---

[363] Bakan J. The corporation: the pathological pursuit of Profit and power / J. Bakan. — London : Constable, 2005. — 172 p.

[364] См., например: Friedman M. Capitalism and Freedom / M. Friedman. — Chicago : The University of Chicago Press, 1962.

подотчетны исключительно собственным акционерам. Согласно этому подходу, до тех пор, пока единственной объективной задачей компании является максимизация прибыли, ответственность перед другими вовлеченными сторонами (не акционерами) даже не рассматривается топ-менеджментом. Согласно данному подходу, ожидать от бизнеса действий в интересах общества можно, только если руководство компании по каким-либо причинам отказывается от традиционной модели бизнес-поведения и начинает действовать не только в интересах максимизации доходов акционеров. Следует признать, что подобное случается довольно редко и должно иметь под собой серьезные основания. Этим объясняется тот факт, что в научном дискурсе и в бизнес-сообществе активно обсуждается вопрос о том, что если любая ТНК является мощной силой, то на нее должна быть возложена моральная ответственность за последствия своих действий.

Классический подход, говорящий, что главное для компании — заработать прибыль и заплатить налоги — сегодня не востребован. Во всех последних нашумевших скандалах, связанных с крупными компаниями, от экологических катастроф до выплаты «золотых парашютов», именно стремление к максимизации доходов и прибыли обозначалось источником всех проблем, что привело к постепенному снижению популярности таких взглядов на роль и место бизнеса. С этой точки зрения любая компания видится как «патологически опасное учреждение, обладающее огромной экономической мощью, которую она направляет как на отдельных людей, так и на целые общества»[365]. Один из ярчайших современных ученых Джоель Бакан так определяет общие для всех крупных компаний черты: «чрезмерная сосредоточенность исключительно на получении прибыли, повышении стоимости акций, алчность, безразличие к интересам других, склонность к нарушению законов»[366].

[365] Bakan J. The corporation: the pathological pursuit of Profit and power / J Bakan. — London : Constable, 2005. — P. 2.

[366] Bakan J. The corporation: the pathological pursuit of Profit and power / J Bakan. — London : Constable, 2005. — P. 58.

Аналогичных взглядов придерживается и независимая исследовательская группа Corporate Watch[367].Сотрудники организации исходят из того, что законом установлено основное требование к компаниям — максимизировать прибыль, поэтому любая компания просто не в состоянии брать в расчет общественные интересы. Бизнес-поведение по своей сути является противоположным традиционному морально-этическому подходу, где интересы общества ставятся выше личных или корпоративных интересов. На сайте компании находим следующее высказывание: «Являясь доминирующей институциональной формой в нашем обществе, корпорации оказывают крайне разрушительное действие на общество и окружающую среду <…> единственным условием для смягчения негативных последствий их действий является ситуация, когда их коммерческие интересы совпадают с общественными…»[368].

Можно назвать еще целый ряд известных ученых, анализирующих традиционные модели поведения компаний, нацеленные исключительно на получение прибыли. Это и Роберт Филипс, и Р. Эдвард Фримен[369]. Обобщая их идеи, можно выделить несколько общих для всех постулатов. В основе их размышлений лежит идея о том, что корпорации изначально не приспособлены для решения общественно-значимых задач. В частности, выдвигаются несколько причин, почему такое поведение компаний невозможно. Во-первых, стремление достичь в своей деятельности несколько целей, помимо максимизации прибыли, делает управление крайне сложным, что понижает конкурентоспособность компании. Трудно представить ситуацию, в которой бизнес пошел бы на такое добровольно. Во-вторых, классический рынок с его механизмами и законами, в условиях которого приходится действовать компаниям, изначально не приспособлен к решению общественных социально значимых задач. Без

[367] Corporate Watch [Электронный ресурс]. — URL: http://www.corporatewatch.org/ (дата обращения: 31.03.2025).

[368] What’s wrong with corporate social responsibility? [Электронный ресурс] // Corporate Watch. — 2006. — P. 11. — URL: http://www.corporatewatch.org.uk/sites/default/files/CSRreport.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

[369] Ed Freeman on Business Ethics [Электронный ресурс]. — URL: http://redwardfreeman.com/business-ethics/ (дата обращения: 31.03.2025).

пересмотра основополагающих законов рынка или, по крайней мере, поиска возможностей для минимизации отрицательных экстерналий, например, используя идеи Пигу[370] или Коуза[371], изменить поведение бизнеса невозможно. Все исследователи единогласно признают, что кардинально изменить устоявшуюся рыночную практику невозможно, по крайней мере, в обозримой перспективе. И даже если такое в принципе станет возможно, не следует ждать инициативы от компаний, общество само должно предложить новые правила экономического развития.

Последователи противоположной школы, представленной, в основном, приверженцами классической либеральной экономической мысли, используют другую логику в своих трудах. В основе этого подхода лежит фундаментальное представление о том, что принятие на себя руководством компании любых обязательств, не связанных с максимизацией прибыли акционеров, подрывает не только основополагающие принципы рыночной экономики, но и идею «свободного общества». Проведение политики, нацеленной на соблюдение интересов всего общества, но противоречащей интересам собственных акционеров, также является нарушением морально-этических принципов современного демократического общества, основанного на рыночной экономике.

У корпораций есть только одна обязанность — обслуживать интересы своих владельцев. Ни у компаний, ни у их руководства нет ни полномочий, ни стремления действовать, исходя из чистого моральных принципов, в интересах и на благо всего общества, стараясь не причинять вреда ни экологии, ни людям, до тех пор, пока это не совпадает с интересами самой компании.

Самым известным представителем этого подхода и критиком любых идей социальной ответственности является Милтон Фридман. Он глубоко убежден, что социально-ответственный бизнес должен действовать исключительно в интересах

---

[370] Pigou A.C. The Economics of Welfare [Электронный ресурс] / A.C. Pigou. — 4th ed. — London : MacMillan and Co, 1936. — URL: https://oll.libertyfund.org/titles/pigou-the-economics-of-welfare (дата обращения: 31.03.2025).

[371] Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. — Москва : Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).

собственных акционеров, в этом и заключается его ответственность, прежде всего перед ними. При этом важно отметить, что Фридман стоит на позиции, что лучшим устройством общества является индивидуалистическая модель.

Главным аргументом Фридмана является то, что преследование менеджментом компании единственной цели — увеличение прибыли их акционеров — является фундаментальным, можно даже сказать этическим, принципом рыночной экономики, который должен приниматься всеми, кто признает правомерность существования подобной системы хозяйствования. По его мнению, в идеальных рыночных условиях, когда система взаимоотношений основана на частной собственности, никто не может принуждать другого, любое сотрудничество является добровольным, все задействованные стороны получают свою выгоду, иначе они свободно могут отказаться от подобного сотрудничества. Его взгляд на бизнес состоит в том, что акционер добровольно вверяет свою собственность управляющим компанией, ожидая, что они будут действовать в его интересах, увеличивая его состояние. Если же управленцы начинают преследовать другие цели, это является прямым нарушением прав собственности. Свое отношение к корпоративной социальной ответственности он выразил в следующем емком тезисе: «Все шире распространяется мнение, что на руководителях корпораций и профсоюзных лидерах лежит некая “социальная ответственность” помимо служения интересам их акционеров или членов юнионов. Это мнение изобличает глубоко неверное представление о характере и природе свободной экономики. При такой экономике у бизнеса имеется одна и только одна социальная ответственность: использовать свои ресурсы и заниматься деятельностью, рассчитанной на увеличение своих прибылей, соблюдая при этом правила игры, то есть, участвуя в открытой и свободной конкуренции без обмана и мошенничества <…> Мало какое событие сможет подорвать самые основы свободного общества так же сильно, как принятие руководителями корпораций какой-либо социальной ответственности, кроме ответственности заработать для своих акционеров как

можно больше денег»[372]. Кроме того, Фридман ставит под сомнение легитимность решений частных невыборных лиц, когда они самолично определяют, какие задачи являются общественно значимыми и приступают к их финансированию.

Следует также упомянуть современных последователей Фридмана. Наиболее заметной является Елейн Штернберг[373]. По ее мнению, программы корпоративной социальной ответственности подрывают самые основы рыночной экономики. Во-первых, они нарушают главный принцип частной собственности — возможность владельца самому определить, как эта собственность будет использоваться. Вкладывая свои средства в акции компаний, собственники вправе ожидать, что они будут потрачены на максимально эффективное управление для увеличения их прибыли. Во-вторых, менеджмент компании является всего лишь агентом, управляющим чужим капиталом, поэтому преследование любых целей, также как и наличие собственных интересов, отличных от целей и интересов инвестора является прямым нарушением обязанностей менеджера, прописанного в контракте.

Как правило, спор вокруг вопроса, должна ли компания иметь и тем более осуществлять программы социальной ответственности, концентрируется на этической стороне вопроса. Последователи рассматриваемого направления твердо стоят на позиции, что любые игры с вверенными им деньгами и любое отвлечение собранных средств на посторонние для компании цели являются глубоко аморальным и поэтому недопустимым в рыночной экономике.

Одним из ключевых моментов, по которому сторонники и противники теории «стейкхолдеров» не могут прийти к единому мнению, является вопрос о конечной цели компании. Если классический подход подразумевает, что главная и единственная цель любой компании — это максимизация прибыли, то в теории соучастников акцент делается на том, что компания несет ответственность за все результаты своей деятельности, в какой бы сфере они ни проявились. Компания, по их мнению, способна развиваться и действовать только в тех рамках, которые

---

[372] Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; пер. с англ. — Москва : Новое издательство, 2006. — С. 157–158. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).

[373] Sternberg E. Just business : Business ethics in action. / E. Sternberg. — Oxford : Oxford University Press, 2000. — 302 p.

образуются в результате пересечения долгосрочных интересов всех вовлеченных сторон.

Как мы видим из проведенного анализа, единственное в чем сходятся представители этих двух теоретических школ — это признание того факта, что существенное изменение роли корпораций в сторону большей социальной ответственности приведет к кардинальному изменению принципов современной экономики.

Для целей исследования примем за основу позицию, что, действуя в условиях классической рыночной экономики, бизнес может осуществлять программы социальной ответственности без ущерба для интересов своих акционеров, т.е. позиции последователей концепции стейкхолдеров. В основе всех течений этой концепции, которые могут значительно различаться между собой, лежит отрицание идеи, что компания должна действовать исключительно в интересах одной вовлеченной стороны — своих акционеров. Менеджмент компании должен смотреть шире, учитывая интересы всех сторон, даже не являющихся непосредственными акционерами или работниками компании. В вышеупомянутых трудах Бакана прямо говорится, что бизнес не может считаться «этическим» до тех пор, пока сосредоточен исключительно на максимизации прибыли собственных акционеров.

Некоторые ученые пошли еще дальше. Например, Дональдсон и Престон[374] говорят о том, что все задействованные стороны, любым образом участвующие в деятельности компании, имеют свои законные интересы и действуют в соответствии с ними. Для оптимальной организации деятельности компании необходимо учитывать и соблюдать баланс интересов всех сторон, при этом нет никаких оснований особо выделять любую из групп, даже группу акционеров. Очевидно, что при таком подходе крайне важно понимать, что в конкретном обществе понимается под категорией «законные интересы».

[374] Donaldson T. The stakeholder Theory of the Corporation : Concepts, evidence and Implications. / T. Donaldson, L. Preston. — Harvard Business School Press, 1995 — P. 68–89.

Принятие теории стейкхолдеров за методологическую основу исследования не означает полного отрицания автором противоположных позиций. Так, в реальной жизни стремление учесть интересы всех сторон ведет не к распылению, а, наоборот, повышению прибыли компании. Например, социальные программы, финансируемые компанией, становятся дополнительным стимулом, побуждающим потребителя купить услуги и товары именно этой компании. Поставщики и наемные работники компании на практике проявляют большую заинтересованность в ее стабильной работе, чем акционеры, особенно портфельные. Для подтверждения этой мысли приведем достаточно категоричное высказывание Фримена «Вы (компания — *прим. автора*) должны производить качественные товары и услуги, которые нужны людям, и тем самым заставите их делать, то, что вы от них ожидаете. Необходимо наличие поставщиков, заинтересованных в развитии и благополучии вашей компании, которые, в свою очередь, должны иметь собственную сеть надежных партнеров. Вы должны нанять таких наемных работников, которые хотят проявить себя и работать именно на вашу компанию, что делает их более креативными и эффективными. Необходимо, чтобы местное сообщество воспринимало компанию как своего рода «хорошего гражданина» (*good citizen*), чтобы не возникало стремления задействовать политические механизмы для разрушения того, что было создано компанией. Также, компания должна зарабатывать деньги для инвесторов»[375].

Представляется, что для успеха компании крайне важно учитывать интересы всех, с кем она работает. Концентрация исключительно на максимизации прибыли и игнорирование интересов широкого спектра партнеров является самой неэффективной моделью менеджмента, ведущей к снижению конкурентоспособности и прибыльности. Более того, в среднесрочной перспективе это напрямую ударит по интересам акционеров, вместо обеспечения им максимально возможного дохода. Самое главное, выстроить правильную стратегию компании. Если компания стремится просто соответствовать

[375] Freeman R. Stakeholder theory: the state of the art. / R. Freeman et al. — Cambridge : Cambridge University Press, 2010. — P. 165.

разноплановым интересам всех своих партнеров, то это неизбежно приведет к распылению ресурсов и снижению эффективности, о чем и пишут последователи классических подходов к роли и месту бизнеса. Однако есть и другая стратегия — компания должна так выстроить свою средне и долгосрочную стратегию развития, чтобы ее интересы и интересы ее партнеров максимально совпадали в течение определенного, желательно длительного времени. Эту идею сторонники теории стейкхолдеров используют как главный аргумент в споре со своими противниками, зачастую обвиняющими их в стремлении к социализму. Фриман, например, говорит, что эта стратегия является воплощением идеальной модели капитализма, который предполагает, в первую очередь, объединение интересов различных партнеров (инвесторов, менеджеров, предпринимателей) для создания добавочной стоимости[376].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, заботясь об интересах более широкого круга партнеров, менеджмент компании наиболее эффективным образом выполняет свою главную задачу максимизации прибыли акционеров. Именно это, на наш взгляд, сближает две позиции. До тех пор, пока политика в духе концепции стейкхолдеров не вредит и даже выгодна компании, у акционеров нет оснований переживать, что их деньгами управляют неэффективно. Менеджмент, нацеленный на выстраивание сотрудничества со всеми партнерами, от которых прямо или косвенно зависит благополучие компании, создающий благоприятные условия труда, способствующие проявлению инициативы и предоставляющий возможности карьерного роста, не забывая при этом о контроле за качеством предлагаемых товаров и услуг, в конечном итоге показывает лучший результат, чем менеджмент, изначально ориентированный исключительно на максимизацию прибыли.

Для целей нашего исследования крайне важно провести *черту между теорией «стейкхолдеров» и концепцией «корпоративной социальной ответственности» (КСО)*. Общим для этих двух концепций является представление о том, что

[376] Freeman R. Stakeholder theory: the state of the art. / R. Freeman et al. — Cambridge: Cambridge University Press, 2010. — P. 9–12.

компания несет моральную ответственность за последствия своих действий, и программы, нацеленные на минимизацию негативных последствий, должны быть включены в стратегию развития компании. По нашему мнению, КСО можно рассматривать как одно из проявлений концепции стейкхолдеров в ситуации, когда она применяется к сферам и группам, напрямую не связанным с компанией.

Одним из основателей концепции КСО в мировой науке, как уже было сказано, считается Боуен, который еще в 1953 г. обозначил КСО, как обязательства бизнеса следовать такой политике и принимать такие решения, которые бы наилучшим образом соответствовали интересам и ценностям общества[377]. В более современном понимании наиболее полное определение КСО дано в тексте международного стандарта ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности». Здесь корпоративная социальная ответственность понимается как ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение[378].

Необходимо понимать, что социальная ответственность бизнеса и концепция стейкхолдеров не являются синонимами. Мы предлагаем рассматривать эту концепцию как теоретическое обоснование необходимости реализации программ КСО. Вместе с тем, необходимо признать, что теория стейкхолдеров является далеко не единственной базовой теорией КСО, она скорее, обозначает основные принципы, которыми руководствуются социально ответственные компании в своей каждодневной деятельности.

С другой стороны, теория стейкхолдеров обогащает и теории социальной ответственности бизнеса. Главным недостатком любого теоретического осмысления КСО является «размытость» термина «социальная». Это понятие настолько широко, что под него могут попасть совершенно различные адресные

---

[377] Bowen H. Social Responsibilities of the Business / H. Bowen. — New York : Harper and Brothers, 1953. — P. 5–7.

[378] Guidance on social responsibility : ISO 26000:2010 [Электронный ресурс] // ISO. — URL: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en (дата обращения: 31.03.2025).

группы, зачастую это ведет к тому, что решение о выборе объекта для своих социальных программ бизнес принимает, основываясь на личных, политических или конъюнктурных соображениях, в результате чего программы становятся неэффективными. Использование теории стейкхолдеров при формировании плана действий в рамках КСО как раз может решить эту проблему, т.к. именно в ней определяется круг потенциальных «выгодополучателей», а также предлагаются критерии для их выделения. Другими словами, теория стейкхолдеров позволяет определить те группы «соучастников», которые являются наиболее важными для компании, и на которые она должна направлять свои программы ответственности. Подтверждение этой позиции можно найти в книге Фримана и др., где авторы говорят о необходимости нового определения корпоративной социальной ответственности, которое четко давало бы ответ на вопрос, перед кем и в каком объеме компания несет ответственность, что позволит ей не распылять ресурсы[379].

На практике у каждой компании свой набор стейкхолдеров и свои принципы определения наиболее важных групп интересов, но в самом общем плане практику определения наиболее важных групп можно представить в виде следующего рисунка.

[379] Freeman R. Stakeholder theory: the state of the art. / R. Freeman et al. — Cambridge : Cambridge University Press, 2010. — P. 264.

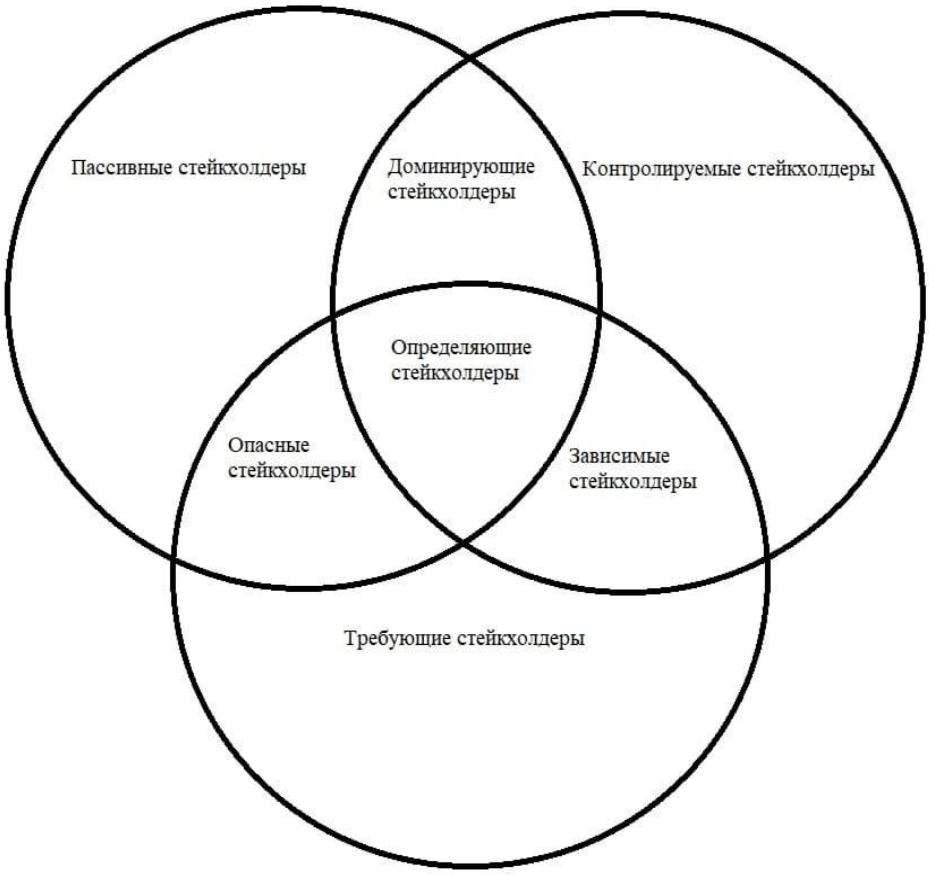


Рисунок 2.2.1. — Определение наиболее важных групп в рамках практического применения теории стейкхолдеров[380]

Выше упоминалось, что в научной литературе, особенно западной, часто высказываются опасения, что чрезмерное увлечение теорией стейкхолдеров ведет к размыванию основ рыночной экономики. По нашему мнению, теория стейкхолдеров нисколько не противоречит рыночной логике. Радикальные противники теории говорят о том, что в условиях свободного рынка никто и ничто не может указывать бизнесу, как вести свое дело и куда вкладывать деньги. Теория стейкхолдеров, в свою очередь, исходит из того, что идеальных условий свободного рынка нет, бизнес всегда действует в определенных политических условиях. Принятие теории стейкхолдеров не означает автоматического принятия антикапиталистического мировоззрения, скорее наоборот, теория стейкхолдеров отражает эволюцию западной экономической мысли: от концентрации

[380] Составлено автором.

исключительно на правах и интересах собственников капитала к большей справедливости по отношению ко всем слоям человеческого общества. Ни один из теоретиков концепции стейкхолдеров не предлагал заменить существующую экономическую систему. Скорее, речь идет о ее модернизации: переходе от чрезмерной концентрации на интересах собственников капитала на более широкий, справедливый подход. Можно даже сказать, что теория стейкхолдеров — это попытка совместить мораль и капитализм. Для подтверждения представленных рассуждений вновь приведем цитату Фримена: «Последователи теории акционеров (share holder ideologists) хотят убедить нас в том, что экономические, также как и политические свободы ставятся под угрозу теорией стейкхолдеров. Невозможно представить себе более далекого от истины утверждения. Идея рассматривать бизнес как механизм создания блага для всех вовлеченных сторон и продажи произведенных товаров и услуг всем заинтересованным лицам означает заботу о создании свободного общества, где свобода гарантирована каждому. Создание благ и деловая активность должно совершаться одновременно»[381].

Таким образом, последователи теории соучастников предприняли попытку связать два конфликтующих дискурса. С одной стороны, они критически относятся к возведению интересов акционеров в абсолют и всем связанным с этим негативным последствиям. С другой стороны, они предлагают теоретическое обоснование этических норм бизнес-поведения, полностью оставаясь в рамках рыночного мировоззрения. При этом важно понимать, что хотя некоторые положения этой теории созвучны с идеями социалистов и антиглобалистов, ее последователи крайне далеки от идей пересмотра и перестройки господствующей экономической модели. Главным достижением теории стейкхолдеров является тот факт, что только она предлагает реальный механизм, как можно сделать бизнес более социально ответственным без ущерба для акционеров конкретной компании и экономики в целом.

---

[381] Freeman R. Stakeholder theory and “the corporate objective revisited” / R. Freeman, A. Wick, B. Parmar // Organization Science. — 2004. — 15 (3). — P. 364–369. — P. 368.

Для более полного понимания места концепции соучастников в современной экономической мысли необходимо рассмотреть и различные направления в рамках самой концепции.

Как уже говорилось, концепция стейкхолдеров не является единой четко сформированной теорией. Под этим названием собраны различные теоретические подходы, для которых характерны определенные общие идеи и которые формировались примерно с 1980-х годов. Среди самых известных стоит упомянуть следующие:

– Корпоративная социальная восприимчивость (Р. Акерман, Р. Бауер). Коротко суть концепции сводится к тезису, что общество само не знает, что хочет, компания должна сформулировать цель сама;

– Корпоративная социальная деятельность (С. Вартик, Ф. Кохран и Д. Вуд), ученые предложили трехслойную модель: мораль, внешние факторы, цели менеджмента;

– Корпоративное гражданство — восприятие компании как «ответственного гражданина», который сам определяет проблемы общества, с которыми будет бороться;

– Корпоративная устойчивость, конвергентное сотрудничество и др.[382]

При этом важно понимать, что, разделяя отдельные мысли о месте и роли бизнеса, различные ученые в рамках данной концепции приходят к разным выводам, а, главное, преследуют иногда диаметрально противоположные практико-ориентированные цели. Поэтому с методологической точки зрения крайне важно установить критерий, который поможет определить, какие из научных идей могут быть отнесены к теории соучастников, а какие остаются в рамках других подходов. Это позволит ограничить область исследования и более четко определить зону социальной ответственности компании в реальной деятельности. Выделим основные «опоры» концепции.

---

[382] Подробнее см.: Завьялова Е.Б. Корпоративная социальная ответственность: эволюция подходов и идей / Е.Б.Завьялова // Финансовый бизнес. — 2018. — № 2 (193). — С. 26–31.

Из выше приведенного анализа основных теоретических трудов по этому вопросу видно, что все исследователи строят свои рассуждения вокруг предположения, что с морально-этической точки зрения корпорация может использовать принадлежащие ей активы в любой легальной форме для любых целей, которые не обязательно сводятся к интересам акционеров. Следует отметить при этом, что в различных трудах, посвященных концепции стейкхолдеров, можно найти совершенно несхожие представления о целях корпораций.

Второй «опорой» является положение о том, что справедливость в рамках модели «соучастников» может быть достигнута в условиях рыночной экономики.

Третьим опорным положением является признание необходимости достаточно широкого обобщения как групп стейкхолдеров, так и их интересов. Поскольку до сих пор ни одна из теорий не дала четкого определения и критерия этих групп, существует опасность распыления ресурсов в реальной жизни и возникновения больших разногласий на уровне теории. Обобщение до уровня групп интересов (например, акционеры, менеджеры, поставщики, работники фирмы, поставщики, кредиторы, местное сообщество и т.п.) позволяет выделить основные тенденции и построить практико-ориентированные модели, не отвлекаясь на анализ бесконечного количества деталей.

Четвертой, центральной, опорой является представление о необходимости «этического» ведения бизнеса. На этом вопросе следует остановиться подробнее. Самой серьезной проблемой для исследователя в этой сфере является невозможность построения логически и экономически обоснованной иерархии этических принципов, также как и определения самих этих принципов. Более того, многие представители философских наук, ведут спор о том, возможно ли применить когнитивные методы к нормам морали и этики. Для целей нашего исследования мы будем придерживаться точки зрения, согласно которой морально-этические нормы могут быть оценены в рамках когнитивного метода, в частности, мы будет в качестве критерия этичности той или иной бизнес стратегии

рассматривать мнение абсолютного большинства «стейкхолдеров», а также ее соответствие интересам максимально большого числа вовлеченных сторон[383].

Именно поэтому, прежде чем перейти к организационному использованию данного концепта, необходимо подробнее рассмотреть его понимание в рамках политического контекста. Здесь мы подходим к одному важному моменту. Каждый раз в полемике по вопросам социальной ответственности бизнеса встает вопрос о роли и месте бизнеса в реальных социально-экономических условиях в конкретно рассматриваемой стране, о чем говорилось в самом начале параграфа. Таким образом, можно допустить, что степень вовлеченности бизнеса в социальные проблемы во многом зависит от существующей в стране политико-экономической системы, диктующей общепринятые нормы этического поведения, в том числе и в бизнесе.

Представляется, что ярче всего связь теоретической, практической, управленческой и политической составляющих концепции проявилась в Великобритании в конце XX века во время правления Тони Блэра. Именно понятие об «экономике стейкхолдеров» стало отличительной чертой правления Лейбористской партии Великобритании (или «Новых Лейбористов», как они в то время назывались) после их прихода к власти в середине 90-х годов XX века.

Фридман и Миль отмечают, что упоминание стейкхолдеров начинают появляться в средствах массовой информации Великобритании в связи с «Новым» лейбористским правительством во главе с Тони Блэром и его «великой идеей» третьего пути, а также благодаря использованию данного термина для обозначения определенных политических мероприятий, например, депозитарной пенсионной системы (*stakeholder pension*). Использование Тони Блэром языка стейкхолдеров стало подтверждением на практике того, что до этого момента являлось лишь

[383] Аргументы сторонников точки зрения, что этика не является предметом когнитивного исследования, сводятся в основном к тому, что оценка любой ситуации и поступка — это исключительно субъективная категория, и она может меняться в зависимости от конкретных исторических, политический и других условий и даже от способности аргументировать свою позицию у одной из полемизирующих сторон.

теоретической конструкцией[384]. Основополагающая идея партии заключается в том, что если большее число людей будет обладать интересом (stake) в рамках отдельных общественных групп внутри государства, то оно, в результате, будет более тесно связано чувством общей цели и национального единства, так как свой личный успех люди будут ассоциировать с обществом в целом.

Параллельно с этим один из ярчайших экономистов и ведущих рубрики для Guardian, Уилл Хаттон, разрабатывал теоретические подходы. Наиболее ранние примеры данной идеи можно найти в его статье для газеты Guardian (31 октября 1994 года). Он пишет: «Вместо экономической и политической систем, где победитель забирает все, необходимо стремится к экономической и политической системе стейкхолдеров, в которой у каждого есть свой интерес»[385]. Разбираясь в его словах, необходимо заметить, что за отправную точку он взял значение термина “stake” в значении игры и применил к нему формулу «победитель забирает все *(“the winner takes it all”*). Таким образом, возможно два сценария. Первый, когда в прямом смысле один победитель заберет все. Второй, — когда «ставки» в игре делают несколько игроков, тогда возможно предположить, что чем большее число игроков имеет свои интересы (или stake) в игре (экономике или политике), тем более равномерно будут распределены выигрыши. Таким образом, чем больше людей участвует, тем большее число игроков получают выгоду от игры.

Имена Хаттона и Блэра часто ставят вместе при анализе практики применения теории соучастников в конкретной политической обстановке, хотя в их позициях достаточно много расхождений. Вместе с тем, их объединяет главное — они оба подразумевают под «концепцией стейкхолдеров» механизм, который обеспечивает социальное единство и «национальный консенсус». Достижение данной цели гарантируется наличием прямой заинтересованности каждого в успехе общества. Так, из «Сингапурской речи» Тони Блэра, произнесенной в 1996 году (годом ранее победы Лейбористской партии на парламентских выборах в мае 1997 года), стало

---

[384] Laplume A.O. Stakeholder Theory: Reviewing A Theory That Moves Us / A.O. Laplume, K. Sonpar, R.A. Litz // Journal of Management. — 2008. — 34. — P. 1152–1189.

[385] Цит. по: Oxford English Dictionary Online [Электронный ресурс]. — URL: https://www.oed.com/?tl=true (дата обращения: 31.03.2025).

ясно, что его идея участия стейкхолдеров не ограничивается распределением благосостояния. Блэр говорил об экономике стейкхолдеров, в которой у каждого есть возможность доступа ко всему, продвижение зависит от достижений, и ни одна группа или класс не исключены или не помещаются отдельно. Это экономическое объяснение социального единства, необходимого для построения справедливого и сильного общества. Он называл это политикой Одной Нации, имеющей равный доступ к власти, богатству и возможностям.

Аргументы обоих деятелей заключаются в том, что люди, которые обладают в обществе «интересом», будут нести бóльшую ответственность за него, а также будут идентифицировать себя с общим социальным благом, которое осознают все стейкхолдеры. Блэр постоянно ссылался на «признание общей цели, на которую мы вместе работаем и от которой каждый получит выгоду». Ценность людей, обладающих «интересом», для успеха общества заключается в том, что благодаря распределению рисков возникает чувство общей цели и социальной сплоченности. «Если у людей нет никакого интереса в обществе, они не чувствуют никакой ответственности по отношению к нему и никакого желания работать на его благо»[386].

Для целей данного исследования важно, что Хаттон и Блэр полагают, что данный механизм работает таким же образом на уровне отдельной компании. По мнению Хаттона, корпоративное управление должно быть преобразовано таким образом, чтобы отражать интересы, пронизывающие фирму: как держателей акций и управляющих, так и поставщиков, рабочих и профсоюзов, банков[387]. В этом заключается основная идея экономики стейкхолдеров. При нынешних способах управления компанией, которые он относит к модели стейкхолдеров, «преобладает

[386] Энтони Блэр, премьер-министр Великобритании [Электронный ресурс] // ТАСС. — URL: https://tass.ru/arhiv/554962 (дата обращения: 31.03.2025).

[387] Wibley P. How Good We Can Be by Will : Hutton review — not socialism, just better capitalism / P. Wibley // The Guardian. — URL: https://www.theguardian.com/books/2015/feb/19/how-good-we-can-be-review-will-hutton-stakeholder-capitalism (дата обращения: 30.01.2025).

узкое понимание необходимости обеспечить стейкхолдеров расширенными обязанностями»[388].

Важно также отметить, что «связка» Хаттон — Блэр привела к двум главным достижениям. Во-первых, из теоретических конструкций перевела теорию соучастников в чисто практическую конструкцию, в равной мере применимую к корпорации и обществу в целом. Во-вторых, сместила акценты в характере корпоративного управления — от отношения к компании, как всего лишь посреднику на рынке ценных бумаг — товару, которым торгуют, который покупают и продают; в направлении представления о компании как о сообществе или партнерстве, у которого есть свой интерес и где обязанности компании четко очерчены. Таким образом, результат дальнейшего анализа будет во многом зависеть от того, как исследователь определяет роль компаний в современном мире: как институт, призванный исключительно создавать прибыль в процессе своей экономической деятельности, или же это некий институт, обладающий определенными правами и обязанностями перед всеми вовлеченными сторонами.

2.3. Государство и корпорация как моральные агенты

Как видно из анализа теории соучастников, сегодня принято рассматривать компании как институт, обладающий правами и обязанностями. Следовательно, логично предположить, что компания должна нести не только материальную, но и моральную ответственность за последствия своих действий. Но именно по этому вопросу единого мнения среди ученых нет. Яркий пример тому — описанная выше научная полемика между последователями «share holder interests» и «stake holder interests»[389]. Цель данного параграфа — ответить на вопрос: может ли компания считаться моральным агентом?

Отправной точкой анализа станет вопрос о том, кто в принципе должен нести ответственность за социальное благополучие. Возможны три варианта:

---

[388] И это несмотря на настойчивые утверждения Хаттона о том, что между его концепцией экономики стейкхолдеров и концепцией Тони Блэра существуют ключевые различия.

[389] Интересы акционеров и интересы стейкхолдеров.

государство, бизнес, сам человек или общество. Поскольку исследование строится на принципах концепции стейкхолдеров, которая предполагает обобщение групп интересов, необходимо объяснить, что включается в каждое из понятий.

Государство. За основу возьмем подход, используемый российской политологической школой, которая рассматривает государство в увязке с категорией власти. При таком подходе власть понимается как «совокупность отношений, складывающихся в результате целенаправленного взаимодействия групп по поводу завоевания, удержания и использования государственной власти в целях реализации своих общественно-значимых интересов»[390]. При таком подходе государство обладает собственным аппаратом, оно не только отделено от общества и бизнеса, но и управляет ими. В идеальной модели интересы государства должны совпадать с общественными, но в реальной жизни выявление единого общественного предпочтения невозможно. Соответственно, государству приходится в равной мере заботится об интересах всех общественных групп для оптимального достижения всеобщего благоденствия. В результате даже в рамках идеальной модели у многих групп населения, включая бизнес, может возникнуть ощущение, что их интересы были проигнорированы. В реальной жизни также необходимо учитывать, что у государства (власти) есть собственные интересы, есть интересы политических партий и групп давления, поэтому при всем желании максимально соответствовать ожиданиям общества, происходит размывание социальной политики, что ведет к взаимному недовольству сторон.

Общество. Для определения этого института необходимо отойти от догм классической экономической науки и воспользоваться инструментарием школы «New political economy»[391]. Принципиальным отличием является то, что последователи «новой политэкономии», не разделяют представления о том, что общество состоит из рациональных людей, нацеленных исключительно на

---

[390] Соловьев А.И. Политология: политическая теория, политические технологии / А.И. Соловьев. — Москва : Аспект Пресс, 2001. — С. 53.

[391] В западном научном дискурсе это направление известно как «новая политэкономия», в России чаще встречается термин «экономическая политология», разработанный в МГИМО еще в 2010-х годах при активном участии автора настоящего исследования.

максимизацию прибыли. Для последователей этой идеи, включая автора настоящего исследования, очевиден факт, что понятие рациональности и личной выгоды для каждого человека будет свое, более того, оно будет меняться с течением времени и с изменением обстоятельств. Другими словами, личная выгода — это достижение желаемого результата в любой сфере, от экономической выгоды, до реализации амбиций и альтруистических побуждений. Таким образом, под обществом будем понимать институционально оформленную систему с четко определенным набором правил поведения, в которой деятельность одного индивида влияет на деятельность и положение другого. Важно отметить, что связи внутри общества должны носить долгосрочный и четко сформированный характер, а институциональная основа может носить как формальный, так и не формальный характер. Самое главное для предстоящего анализа — рассматривается не отдельный индивид, а общество в целом. При этом общество может быть поделено на крупные группы интересов, но из этих групп осознанно исключаем бизнес-сообщество, в противовес тому, как это делали ученые конца XIX – начала XX века.

Бизнес. Как ни странно, это самое сложное для определения понятие. Под него могут попасть как крупнейшие мировые ТНК, так и малые предприниматели, в том числе занятые в неформальном секторе экономики. Очевидно, что категорию бизнес нельзя рассматривать и без группы топ-менеджеров, которые, не являясь владельцами или предпринимателями в прямом смысле слова, на практике гораздо больше влияют как на определение интересов компании, так и на конечное решение осуществлять или нет социально-ориентированные проекты. Для того, чтобы четко выделить эту группу из описанной выше категории общества, обратимся к единственному критерию, который объединяет всех представителей этой группы — стремление к получению дохода и максимизации прибыли, причем обязательно на систематической основе. Как видно из параграфа, посвященного анализу становления и развития концепции КСО, социальная ответственность предполагает вовлечение в этот процесс в основном крупного бизнеса. Признавая, что малые предприятия также бывают весьма эффективны в этих вопросах, сделаем допущение, что ими можно пренебречь в дальнейшем анализе из-за

незначительной доли их участия в общем потоке финансирования социально-значимых проектов.

Разобравшись с понятиями, ответим на главный вопрос параграфа — кто должен нести ответственность за людей, а главное, кто и как определяет, чего хотят люди, и что надо сделать для этого. В данном параграфе рассмотрим только власть и бизнес, общество достойно отдельного и более детального рассмотрения. Поскольку, как уже неоднократно упоминалось, большая часть XX века прошла под лозунгами социалистического государства, государства всеобщего благосостояния и т.п., проверим, должно (и может ли) государство оставаться главным ответственным институтом. Сразу оговорим, что социальная политика является основной обязанностью государства и определяется принятыми в конкретной стране законами, ниже речь пойдет только о дополнительных к установленным этой политикой мерам.

Искреннее убеждение автора данного исследования сводится к тому, что любая зарегулированность вредит в конечном итоге всем трем категориям: бизнесу, подрывая его финансовую мощь; обществу, развивая иждивенческие настроения; и самому государству. Тем не менее, в некоторых случаях в рамках рассматриваемой темы государственное вмешательство не только не возбраняется, а становится критически необходимым. Так, в книге «Государственная политика. Политика, анализ и альтернативы»[392], выдержавшей три переиздания в США, Майкл Е. Крафт и Скотт Р. Фурлонг предлагают три причины, по которым государство должно вмешиваться в общественные и социальные процессы: политические, морально-этические и фиаско рынка.

Политические причины могут быть самыми разными, но они в большинстве случаев отражают изменение общественного настроения или возникший общественный запрос на какие-то действия или реформы. Если политическая воля и общественные настроения совпали — это сигнал к началу государственного вмешательства. Типичными примерами могут служить многочисленные случаи,

[392] Kraft E.M. Public Policy : Politics, Analysis, and Alternatives / E.M. Kraft, S.R. Furlong. — Washington : University of Wisconsin-Green Bay, 2009. — C. 16.

когда вводились защитные меры в сфере автомобильной безопасности, ограничения доступа детей к определенному контенту в интернете. Если брать российскую практику, то можно привести в качестве примера нашумевший законопроект 2020 года о приватизации нацпарков, существенно измененный под давлением общественности, или московскую платформу «Активный гражданин».

Морально-этические причины, наиболее важные для данного исследования. В целом, в мире есть консенсус относительно того, что государство должно вмешиваться в особо значимые вопросы, не дожидаясь давления общественности. Большинство людей, даже живущих в благополучных странах, осознают, что в мире есть нищета, голод, нарушение базовых прав человека, более того многие искренне хотят это исправить. Одновременно, общество понимает, что решать эти проблемы надо на государственном уровне и ждет от национальных правительств действий для улучшения ситуации. Морально-этические причины одинаково хорошо работают на национальном и международном уровнях. Например, все системы социального обеспечения западных стран начинались с обоснования моральных начал. На международном уровне морально-этические причины также являются мощной силой, но следует признать, что самые яркие примеры несут в себе негативный контекст, так в 2003 г. моральными причинами Дж. Буш объяснил вторжение в Ирак, а в 2022 году по тем же причинам была запущена кампания «культура отмены» против России.

Третий блок причин — провалы рынка — лучше всего изучен современной экономической наукой. Не будем перечислять хорошо известные теории, а возьмем за основу типологию провалов рынка, предложенную уже упомянутыми М.Е. Крафтом и С.Р. Фурлонгом. Они выделяют 4 типа провалов рынка, которые дают право (и даже обязанность) государству вмешиваться в общественные процессы: 1) существование монополий и олигополий; 2) экстерналии; 3) недостаток информации; 4) неспособность рынка производить общественные блага. В данном исследовании нас интересует только первый, второй и четвертый блок.

В первом и втором случае не будем рассматривать монополии, а сосредоточимся на очень крупных компаниях, т.к. именно они являются

крупнейшими «спонсорами» социальных проектов бизнеса, и в то же время крупнейшими «поставщиками» экстерналий. В этом вопросе нет единого мнения, стоит ли государству оказывать давление на бизнес, если речь идет о социально-ориентированных проектах. С одной стороны, свободная конкуренция позволяет компаниям достигать максимального финансового благополучия, и, соответственно, у них появляется больше свободных средств для финансирования социально-значимых проектов. С другой стороны, ни один местный поставщик, тем более представитель малого и среднего бизнеса не сможет конкурировать с крупной компанией, тем более ТНК. После прихода компании на рынок их уровень благосостояния упадет, что повлечет за собой общее понижение уровня жизни в стране, т.к. изначально это одна из самых крупных групп стейкхолдеров. Таким образом, задача государства — просчитать заранее, что лучше для общества, получить пакет помощи, или дать местным производителям возможность заработать самим. Универсального решения нет, каждый раз требуется серьезный математический расчет с учетом очень многих разноплановых факторов. Как правило, такой расчет ведется с помощью построения кривой достижимой полезности, которая показывает все возможные варианты при Парето-эффективном распределении благ между общественными группами[393]. Еще одним важным инструментом является критерий компенсации Калдора — Хикса[394], который в самом общем смысле можно описать так, изменения в экономическую политику стоит вносить только в том случае, если те, кто выиграют от этих изменений будут готовы / вынуждены компенсировать потери тех, кто пострадал от изменения, таким образом «пострадавшие» не ухудшат своего положения, а в целом, общественная полезность вырастет[395].

---

[393] Борисов К.Ю. Общественное благосостояние в моделях экономического роста с неоднородными потребителями / К.Ю. Борисов, М.А. Пахнин // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. — 2019. — № 2.

[394] Kaldor N. Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility [Электронный ресурс] / N. Kaldor // The Economic Journal. — Vol. 49, Issue 195. — 1 September 1939. — P. 549–552. — URL: https://academic.oup.com/ej/article-abstract/49/195/549/5268352 (дата обращения: 13.03.2025).

[395] Шмаков А.В. Приоритетность критериев эффективности при проектировании законодательства / А.В. Шмаков, С.П. Петров // Пространство экономики. — 2010. — № 2.

Самое важное для настоящего исследования — это четвертый блок. В классических трудах по экономической теории, как правило, анализ государственной политики в отношении оптимального распределения ресурсов в обществе проводят в рамках теории экономики благосостояния, т.к. именно здесь рассматриваются вопросы соотношения эффективности и справедливости с помощью модели «ящик Эджворта»[396]. Однако эта модель не вполне применима в случае с КСО и благотворительностью, т.к. она подразумевает обмен, а в рассматриваемом случае одна сторона отдает, ничего не требуя взамен (по крайней мере в экономическом смысле слова «обмен»).

Поскольку нас больше интересует критерий распределения, согласно которому социальная ответственность ложится именно на государство, будем опираться на категорию общественных и частных благ. За основу опять возьмем типологию М. Крафта и С. Фурлога. Они разложили все частные и общественные блага на четыре категории в зависимости от того, возможно ли кого-то исключить из потребления (первый критерий) и неисключаемости (т.е. потребление одним членом или группой общества не сказывается на потреблении других людей, это второй критерий).

Таблица 2.3.1. — Частные и общественные блага[397].

	Неколлективное / несовместное потребление (No Joint Consumption)	**Коллективное / совместное потребление (Joint Consumption)**
Исключения допустимы	1. Чисто частные блага Например, автомобили, дома и квартиры	2. Платные блага Например, сотовая связь, онлайн кинотеатры.
Исключения отсутствуют	3. Ресурсы общего пользования Например, водоемы, воздух, дикая природа	4. Чистые общественные блага Национальная оборона, публичные парки и зоны отдыха

[396] Комаревцева О.О. Финансовая и социальная эффективность изменений в соответствии с построением «ящика эджуорта» / О.О. Комаревцева // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2017. — № 3.

[397] Составлено автором по: Kraft E.M. Public Policy : Politics, Analysis, and Alternatives / E.M. Kraft, S.R. Furlong. — Washington : University of Wisconsin-Green Bay, 2009.

На основании того, в какую категорию попадает то или иное благо, принимается решение о государственном вмешательстве. Так, *чисто частные блага* формально доступны для всех, но реально происходит исключение части населения за счет установления цены, которая может быть высокой для отдельной категории. Главный посыл — здесь должна работать чистая конкуренция и государству вмешиваться никак нельзя.

Платные блага — пользоваться ими, например мобильной связью, могут все, при этом использование одним потребителем не исключает возможностей других пользоваться этой услугой, но исключить конкретного потребителя можно, как и в предыдущем примере за счет цены. Поскольку сотовая связь, которую мы взяли в качестве примера, рассматривается как важная необходимая услуга, у государства появляется моральное право вмешаться в процессы ценообразования, чтобы обеспечить доступ малоимущим и сделать услугу в целом более доступной. В качестве доказательства приведем пример политики США, когда была предпринята попытка подойти к вопросу регулирования платных благ теми же мерами, что и чисто частных благ. В конце 1990-х годов власти Калифорнии провели эксперимент с платными благами. В частности, они попытались создать конкурентный рынок электроснабжения, но все закончилось дефицитом электроэнергии и теневыми операциями электрогенерирующих компаний, эти события известны как энергетический кризис Калифорнии 2000-2001 гг.[398]

Ресурсы общего пользования. На первый взгляд исключить кого-либо из потребления этих ресурсов/благ невозможно. Но существует проблема «трагедии сообществ». Этот термин пришел из энвайронменталистики и означает следующую ситуацию: поскольку такие ресурсы как вода, воздух, лес и т.п. никому не принадлежат и пользоваться ими может любой, то каждый индивид (или сообщество) постарается извлечь максимум пользы для себя в краткосрочном периоде, не заботясь о восстановлении ресурса в будущем. Из-за этого деградация

[398] Case Study: California Blackouts [Электронный ресурс] // National Geographic. — URL: https://education.nationalgeographic.org/resource/case-study-california-blackouts/ (дата обращения: 31.03.2025).

таких ресурсов по сравнению с другими идет самыми большими темпами. В этой связи главной задачей государства становится поддержание и сохранение данного ресурса в соответствии с представлениями концепции устойчивого развития. Поскольку приватизация этих ресурсов невозможна ни технически, ни по причинам морально-этического характера, государственное вмешательство должно быть, но ограничиваться выдачей лицензий (например, на охоту или рыболовство) или установкой штрафов (например, за разведение огня в лесу). Важно, чтобы собранные средства напрямую шли на ликвидацию последствий «трагедии общин».

Чистые общественные блага. Типичными примерами являются национальная оборона, фундаментальная наука, классическое искусство. Они могу потребляться всеми без исключений, но проблема состоит в то, что без государства они просто не будут создаваться. Именно поэтому государство обязано не просто создавать или финансировать их создание, но и обеспечить равный доступ к ним всем группам общества.

На этом этапе исследования очень важно определить, где кончается зона социальной политики государства и начинается зона морально-этических стимулов к дополнительным социальным расходам сверх того, что прописано в социально-ориентированных госпрограммах. С. Фурлог и М. Крафт предлагают четыре критерия, которыми должно руководствоваться государство при принятии решения, готово ли оно взять на себя дополнительную ответственность, а соответственно и расходы: результативность (effectiveness), эффективность (efficiency), справедливое распределение (equity), политические намерения (political feasibility)[399].

Рассмотрим эти критерии по порядку. *Результативность* предполагает всестороннюю оценку того, насколько текущая политика соответствует запросам общества, насколько она жизнеспособна и устойчива, а главное, достижимы ли поставленные цели при текущем состоянии дел. Главными факторами, которые

[399] Kraft E.M. Public Policy : Politics, Analysis, and Alternatives / E.M. Kraft, S.R. Furlong. — Washington : University of Wisconsin-Green Bay, 2009. — P. 214.

могут повлиять на данный критерий являются технические и административные ограничения, соответственно при оценке им должно быть уделено особое внимание.

Под *эффективностью* в данном случае понимается не только соотношение экономических затрат и выгод, но оценка того, сколько финансовых ресурсов потребуется на воплощение задуманного проекта в сравнении с тем, какие выгоды (необязательно материальные) получит от этого общество. Простыми словами — это оценка того, может ли правительство позволить себе такую инициативу и будет ли это воспринято обществом как целевое расходование средств налогоплательщиков.

Справедливое распределение является ключевым критерием с точки зрения настоящего исследования. Критически важно оценивать последствия политических решений не только для общества в целом, а по отдельным группам. Здесь нужно обеспечить сочетание двух факторов. Во-первых, выгоды должны распределяться максимально равномерно. Во-вторых, недопустима ситуация, когда хотя бы одна группа проиграет (ухудшит своё положение) от нововведения государства. На сегодняшний день единственный возможный инструмент для достижения этого — публичное обсуждение государственных инициатив. Естественно, такая оценка должна производиться до того, как решение будет принято.

Политические намерения предполагают оценку того, насколько правительство или избранные чиновники готовы прислушиваться к запросам общества и групп интересов и реализовывать эти запросы.

В качестве промежуточного вывода следует сказать следующее. Ни одна из современных концепций, анализирующая моральные обязательства государства перед людьми, не может предложить больше, чем концепция государства всеобщего благосостояния. Учитывая, что достижение уже поставленных в ее рамках целей практически невозможно, с морально-этической точки зрения государствам вполне достаточно стремиться к нормам государства всеобщего благосостояния посредством выполнения своих социальных обязательств,

принятых с учетом вышеизложенных критериев. Любая попытка взять на себя моральную ответственность за общество приведет или к иждивенческим настроениям, или к нарушению базовых принципов свободной экономики, или к тому и другому одновременно. В конечном счете это приведет к сокращению как доходов государства, так и общества.

Тем не менее государство можно и нужно считать моральным агентом. В первой главе настоящего исследования обсуждалась проблема отсутствия четко прописанных и измеряемых морально-этических и культурных критериев. В Средние века в качестве института, устанавливающего такие критерии, выступала церковь, в наши дни таким институтом становится государство. Главный источник «официальных ценностей» — идеология, пропагандируемая страной. К сожалению, в большинстве стран, включая Россию, идеология считается не просто необязательной, а иногда и вредной. Но официальный отказ от идеологии (как в случае с Россией образца 1990-х гг.) не означает отказ от поддержки государством «традиционных ценностей» и выстраивания отношений с теми группами общества и бизнеса, которые готовы эти ценности принять. Более того, в любой стране эти моральные ценности в их социально-экономическом измерении можно найти в концепции национальной безопасности в разделе «национальные интересы». Таким образом, моральная обязанность государства сводится к определению ценностных ориентиров, разделяемых обществом, и созданию максимально комфортных условий для жизни и ведения бизнеса.

Теперь обратимся к компаниям и выясним, может ли бизнес считаться моральным агентом.

Весь XX век прошел в поисках ответа на этот вопрос. В определенном смысле прошедшее столетие можно назвать масштабным экспериментом по организации систем государственного и корпоративного управления, точнее таких экспериментов было два: западный и социалистический, причем проводились они как на уровне отдельных компаний, так и на уровне целых государств и регионов. Как ни парадоксально, но по своей сути и западное, и социалистическое направление имеют в своей основе единый основополагающий элемент. Обе

системы управления были заточены на социальные вопросы, различия касались, по сути, только путей достижения экономической справедливости и роста общественного благосостояния. Именно поэтому вопреки устоявшейся в отечественной науке традиции рассмотрим основные подходы к вопросу, может ли компания считаться моральным агентом без привязки к западной, восточной или постсоциалистической основе.

Если не считать описанные выше идеи Бакана и других родоначальников КСО, то начало полномасштабной дискуссии и моральной стороне бизнеса было положено в 1970-е годы Генри Минтцбергом. В своей известной статье 1978 года[400], посвященной моделям принятия решений внутри организации, он обосновал необходимость включения в качестве обязательного компонента этой модели этической составляющей, т.к. деятельность компании влияет на благополучие широкого круга стейкхолдеров и общества в целом. Эта, по сути, тривиальная мысль расколола научное сообщество. Спор в основном пошел по пути выяснения, есть ли у корпорации свойства, традиционно присущие индивидам, такие как, например, воля, намерение, совесть, сострадание и т.д., которые лежат в основе морально-этических оценок. Основная сложность заключалась в том, что ни сами компании, ни научное сообщество не могли (и до сих пор не могут) ответить на главный исследовательский вопрос: корпорация является совокупностью ответственных за результаты своих действий индивидов, или это целостная структура, которая несет некую собственную моральную ответственность, отличную от человеческой ответственности в традиционном культурно-религиозном контексте, а также имеет собственную логику, цели и мотивы поведения.

Десятилетняя полемика на эту тему вылилась в то, что к середине 1070-х годов сформировалась концепция «корпорации как морального агента» (corporate moral

[400] Mintzberg H. Patterns in strategy formulation / H. Mintzberg // Management Science. — 1978. — 24 (9). — P. 934–948.

agency concept)[401]. В самом общем плане суть концепции можно описать так. Моральный агент — это субъект, который обладает способностью отличать добро от зла. Моральные агенты несут моральную ответственность не причинять неоправданный вред. Таким образом, это способность организации (индивида, института, любой единицы) не только совершать целенаправленные действия, но и нести моральную ответственность за свои действия, что и является характеристикой нравственных субъектов. Если корпорация не обладает этими свойствами, то она не является моральным агентом[402].

По справедливому замечанию крупнейшего российского ученого в этой сфере, Ю.Е. Благова, данная концепция стала своеобразной версией агентской теории. Как и в классической агентской теории, в центре внимания находятся отношения менеджера с его принципалом, только в данном случае последний возведен от собственника к широкому кругу стейкхолдеров. По его мнению, в рамках этой концепции любая корпорация видится как искусственно созданный феномен, относящийся не только к правовому полю, но и несущий собственною моральную ответственность, отличную от ответственности сотрудников и управляющих компании[403].

Общее направление дискуссии о роли компании в качестве морального агента можно описать так: от полного неприятия бизнеса в этом качестве к господствующему сегодня представлению о большой моральной ответственности компаний. Представляется, что оба утверждения неверны. Для того, чтобы обосновать этот тезис следует последовательно рассмотреть, как современные ученые отвечают на основные вопросы концепции «корпорации как морального

---

[401] Nien-hê H. 10 Corporate Moral Agency, Positive Duties, and Purpose [Электронный ресурс] / H. Nien-hê // The Moral Responsibility of Firms / E.W. Orts, N.C. Smith (eds.). — Oxford, 2017. — URL: https://doi.org/10.1093/oso/9780198738534.003.0011 (дата обращения: 30.07.2024).

[402] Lampert M. Corporate social responsibility and the supposed moral agency of corporations [Электронный ресурс] / M. Lampert // Ephemera Journal. — URL: https://ephemerajournal.org/contribution/supposed-moral-agency-corporations#:~:text=Moral%20agency%20%E2%80%93%20the%20ability%20not,also%20not%20a%20moral%20agent (дата обращения: 31.03.2025).

[403] Благов Ю.Е. Корпорация как моральный агент / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. — 2006. — Т. 4. — № 4. — С. 93–98.

агента», а именно, является ли компания и ее менеджеры ответственными за свои действия, где границы этой ответственности, и как должны приниматься решения с морально-этической точки зрения.

Начнем с вопроса, несет ли компания моральную ответственность. Как правило, аргументы противников концепции строятся на положениях, предложенных еще в 1970-е годы Дж. Ладдом в его знаменитой статье «Мораль и идеал рациональности в формальных организациях»[404]. Из двух возможных подходов к корпорации он следовал тому, что в крупных корпорациях решения «обезличены», это не решение конкретных лиц, а результат коллективного решения, которое может не совпадать с личным мнением и моральной оценкой конкретных менеджеров, принявших его. Соответственно, эти решения — атрибут самой компании. Интересен подход Дж. Ладда к критериям моральной ответственности. В качестве таковых он брал цели самой компании, т.е. с этической точки зрения в качестве исходных предпосылок принятия решений должно лежать соответствие целям компании. В свою очередь цели компании должны сочетать в себе экономическую рациональность и моральную ответственность. Проблема этой логики заключается в том, что, выделяя компанию в качестве самостоятельного агента, ее последователи создают «двойной моральный стандарт» — один для менеджеров, когда они работают на компанию, и второй для них же, но, когда они просто живут, общаясь с людьми вне офиса. В результате исследователь приходит к выводу, что раз корпорация является искусственно созданным образованием со сложной иерархичной коллективной системой принятия решений, раз к ней не могут быть применены общечеловеческие моральные стандарты, а конкретный менеджер не может реализовать свои моральные убеждения, то ни компания, ни ее менеджеры не могут рассматриваться в качестве моральных агентов, а соответственно не могут быть объектом моральной оценки.

[404] Ladd J. Morality and the ideal of rationality in formal organizations / J. Ladd // The Monist. — 1970. — 54. — P. 488–516.

Следует отметить, что среди его последователей нет полного согласия с этим тезисом. Так, Дж. Данли говорит, что на компании ответственности нет, но она есть на менеджерах. Для подтверждения свой мысли он приводит пример машины, из-за которой произошла авария, виновата не машина, а ее операторы или инженеры, сконструировавшие ее[405].

Среди современных приверженцев идей об ограниченности моральной ответственности корпораций выделяется Мануэль Веласкес[406]. Он говорит о том, что популярное сегодня признание корпорации моральным агентом вытекает из ошибочного представления, что корпорации могут действовать намеренно, мысля шире, чем просто следование бизнес-интересам по максимизации прибыли. Его позиция состоит в двух тезисах, первый из которых утверждает, что отдельные члены организации всегда несут ответственность за любые корпоративные действия, а второй утверждает, что приписывание намерений корпорациям является несостоятельным, т.к. все сводится либо к описательным, либо к предписывающим характеристикам.

Принципиально другой подход используют последователи П. Френча, например Т. Дональдсон[407]. В их логике при определении моральной ответственности надо исходить из категории намерения. Если есть намерение, цель и воля этой цели добиться, то должна быть и ответственность. Поскольку у каждой корпорации есть четко сформулированные цели, равнозначные намерениями, то этого достаточно, чтобы признать корпорацию моральным агентом. Следует признать, что этот подход сегодня набирает популярность. Однако изначально в его рамках не было стопроцентного признания корпорации моральным агентом. Существует несколько критериев, согласно которым корпорация может быть отнесена к этой категории. Эти критерии выводятся из организационной структуры

---

[405] Danley J. Corporation moral agency: The case for anthropological bigotry / J. Danley // Business Ethics: Readings and Cases in Corporate Morality / M. Hoffman, J.M. Moore (eds.). — New York : McGrawHill, 1984. — P. 173–179.

[406] Velasquez M. Debunking Corporate Moral Responsibility : Business Ethics Quarterly / M. Velasquez. — 2003. — 13. — P. 531–562.

[407] Donaldson Th. Corporate and Morality / Th. Donaldson. — Prentice Hall : Englewod Cliffs, NJ, 1982.

компании. Как правило, в рамках больших компаний существует хорошо выстроенная система принятия решений, которая подразумевает распределение зон ответственности. Одновременно есть общая политика компании. Соответственно, моральная ответственность компании может находится только на стыке личной ответственности менеджера и общих целей компании. Согласно такому подходу, корпорация является моральным агентом, если в ее организационной структуре соблюдаются два основных условия: есть способность использовать моральное рассуждение и есть возможность контролировать не только публичные действия, но и структуру внутренней политики и правил.

Следует отметить, что подход к категории «моральности» через организационную структуру крайне популярен сегодня. В качестве примера можно привести книгу Джерада Элфстрома[408] или Энциклопедию профессиональной и бизнес-этики[409]. Однако проблема этого подхода, признающего корпорацию моральным агентом, заключается в том, что, во-первых, она дает очень размытое определение корпоративной ответственности, что на практике часто приводит к тому, что моральное рассуждение подменяется обоснованием своих целей. А во-вторых, модель не учитывает внутренние и внешние факторы, «принуждающие» к принятию конкретного решения.

Наиболее современные публикации на эту тему уже не ставят своей целью дать однозначный ответ, является ли корпорация моральным агентом. К сожалению, общим мнением стало утверждение о том, что это так. Сейчас основные усилия сосредоточены на том, чтобы преодолеть ограничения обоих подходов, в частности «двойственности морали» и включить в модель влияние внутренних и внешних факторов. Наиболее интересные работы на эту тему за последнее десятилетие были

---

[408] Elfstrom G. Moral Issues and Multinational Corporations / G. Elfstrom. — London : Palgrave Macmillan, 1991. — 144 p.

[409] Encyclopedia of Business and Professional Ethics [Электронный ресурс] / D. C Poff, A.C. Michalos (eds.). — URL: https://link.springer.com/referencework/10.1007/978-3-319-23514-1 (дата обращения: 31.03.2025).

опубликованы К. Гудпастырем, Ю.Е. Благовым[410, 411], М.Т. Дацин, Дж.С. Харрисоном[412], А. Пастернак[413]. Обобщая их взгляды, хотя по отдельным вопросам исследователи значительно расходятся во мнении, можно выделить основные идеи, которыми руководствуется современный бизнес, желающий примерить роль морального агента.

Первый блок связан с анализом содержания понятия «моральная ответственность». Относительный консенсус достигнут в том, что это понятие должно включать в себя три составляющие:

– ответственность индивида или института за последствия его намерений, воплощенных в действиях;

– поведение в соответствии с правилами, определяемыми социальным положением индивида или регулированием корпоративной деятельности;

– принятие решений на основе моральных рассуждений.

Ключевым во всех современных публикациях совершенно справедливо является тезис о том, что именно сочетание морального рассуждения и рациональности делает из человека или компании морального агента. Современные сторонники идеи, что корпорацию можно считать моральным агентом, именно так доказывают свою правоту. В частности, Гудпастырь указывает, что поскольку вышеперечисленные свойства есть у крупной организации, то это достаточное основание, чтобы считать корпорацию моральным агентом. Более того, по его мнению, и по мнению его сторонников, со временем корпорация может добровольно принимать на себя все больше ответственности[414].

---

[410] Благов Ю.Е. Создание ценности для бизнеса и общества : анализ корпоративной социальной деятельности российских компаний / Ю.Е. Благов ; в соавт. с В.И. Кабалиной, А.А. Петровой-Савченко, И.С. Соболевым // Российский журнал менеджмента. — 2015. — Т. 13. — № 2. — С. 67–98.

[411] Blagov U.E. Guest Editorial // Corporate Governance: The International Journal of Business in Society, 2021, Vol. 21 No. 2. P. 229–236. (co-authored with I. Matser, B. Rok, Th.Osburg).

[412] Dacin M.T. Business Versus Ethics? Thoughts on the Future of Business Ethics [Электронный ресурс] / M.T. Dacin et al // Journal of Business Ethics. — October 2022. — URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-022-05241-8 (дата обращения: 31.03.2025).

[413] Pasternak A. From Corporate Moral Agency to Corporate Moral Rights / A. Pasternak // Law & Ethics of Human Rights. — 2017. — 11(1). — P. 135–159.

[414] Goodpaster K.E. Conscience and Corporate Culture / K.E. Goodpaster. — Blackwell Publishing: Malden, MA, 2007.

Следует признать, что этот тезис весьма спорный, хотя он и определяет сегодня научный мейнстрим. Во-первых, достаточно сложно представить себе успешную корпорацию, менеджер которой во главу угла ставит моральное рассуждение. Во-вторых, после событий 2022 года в мире фактически был поставлен эксперимент, когда, руководствуясь «морально-этическим» рассуждением крупные ТНК ушли с российского рынка. Согласно данным Рейтерс, изучившим официальные корпоративные отчеты, иностранные компании, ушедшие из России, совокупно потеряли свыше 107 млрд долларов в виде списаний и упущенных доходов[415]. Представляется, что это лучший аргумент в пользу авторского убеждения о том, что компании не могут и даже не должны становиться или приравниваться к моральным агентам; это несет вред как самой компании, так и обществу. В-третьих, остается нерешенной проблема этической дилеммы, описанной в первой главе настоящего исследования, а именно чьей моралью должна руководствоваться иностранная компания в стране присутствия.

Из проблемы морально-этической дилеммы вытекает второй блок вопросов, интересующих современных исследователей, а именно, преодоление двойных стандартов, о которых писал Дж. Ладд. Предлагаемые сегодня меры для решения этой проблемы выглядят несколько примитивными. Общая идея сводится к тому, что необходимо гармонизировать моральные требования, которые предъявляют к корпорациям, с теми, что предъявляются к обычным людям. Так, уже упомянутый Гудпастырь вводит в описание корпорации как морального агента дополнительные элементы, такие как соучастие, управление знаниями, институционализация КСО и др. На авторский взгляд, это весьма спорное решение. Игра слов «теория соучастников», «соучастие» и «сочувствие» приводит нас к мысли о том, что следование основным положениям концепции стейкходеров принесет больше пользы как компании, так и обществу, чем «сочувствие» и «соучастие» какой-то конкретной группе по произвольному выбору компании.

---

[415] Reuters оценил в $100 млрд потери ушедших из России компаний // РБК. — 28.03.2024. — URL: https://www.rbc.ru/business/28/03/2024/660507479a79476b0f1ffc63 (дата обращения: 31.05.2024).

Третий блок вопросов имеет более практическую направленность. В его рамках изучаются вопросы влияния внутренних и внешних факторов на принятие морально взвешенных решений корпорациями. Обобщая публикации последних лет, можно сделать вывод о том, что к внешним факторам склонны относить необходимость следования законодательству, установившимся в обществе нормам и обычаям, а также ожидание прибыли. К внутренним относят как моральное рассуждение, так и вполне четкий фактор — организационную структуру. Точнее всех дискуссию в рамках этого блока охарактеризовал Ю.Е. Благов, назвав внешние факторы «рукой государства», а внутренние — «рукой менеджмента»[416].

В рамках данного блока можно выделить несколько направлений. Так, ученые, изучающие внешние факторы, сосредоточены на анализе того, как государственное регулирование влияет на КСО и EGS-инициативы[417][418]. Большое внимание уделяется вопросам международной повестки[419] и требованиям к раскрытию информации[420]. Если говорить о внутренних факторах, то здесь четко прослеживается разделение научной и практической мысли. Изучением влияния организационной структуры больше заняты представители академического сообщества[421], а представители бизнес-сообщества строят свои стратегии либо вокруг концепции соучастников, как, например, программы для отслеживания

---

[416] Благов Ю.Е. Корпорация как моральный агент / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. — 2006. — Т. 4. — № 4. — С. 93–98.

[417] Башарина Е.Н. Влияние государственного регулирования на развитие института корпоративной социальной ответственности (КСО) / Е.Н. Башарина // Государственное управление. Электронный вестник. — 2008. — № 14.

[418] Батаева Б.С. Взаимодействие властных и предпринимательских структур в ходе разработки и реализации целевых программ / Б.С. Батаева, Л.Н. Айрапетян // УЭкС. — 2015. — №3 (75).

[419] Конина Н.Ю. Влияние турбулентной внешней среды на управление рисками международных фирм / Н.Ю.Конина // Управление риском. — №1. — 2019. — С. 21–28.

[420] Батаева Б.С. Влияние факторов корпоративного управления на уровень раскрытия ESG-информации российскими публичными компаниями / Б.С. Батаева, Н.А. Карпов // Управленец. — 2023. — № 3.

[421] Вайнхардт Й.Р. Влияние типов организационной культуры на развитие корпоративной социальной ответственности / Й.Р. Вайнхардт, Р.М. Андрюкайтене // Проблемы экономики и менеджмента. — 2013. — № 12 (28).

сбалансированных бизнес-показателей[422], или через приверженность / необходимость следовать ESG повестке[423].

Поскольку господствующей «идеологией» является убеждение в том, компания является моральным агентом, несмотря на убеждение автора в обратном, необходимо использовать эту концепцию для увеличения уровня экономической справедливости. Для этого построим модель этического поведения компании. За основу возьмем авторские критерии справедливости, изложенные в первой главе. А именно: обеспечение базовых человеческих потребностей; динамика социально-экономического положения социальных групп и групп стейкхолдеров; динамика неравенства; пропорциональность вознаграждения труда и капитала; соответствие морально-этическим и культурно-религиозным нормам.

Идея создания представленной модели возникла после прочтения статьи Шейлы Киллиан «Формирование структуры для изучения неэтичных бизнес-моделей»[424]. В ней автор предлагает свой метод оценки того, насколько этично поведение компании. Автор выделяет семь критериев неэтичного поведения компании: ущерб, присвоение, хищничество, обман, принуждение, зависимость и эксплуатация.

Под ущербом понимается вред, наносимый компанией. Так, автор объясняет содержание этого критерия примером деятельности табачных компаний. Даже если, они работают с соблюдением всех требований законодательства и вкладывают значительные средства в социальные проекты, вред от самого факта продажи табака остается неизменным.

Зависимость представляется серьезной проблемой из-за внедрения новых технологий. Так, например, потребители продукции компании Apple заведомо

---

[422] Управление заинтересованными сторонами в стратегическом планировании: Практические примеры [Электронный ресурс]. — URL: https://bscdesigner.com/ru/stakeholders.htm (дата обращения: 31.03.2025).

[423] Барометр устойчивой трансформации бизнеса. 2022 [Электронный ресурс]. — URL: https://assets.kept.ru/upload/pdf/2022/10/ru-kept-and-eplus-barometr-of-sustainable-business-transformation.pdf (дата обращения: 3.10.2023).

[424] Dacin M.T. Business Versus Ethics? Thoughts on the Future of Business Ethics [Электронный ресурс] / M.T. Dacin et al // Journal of Business Ethics. — October 2022. — URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-022-05241-8 (дата обращения: 31.03.2025).

лишаются возможности приобретать товары и услуги конкурирующих систем. Присвоение включает не только необдуманное пользование ресурсами, но и приватизацию, и нагнетание медицинскими компаниями страхов для последующей продажи лекарств и т.п. Хищничество подразумевает получение прибыли любым путем, а эксплуатация используется в классическом понимании. Обман и принуждение понимаются в традиционном смысле.

Не до конца понятно, как автор предлагает измерять свои критерии, но ее идея очень хорошо ложится на критерии справедливости, представленные в настоящем исследовании.

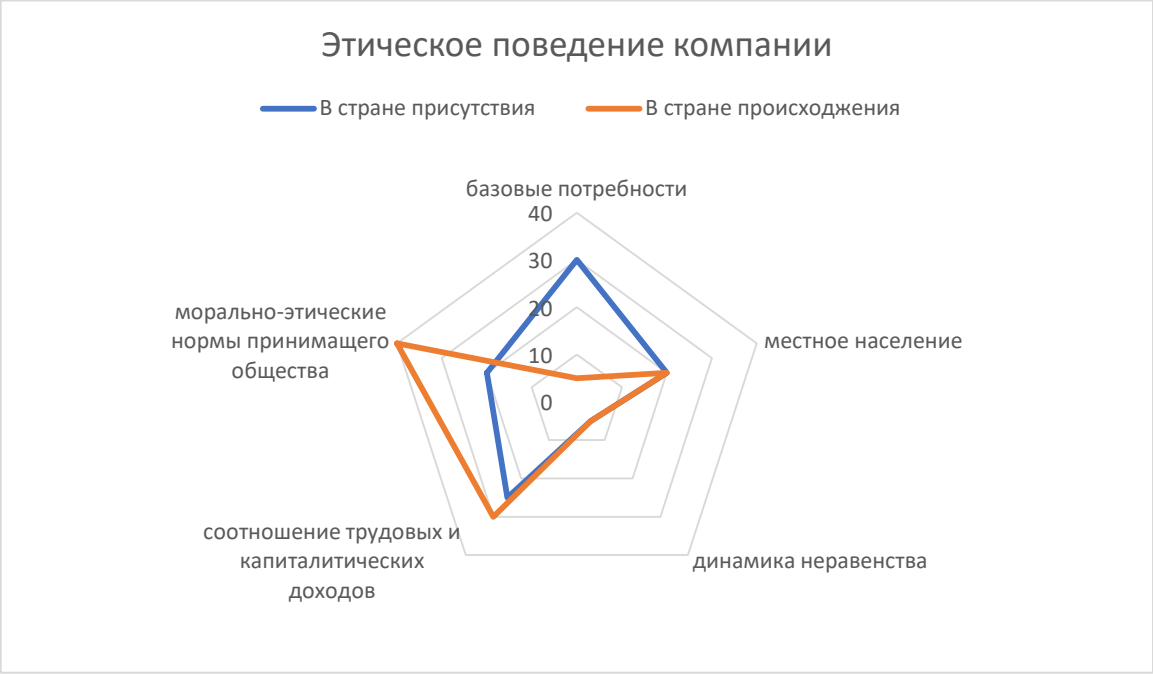


Диаграмма 2.3.1. — Корпорация как моральный агент в контексте экономической справедливости[425]

Представленная модель требует пояснения и описания. На лепестковой диаграмме показаны две стратегии поведения социально-ответственной ТНК, первая — в стране присутствия, вторая — в стране происхождения. Поскольку законодательно не установлен объем средств, которые компания должна выделить на любое из пяти направлений, в каждом конкретном случае топ-менеджмент

[425] Составлено автором.

вправе сам распределить потоки. В приведенной модели значения расставлялись по следующей логике. Предполагается, что из общего объема средств, которые компания готова выделить на общественно-важные проекты (100%), компания должна распределить доли в зависимости от приоритетности направления.

Например, обеспечение базовых потребностей имеет большее значение для развивающихся стран. С точки зрения компании, это включает помимо прочего создание инфраструктуры, обеспечение минимально необходимого уровня квалификации и образования, предоставление минимального базового набора медицинских услуг. Соответственно, в случае с развивающимися странами компании следует потратить не менее 30% инвестиций на эти цели[426], в то время как в развитых станах, объем таких инвестиций может быть минимален, т.к. эта инфраструктура уже есть, и требуются только поддерживающие меры.

Местное население (критерий о том, что ни одна группа не должна ухудшить свое положение) крайне важен в любой стране, т.к. это основная группа стейкхолдеров и потенциальных работников и покупателей. В нашей модели им дается от 10 до 20 процентов, в зависимости от активности и консолидации общества.

Динамика неравенства в представленной модели получает в обоих случаях минимальный балл, т.к. в логике описания задач ЦУР 10 (неравенство) следует ожидать большего вовлечения государства, чем бизнеса в решение этой проблемы.

Соотношение труда и капитала является, наверное, самым дискуссионным критерием, поэтому за его основу были взяты существующие цифры. Так, в ЕС сегодня ведется большая дискуссия о необходимости установления минимального уровня оплаты труда. Даже в тех странах (меньше половины), где он установлен, соотношение труда и капитала в общем ВВП за редким исключением колеблется

[426] Предложение сделано на основе анализа отчета «Сокращение инфраструктурного разрыва»: Closing the Infrastructure Gap Mobilising Institutional Investment into Sustainable, Quality Infrastructure in Emerging Markets and Developing Economies (EMDEs) [Электронный ресурс]. — URL: https://rosinfra.ru/library/sokrasenie-infrastrukturnogo-razryva (дата обращения: 31.03.2025).

около 30%[427], в развивающихся странах показатель еще ниже. Поскольку этот показатель во многом зависит от уровня заработной платы, предлагаемой компанией своим работникам, был также использован европейский критерий-рекомендация, что следует тратить не более 25% выручки на оплату труда[428]. Соответственно, баллы распределились от 20 до 30.

Наконец, мораль, принятая в стране происхождения и деятельности ТНК. В представленной модели этому критерию присвоен максимальный вес не только потому, что критерий справедливости в данной работе выводится из категорий морали, но и потому, что соответствие местным представлениям и традициям позволяет компании «понравиться» потребителям и увеличить свои продажи. Еще раз оговорим, что компания вольна расставить свои приоритеты в любой более выгодной для себя пропорции.

Самое главное для компании, которая позиционирует себя как моральный агент, как уже говорилось в предыдущей главе, — найти правильный баланс между морально-этическими нормами своей страны и страны присутствия. Представляется, что предложенная модель наглядно демонстрирует «правильный» или как называл его Дж. Ладд[429] «третий»[430] путь для компании, а именно, моральная ответственность корпорации должна оставаться в рамках той фигуры, которая получается на пересечении морали принимающей страны и страны происхождения (Рис. 2.3.1).

---

[427] Workers' slice of the GDR pie: How do income shares compare across Europe? [Электронный ресурс]. — URL: https://www.euronews.com/business/2024/04/19/workers-slice-of-the-gdp-pie-how-do-income-shares-compare-across-europe/ (дата обращения: 31.03.2025).

[428] Процент заработной платы от выручки [Электронный ресурс]. — URL: https://www.fd.ru/question/2325-protsent-zarabotnoy-platy-ot-vyruchki (дата обращения: 31.03.2025).

[429] Ladd J. Morality and the ideal of rationality in formal organizations / J. Ladd // The Monist. — 1970. — 54. — P. 488–516.

[430] Отметим, что Ладд призывал к его поиску, но не давал конкретных советов. Вся дальнейшая мировая научная дискуссия концентрируется именно на поиске этого пути.



Рисунок 2.3.1. — Границы ответственности компании в рамках концепции «корпорация как моральный агент»[431]

В качестве промежуточного вывода скажем, что ни государство, ни компания не могут считаться в прямом смысле слова моральными агентами. Соответственно, было бы неправильно полностью отдать им на откуп выбор того, что надо сделать для общества. В этой связи возникает вопрос, должно ли общество само определять, что они хотят получить в качестве помощи от компаний.

2.4. Согласование интересов бизнеса и общества с применением инструментов теории общественного выбора

Вся современная полемика вокруг содержания и объема социально-ориентированных программ строится вокруг вопроса, кто должен определить, во что вкладывать средства и усилия — бизнес, государство или общество. Из предыдущего параграфа вытекает, что государство должно заниматься выполнением своих обязательств и создавать рамки и условия для максимально эффективного распределения ресурсов. Более того, было установлено, что ни

[431] Составлено автором.

государство, ни бизнес по отдельности не могут нести в себе функции морального агента в полном объеме, а, соответственно, неправильно ожидать от них принятия решений, куда и сколько средств и усилий надо направить во благо общества. В рамках такой логики сразу встает вопрос, возможно общество само должно определять направления корпоративной социальной ответственности. В рамках данного параграфа, используя аргументы сторонников теории общественного выбора, переложив их на корпоративный уровень, докажем, что и общество не может выполнить эту роль. Также будет показано, что окончательное решение должно приниматься в ходе диалога (голосования) между государством и компаниями, желательно без активного участия общества, но с обязательным учетом его интересов.

Начнем с тех положений теории общественного выбора, которые могут быть полезны для анализа принятия решений как внутри корпорации, так и при диалоге общества с компаниями и компаний с государством. Таких положений три: 1) анализ роли государства и характеристика его как института, влияющего на экономическое развитие; 2) вопросы оценки предельной полезности вовлеченных сторон; 3) теория выбора, включая вопросы процедуры голосования.

Принято считать, что теория общественного выбора возникла в 1970-е годы, и ее создание ассоциируется с такими именами как Г. Таллок, Д. Блэк, Р. Вагнер, Г. Бреннан и особенно с именем нобелевского лауреата Джеймса Бьюкенена[432]. Большой вклад в развитие теории внесли Д. Мюллер, У. Никсанен, М. Олсон, Р. Толлисон, Ф.А. Хайек. Однако в реальности формирование теории заняло больше века и этот период четко распадается на три этапа. Истоки берут свое начало еще в XVIII веке. Так, теория общественного выбора базируется на находках математиков XVIII–XIX веков, в частности Ж.А.Н. Кондорсе, Т.С. Лапласа, Ч.Л. Доджсона[433], которые изучали процессы голосования. Следующей значимой вехой стада публикация книги К. Викселя «Исследования по

[432] 1986 г. — Премия Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля за «За исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений».

[433] Он же Льюис Кэролл.

теории финансов» (1896 г.), где политика впервые была описана как процесс обмена, а сам обмен рассматривался с точки зрения проявления интересов людей[434]. Третий этап — 1970-е годы, в частности публикация книги Дж. Бьюкенена и Г. Таллока «Расчет согласия» (1962 г.)[435] и работы Дж. Бьюкенена «Границы свободы. Между анархией и Левиафаном» (1975 г)[436].

В самом общем плане теорию общественного выбора можно изложить следующим образом. Это экономический анализ процессов нерыночного принятия решений[437]. При таком подходе политическая активность рассматривается как рынок, на котором, аналогично товарному рынку, происходит взаимовыгодный обмен, более того, политический рынок может рассматриваться как частный случай экономического рынка. На политическом рынке «покупатели» получают те товары и услуги, которые им было бы затруднительно получить индивидуально в рамках «чистого рынка» (самый распространенный пример — национальная оборона). Интересами индивидов на этом рынке являются общественные и частные блага с внешними эффектами, которые государство, в обмен на налоги, поставляет населению.

Теория исходит их того, что индивид (как политики, так и избиратель) действует рационально в духе homo economicus, сравнивая предельные выгоды и издержки. Но в области производства общественных благ «производитель» имеет дело не с отдельными людьми, а с обществом в целом, поэтому объектом исследования становятся отношения в обществе по поводу распределения и перераспределения ресурсов, а также производства и потребления частных и общественных благ. Бьюкенен объяснял это так: «в политике мы платим налоги в

---

[434] Нейман А.М. К. Викселль и его вклад в развитие экономической теории и экономического анализа / А.М. Нейман // Экономический анализ: теория и практика. — 2003. — № 1.

[435] Бьюкенен Дж. Расчет согласия [Электронный ресурс] / Дж. Бьюкенен // Галерея экономистов. — URL: https://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=school&links=./in/buchanan/works/buchanan_w2_0&img=works.jpg&name=pubchoice (дата обращения: 15.11.2024).

[436] Бьюкенен Дж.М. Границы свободы : между анархией и Левиафаном / Дж.М. Бьюкенен Сочинения / пер. с англ. — (Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике»). — Т. 1. — Москва : Таурус Альфа, 1997. — 560 с.

[437] Принятие решений бизнесом о финансировании социальных проектов также является глубоко нерыночным по своей сути.

обмен на блага, необходимые всем: от пожарной охраны до суда»[438]. Проблема заключается в том, что налоги платят одни, а выгоду получают другие люди, поэтому и требуется «расчет согласия» в обществе.

Другим «столпом» теории является представление об индивидуализме, т.е. идея о том, что все члены общества и политики преследуют свои личные интересы. В этой связи важным для настоящего исследования является понятие политической ренты, которая для политика воплощается в виде голосов на выборах, а для общества и бизнеса в виде экономической выгоды, полученной через институты государственной власти. Именно из погони за политической рентой сторонники теории выводят тезис о неэффективности государственных решений, о чем речь пойдет ниже.

Отдельного внимания заслуживают положения теории общественного выбора, которые характеризуют категорию этики в экономике. Поскольку в своих исследованиях Дж. Бьюкенен опирался на работы Фрэнка Найта, в частности на его идеи об этике конкурентного поведения[439], в основе анализа лежит критерий свободы. Так, Бюкенен рассматривает все варианты организации общества от «упорядоченной анархии» до диктатуры. В его представлении в условиях упорядоченной анархии на стадии предконституционного договора существовали изначальные условия, в которых люди могли договариваться между собой без установления формальных правил путем свободного выбора. Соответственно, по логике Бьюкенена получается, что нормативная оценка сводится к тому, что хорошо все, что сделано в рамках свободного выбора. Но самым главным в работах Бьюкенена является то, что в критериях нормативной оценки он не ограничивается категорией свободы, а добавляет оценку инструментария и путей достижения выбранной цели. Киселева Е.А. и Сафрончук М.В. называют это «критерием

---

[438] Бьюкенен Дж.М. Границы свободы : между анархией и Левиафаном / Дж.М. Бьюкенен Сочинения / пер. с англ. — (Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике»). — Т. 1. — Москва : Таурус Альфа, 1997. — С. 306.

[439] Найт Ф. Этика конкуренции [Электронный ресурс] / Ф. Найт. — Москва, 2009. — URL: https://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/10/fn.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

процедуры»[440]. В современных условиях в рамках этой логики критерием справедливости можно признать распространение правил экономической деятельности и анализа процесса согласования интересов на политический процесс или в нашем случае на процесс принятия решения о направлении социальной активности компании.

В нашем исследовании мы возьмем инструментарий теории общественного выбора, но переложим его на уровень взаимодействия компании и общества. Если в теории общественного выбора объектом исследования является принятие политических решений экономическими методами, то у нас объектом исследования станет принятие корпоративных управленческих решений в социальной и морально-этической сфере, но тоже экономическими методами. В теории общественного выбора область исследования — это процесс выборов и деятельность выбранных политиков, у нас — процесс корпоративного управления и деятельность менеджеров в рамках концепции стейкхолдеров и агентской теории. Теория общественного выбора изучает политическую ренту, в случае с компаниями ее можно приравнять к факторам конкурентоспособности и лояльности потребителей.

В основе модели общественного выбора лежат два типа допущений, сформулированных К. Эрроу и ставших основой неоинституциональной теории: общие и специфические. К общим относятся четкое определение прав индивидов и положение о том, что изменение структуры прав влияет на результаты экономической деятельности. В случае переложения этих принципов на деятельность компании они соответственно становятся официально объявленной миссией корпорации, а изменение структуры можно охарактеризовать примером, как компании под давлением ESG-повестки вносят коррективы в свои бизнес-планы. К специфическим относятся принцип методологического индивидуализма и концепция человека экономического. Методический индивидуализм

[440] Киселева Е.А. Государство и общество: конституция ограничений / Е.А. Киселева, М.В. Сафрончук // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. — (Сер. «Научные доклады»). — Москва, 2000. — С. 11–36.

предполагает, что методы рыночного анализа применимы в любой, не только экономической, сфере человеческой жизни, в ситуациях, когда надо сделать выбор. Соответственно, они применимы не только в обществе, но и внутри компании. Человек экономический взвешивает выгоды и издержки и принимает решение, в котором он может получить максимальный результат при минимальных затратах. Именно в таком ключе строится диалог компании со стейкхолдерами.

Не пересказывая теорию, рассмотрим по порядку положения, названные в начале параграфа (вопросы расстановки приоритетов вовлеченных сторон; анализ процесса выбора и анализ роли государства). Начнем с рассмотрения расстановки приоритетов процедур голосования. За основу возьмем три группы: бизнес-интересы, интересы общества, продвигаемая государством (или международными институтами) повестка. Для построения модели голосования сделаем допущение, что современная дискуссия строится вокруг ESG-повестки, где E соответствует интересам государства / международных институтов, S — интересам общества, G — интересам компании.

В теории общественного выбора принято пользоваться таким инструментом, как «аксиомы коллективного выбора» К. Эрроу[441]. Кратко перечислим их в преломлении к нашей модели:

– Транзитивность предпочтений. В нашем случае, как пример, E>S>G;

– Универсальная применимость. Человечеству в разной степени необходимы все три компонента, соответственно, при любой комбинации приоритетов из первой аксиомы выбор возможен;

– Отсутствие диктатуры. В нашем случае это отсутствие давления государства или международных институтов и нет давления общества в виде погромов или революций, также исключается хищническое поведение компаний в бедных странах;

– Независимость от других альтернатив. Если мы выбираем S и G, то содержание экологической повестки (E) не должно влиять на их содержание;

[441] Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К.Дж. Эрроу ; пер. с англ.: [Ю. М. Яновская]. — Москва : Издат. Дом ГУ ВШЭ, 2004. — 201 с.

– Демократический выбор. В нашем случае делаем допущение, что совет директоров голосует большинством голосов;

– Коллективное решение должно повышать полезность всех без исключения голосующих. В нашем случае эта аксиома идеально совпадает с авторским критерием справедливости и может рассматриваться как гарантия справедливого и рационального распределения социально-ориентированных усилий.

Забегая вперед, скажем, что Эрроу пришел к выводу, что при наличии более двух опций для выбора, как в нашем случае (E, S и G) нельзя принять эффективное, удовлетворяющее всех решение, не нарушив изложенных выше правил (т.н. теорема невозможности Эрроу). Поэтому далее будет обоснован тезис, почему в идеальной модели предлагается убрать из нее или государство, или общество. Однако на этом этапе важнее рассмотреть, как в реальности происходит выбор между тремя опциями с учетом первого закона Гессена об убывающей полезности.

Теория общественного выбора дает четкий ответ на вопрос как поучается, что при свободном голосовании выбор часто противоречит интересам избирателей, причем как при прямом голосовании, так и в условиях представительной демократии. В нашем случае, решение компании о социальной помощи может быть (и часто именно так и бывает) крайне негативно воспринято обществом. Рассмотрим, как свободный выбор может противоречить интересам компании и общества. Аналогом прямой демократии будет ситуация, в которой компания представляется как единый механизм, взаимодействующий со стейкхолдерами (общество и государство), а представительная — голосование внутри компании (частный случай агентской теории: менеджеры представляют интересы владельцев, а каждый член совета директоров, согласно, например, российскому законодательству при голосовании имеет количество голосов, пропорциональное доле представляемого им участника в уставном капитале компании).

Предположим, что предельная полезность распределена по группам в следующей пропорции: бизнес 10% (десятина является стандартной долей благотворительности в большинстве религий), государство — 30% (примерно такая часть бюджета уходит на социальную политику в социально-

ориентированных странах) и 60% — общество, как самая заинтересованная группа. Сразу оговорим, что модель будет работать при любой пропорции распределения прибыли, и указанные критерии выбраны скорее «для красоты».

Рассмотрим, как происходит выбор при голосовании большинством голосов в случае с «прямой демократией». Здесь возможны два варианта, когда выгоды распределены равномерно, а расходы нет и наоборот.

Начнем с варианта, наиболее соответствующего реальности, когда компания захочет софинансирования своих расходов и постарается поровну распределить расходы между государством, обществом и самой компанией. Предположим, что стоимость социально-ориентированного проекта составляет 150 условных единиц, поэтому каждая сторона должна заплатить по 50 у.е. В идеальной модели, где выгоды и затраты распределяются равномерно, стороны договорились бы на четыре проекта (см. рисунок 2.4.1.), но в реальности, заплатив одинаковую сумму все три группы получат разную выгоду (полезность), соответственно, каждая из договаривающихся сторон будет думать не об оптимальном распределении ресурсов, а о наиболее выгодном соотношении для себя. Выбор будет происходить так, как представлено в таблице 2.4.1.

Таблица 2.4.1. — Издержки поделены поровну, выгода неравномерно[442].

	Общая выгода	**Дополнительная предельная выгода**	**Распределение индивидуальной предельной полезности по группам**		
			Бизнес 10%	**Государство 30%**	**Общество 60%**
1	300	300	30	90	180
2	550	250	25	75	150
3	*750*	*200*	*20*	*60*	*120*
4 opt	***900***	***150***	***15***	***45***	***90***
5	1000	100	10	30	60
6	1050	50	5	15	30

Опишем, как происходит голосование простым большинством при таком раскладе. Бизнесу в принципе не интересно вкладывать в социальные проекты, т.к.

[442] Составлено автором.

уже на первом проекте компания должна вложить 50 условных единиц, а ее индивидуальная полезность составит всего 30 у.е. Но поскольку и государству, и обществу это выгодно, большинством голосов будет принято решение за финансирование и бизнесу придется подчиниться. В нашем примере такая ситуация будет повторяться, пока не встанет вопрос о финансировании четвертого проекта (напомним, 4 проекта соответствует оптимуму, или состоянию максимально эффективного распределения ресурсов). На этом этапе государству становится невыгодно софинансирование социально-ориентированных программ, за свои 50 у.е. власть получает выгоды всего на 45у.е. В результате будут согласованы всего три проекта, произойдет недофинансирование общественных благ.

Теперь рассмотрим ситуацию, при которой выгоды распределены равномерно, а затраты делятся в пропорции, указанной выше.

Таблица 2.4.2. — Выгоды распределены равномерно, затраты неравномерно[443].

	Общая выгода	**Дополнительная предельная выгода**	**Распределение издержек по группам**		
			Бизнес 10%	**Государство 30%**	**Общество 60%**
1	300	300 (по 100 на каждую группу)	15	45	90
2	550	250 (≈83,3 на каждую группу)	25	75	150
3	750	200 (≈66,6 на каждую группу)	20	60	120
4 opt	***900***	***150 (50 на каждую группу)***	***15***	***45***	***90***
5	*1000*	*100 (≈33,3на каждую группу)*	*10*	*30*	*60*
6	1050	50 (≈16,6 на каждую группу)	5	15	30

[443] Составлено автором.

Аналогично вышеприведенному примеру, когда будет достигнут оптимум — 4 проекта, государство все еще будет голосовать за дополнительные инициативы, т.к. потратив на следующий (пятый) проект 30 условных единиц, получит 33,3 у.е. пользы. Голосование остановится на пятом проекте, что будет расточительно с точки зрения Парето-эффективности, приведет к перепроизводству общественного блага и нарушит один из принципов справедливости, выдвинутый в данном исследовании, а именно ухудшит положение одной из групп интересов, в частности, бизнеса. В случае с представительством интересов, голосование будет проходить по тому же принципу, но в несколько этапов, при этом на каждом этапе будет меняться шкала приоритетов и предельная полезность голосующего.

Представляется, что более наглядно результаты и процедуру выбора можно показать на графике (рис. 2.4.1.).

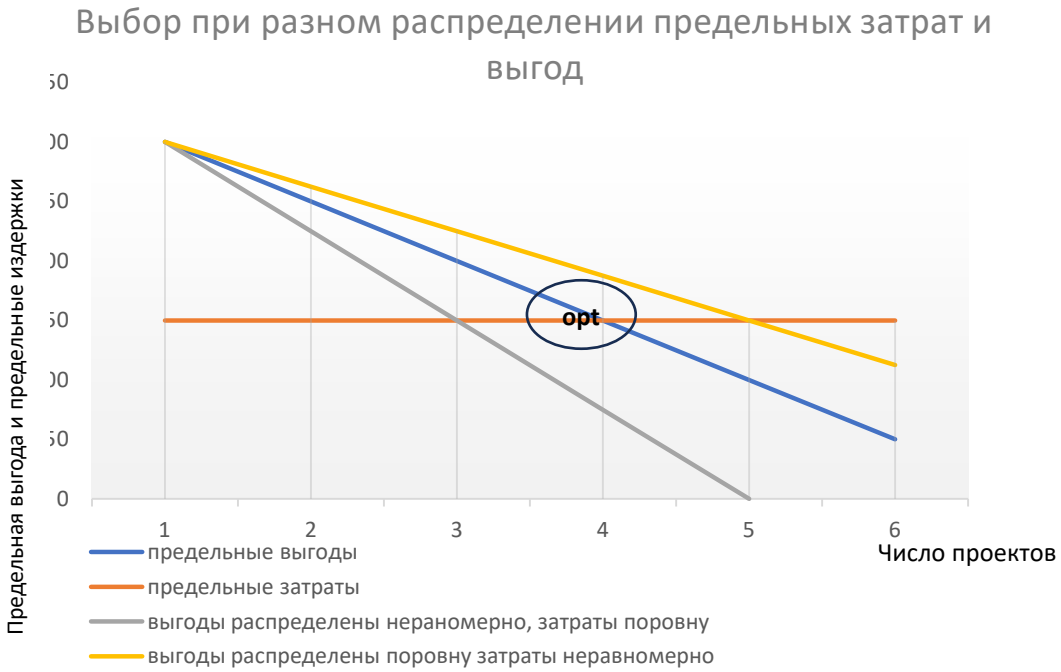


Рисунок 2.4.1. — Выбор при разном распределении затрат и выгод[444]

В представленной модели государство намеренно поставлено в центр, чтобы придать ему функции «избирателя-центриста». Согласно классической трактовке

[444] Составлено автором.

теории общественного выбора центрист — это тот избиратель (группа или институт), чьи интересы лежат в середине шкалы предпочтений. Такая трактовка идеально ложится на роль государства в современном обществе — оно должно балансировать между интересами бизнеса и общества, т.е. находится ровно посередине любых радикальных взглядов (под радикальными взглядами здесь будем понимать крайнюю степень либерализма и коммунизма).

В этой связи надо рассмотреть место и роль государства, а также отношение к этому институту последователей теории общественного выбора. В самом общем плане есть два основных положения: 1) государство (в отличие от подхода, рассмотренного в предыдущем параграфе) не имеет собственной, воли, целей и задач, а отражает интересы общества и бизнеса; 2) по ряду причин (политическая рента, процедура согласования интересов и т.д.) государство не может быть эффективным. Более того, есть подходы к государству, которые отождествляют его с тем институтом, наподобие фондового рынка, который является ничем иным, как площадкой, местом, где продаются и покупаются голоса избирателей в обмен на политическое влияние, место в социальной иерархии, получение большего количества благ.

Некоторые последователи теории делают из этого вывод, что, согласно теореме невозможности Эрроу, из трех возможных вариантов выбора надо оставить два, и государство должно стать именно тем институтом, который надо исключить. Рассмотрим эти положения подробнее и ответим на вопрос, возможен ли прямой диалог бизнеса и общества без посредничества государства, и какая роль у государства в принятии окончательного решения по направлениям и объемам финансирования. Сразу оговорим, что международные институты в данном случае будут рассматриваться как особый род государственного вмешательства.

В основе понимания сути государства теоретиками общественного выбора лежит представление о нем как об институте, созданным людьми в качестве инструмента достижения своих коллективных целей, т.е. тех, которые отдельному человеку невозможно или крайне затруднительно получить в рамках традиционного рынка. Обратной стороной является то, что и управлять этим

«инструментом» отдельный человек не может, поэтому решения также носят коллективный характер, соответственно значительная часть индивидуальных интересов будет просто проигнорирована.

Но даже в тех случаях, когда государство занято решением конкретной коллективной цели, его действия представляются последователям теории неэффективными. Для этого существует ряд объективных причин.

Главная причина — описанная выше процедура голосования. Поскольку в большинстве стран мира приняты нормы прямой демократии, то и выбор может значительно отличаться как от Парето-оптимума, так и от интересов большинства.

Политическая рента. В рассматриваемой политический рынок это частный случай экономического рынка, однако есть три принципиальных отличая. Первое, — в качестве товара и услуги здесь выступают голоса избирателей и обещания политиков; второе, — прибыль имеет форму политической ренты, т.е. измеряется теми выгодами, которые люди и организации получают от взаимодействия с властными структурами; третье — здесь нет и не может быть четко зафиксированных прав собственности. Сочетание этих достаточно размытых рамок и правил со стремлением получить максимально возможную выгоду для себя будет постоянно подталкивать и политика, и избирателя к преследованию личного, а не коллективного интереса.

Большой вред эффективности государства с точки зрения обеспечения общественного интереса представляет лоббизм и, особенно, логроллинг; мелкие законопроекты, которыми обрастает основной закон в процессе согласования часто до неузнаваемости меняют изначальную идею.

Политико-экономические циклы. Современный мир устроен так, что через определенные промежутки времени политикам приходится переизбираться. В погоне за упомянутой политической рентой (в данном случае голосами избирателей) политики сначала обещают больше, чем могут выполнить, а в конце срока направляют все силы на новую избирательную компанию, не тратя силы на завершение уже начатых проектов.

К другим причинам следует отнести следующие. Любое государственное вмешательство искажает ценообразование, нарушает рыночное равновесие, что в случае общественно-ориентированных проектов приведет к подрыву рыночных стимулов и к иждивенчеству. Политик может совершить ошибку. Также следует отметить временные лаги в политических процессах, сложность просчитывания последствий, а главное отсутствие ответственности в новом выборном цикле за принятые решения.

Большинство западных последователей теории считают приведенные факторы достаточным основанием для того, чтобы в принципе исключить государство из процесса принятия решений[445]. При таком подходе общественные блага преобразуются в товары и услуги, продаваемые на рынке, где люди и фирмы сами заключают между собой взаимовыгодные сделки без регламентации со стороны государства. При всей красоте этой теоретической конструкции, согласиться с таким подходом нельзя. Во-первых, государство — это реально существующий мощный институт, который еще очень долгое время будет оставаться главной системой организации «человеческого общежития». Во-вторых, исключая государство, последователи теории противоречат ее основателю — Дж. Бьюкенену. Критикуя государство, он признавал его необходимость, просто призывал ограничить функционал этого института защитными функциями, не допуская его участия в производстве чего бы то ни было.

На этой идее стоит остановиться подробнее. Так, в основу анализа распределения ресурсов и благ Бьюкенен заложил теоретическую конструкцию, состоящую из трех стадий развития человеческого общества: естественное (изначальное) распределение; конституционный договор, постконституционный договор. Его задачей было посмотреть, как распределение осуществлялось изначально, в условиях «упорядоченной анархии», чтобы потом на основе полученной модели определить, как будет устроено распределение в дальнейшем.

---

[445] Mercuro N. Public Choice Theory / N. Mercuro, S.G. Medema // Economics and the Law: From Posner to Postmodernism and Beyond. — 2nd ed. — Princeton : Princeton University Press, 2006. — P. 156–207.

Мы же используем его аргументы, чтобы доказать, что исключить государство из процесса принятия решений невозможно ни в теории, ни на практике.

На первом этапе распределения человек максимально свободен в своем выборе, т.к. не существует никаких установленных извне правил и ограничений. Но даже это естественное (первоначальное) распределение заведомо является неравным и несправедливым, т.к. существуют объективные различия в силе, возможностях, предпочтениях, удаче и главное, в оценке индивидуальной предельной полезности. Соответственно, люди добровольно готовы поступиться частью своих свобод и благ, чтобы установить такие правила и обеспечить их выполнение со стороны других. Так общество переходит в стадию «конституционного договора» и на арене появляется государство. Это совершенно осознанное и рациональное решение, принятое по следующей логике: заключение конституционного соглашения ведет к снижению затрат индивидов на защиту и получение ресурсов. Наконец, постконституционный договор это уже цивилизованное перераспределение благ, которое может многократно повторяться, но условие наличия внешнего мониторинга соблюдения прав и договоренностей остается неизменным[446].

Сделав вывод о том, что государство исключить невозможно, постараемся ответить на вопрос, можно ли принять решение о благе общества, не спрашивая об этом само общество. Как ни парадоксально звучит, но однозначного ответа на этот вопрос нет. На первый взгляд, давать надо именно то, о чем тебя просят. Но при анализе в рамках теории общественного выбора становятся очевидны проблемы принятия коллективного решения. В частности, выбор большинством голосов, ведет к нарушению интересов большинства, т.е. не позволяет выявить реальные предпочтения. Из таблицы 2.4.1. видно, что даже при перепроизводстве общественных благ общество всегда будет недовольно и будет требовать больше, а также нельзя забывать, что мнение активных групп интересов всегда перекрывает мнение пассивного большинства.

---

[446] Киселева Е.А. Государство и общество: конституция ограничений / Е.А. Киселева, М.В. Сафрончук // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. — (Сер. «Научные доклады»). — Москва, 2000. — С. 11–36.

Рассмотрим эти факторы подробнее. Начнем с проблемы определения интересов общества. В рамках принятой в экономической терминологии интересы общества можно назвать целевой функцией предпочтений, и самый серьезный теоретический вызов заключается именно в ее выявлении. Следуя логике теории общественного выбора, предложим две модели выявления интересов общества, когда выбор нужно сделать между двумя и тремя опциями.

Начнем с ситуации, описанной К. Эрроу как идеальной, т.е. у нас есть две опции, во всех остальных случаях принять согласованное коллективное решение, не нарушая перечисленных выше аксиом, не получится.

Построим шкалу предпочтений стейкхолдеров, опять сделав допущение, что современный дискурс сосредоточен вокруг ESG-повестки. Тогда по краям будут радикальные эко-активисты и такие же радикальные социалисты[447]. Наши альтернативы: E, S и G, G поставлена в центр, т.к. это оптимальная стратегия для компании, если она хочет максимально соответствовать запросам общества. Рассмотрим ситуацию, в которой на рынке действует две компании (К1 и К2), предлагающие аналогичные товары (или услуги) и готовые выделить на ESG инициативы одинаковый объем финансирования. По условиям нашей модели компании будут конкурировать за покупателя или за ответственного инвестора (т.е. определять интересы общества).

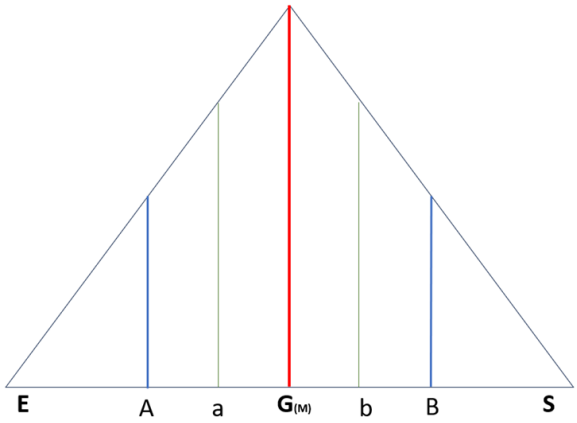


Рисунок 2.4.2. — Шкала общественных предпочтений[448]

[447] Автор не видит ничего плохого ни в социалистических, ни в экологических взглядах, вопрос только в мере и степени радикализма в суждениях и действиях.

[448] Составлено автором.

По условиям нашей модели каждая компания должна сделать выбор, куда инвестировать деньги. В идеальном мире, компания, выбирая между S и E, должна выбрать срединную позицию (точка M), тогда компании получают равную долю рынка (по 50% предпочтений покупателей или инвесторов).

Однако в реальности, такое вряд ли возможно. Поэтому мы рассмотрим ситуацию, когда К1 займет позицию A (равноудаленная от E и M), а компания К2 останется в позиции M. При таком раскладе К1 получает голоса тех, чьи предпочтения находятся на отрезке (E — a, а является серединной по отношению к A и G). Зато компания К2, настоявшая на первоначальном выборе M, получает уже больше голосов, в частности, отрезок a — S. Простыми словами, любой компании надо стремиться к точке M, не поддаваясь давлению любой из групп стейкхолдеров, в том числе активной и шумной части общества или СМИ. Парадокс ситуации заключается в том, что если К1 займет точку B, то К2 снова выиграет, но общество даже не заметит смену приоритетов и выберет К2, которая изначально не стремилась удовлетворить сторонников S, т.е. при том же раскладе предпочтений экология оттянет на себя голоса «социалистов».

Теперь повернем нашу модель в другую сторону и введем в нее третью альтернативу, т.е. третью компанию. Теперь у нас на рынке действуют К1, К2 и К3, остальные условия остаются прежними. Здесь возможны два сценария.

Первый сценарий. Предположим, что К1 следует популярной сегодня экологической повестке, при этом поддерживает «модные течения» в социальных вопросах. Две другие компании предпочитают остаться в точке M. При таком раскладе К1 получает голоса всех, кто расположен на отрезке E — a, в то же время К2 и К3 получают по половине голосов отрезка a — S, таким образом, у нас выигрывает компания 1, а вместе с ней эко- и другие активисты, а пассивному большинству остается только удивляться, как так получилось.

Второй сценарий. К1 занимает позицию B, К2 занимает M, а К3 — A. При таком раскладе К2, занимающий позицию G(м), получает голоса только с отрезка a и b. Поэтому у К2 есть сильный стимул выйти стимул выйти из этого сегмента, получив свою долю рынка за счет одной из оставшихся компаний. В современном мире мы

видим, что, неосознанно подчиняясь законам теории информационных каскадов[449], компании, анализируя опыт первого сценария, начинают выбирать экологическую повестку, а покупатели и инвесторы активно вкладывают в нее деньги в ущерб S-измерению, т.е. в ущерб собственным интересам.

Подводя итог параграфу, ответим на главный вопрос текущей главы, а именно, кто должен выбирать направления социально-ориентированных усилий компании. Все представленные модели доказывают правоту К. Эрроу, который говорил о том, что надо оставлять всего две альтернативы. Более того, было наглядно показано, что при выборе, где учитываются голоса в рамках демократических процедур, всегда получается результат не только далекий от Парето-эффективного, но и наблюдается очевидная склонность общественного выбора к радикализации. Все это представляется достаточным основанием для утверждения, что, если мы хотим осуществить реально полезную обществу инициативу, не нарушив при этом критериев справедливости, исключать из обсуждения необходимо именно общество.

Выводы по главе 2

Прошедшее столетие можно охарактеризовать как период поиска той институциональной единицы, которая несет ответственность за справедливое распределение благосостояния. Начало было положено еще в конце XIX века в работах К. Маркса, Я. фон Штейна и др. В целом, логику развития научной мысли можно описать следующим образом: от признания ведущей роли государства к законодательному закреплению социальной и экологической ответственности бизнеса.

Для удобства восприятия представим эволюцию подходов в этой сфере в виде таблицы.

---

[449] Стрелец И.А. Поведение экономических агентов в условиях информационных каскадов / И.А. Стрелец // Креативная экономика. — 2014. — № 12 (96). — С. 71–80.

Таблица 1 — Эволюция взглядов на институты, ответственные за социальное развитие[450].

Период	Ярчайшие представители	Суть подхода
Конец XIX – начало XX века	Я. фон Штейн А. Вагнер Т. Веблен	1. Признание главенствующей роли государства: 1.1. Расширение зоны ответственности государства. 1.2. Помощь может выражаться как в материальной, так и в духовной поддержке. 2. Повышенное внимание к «людям труда». 3. Институциональное решение проблемы бедных и зависимых слоев общества.
1920-е – 1940-е гг.	Дж. М. Кейнс	1. Необходимость государственного вмешательства для преодоления кризисов, в т.ч. социальных. 2. Необходимость расширения инструментов социального обеспечения. 3. Государственное регулирование и частный бизнес в равной мере способствуют росту общественного благосостояния.
1950-е – 1980-е гг.	Г. Боуэн К. Дэвис Дж. МакГир А. Кэррол	1. Признание ответственности бизнеса перед обществом. 2. Признание добровольного характера КСО. 3. «Подталкивать» бизнес в сторону социальной ответственности можно только до тех пор, пока это не вредит значимым принципам рыночной экономики. 4. Необходимо создавать специальные институты для осуществления программ КСО.
1980-е – 1990-е гг.	Э. Фриман	1. Признание ведущей роли компаний. 2. Целенаправленная деятельность по учету интересов стейкхолдеров. 3. Нацеленность бизнеса на соблюдение интересов людей и сохранение экологии.
2000-е гг. – 2015 г.	М. Месерович Э. Пестель Э. Барбье Г.Х. Брундтланд	1. Формирование триединого подхода к устойчивому развитию. 2. Вытеснение социальных вопросов экологическими. 3. Осознание неспособности национальных правительств достичь «Цели развития тысячелетия» без привлечения ресурсов частного бизнеса.
2015 г. – н/в	Дж. М. Даймонд[451] Г.В. Колодко Т. Пикетти Д. Макклоски Дж. Сакс	1. Объединение усилий бизнеса и международных организаций. 1.1. Инициатива «Биржи за устойчивое развитие». 1.2. GRI. 1.3. ISO 26000. 1.4. Руководящие принципы ОЭСР и др. 2. Повышение внимания к морально-этической ответственности бизнеса.

[450] Составлено автором

[451] В целом, сегодня трудно выделить таких ярких мыслителей, сформировавших целостную концепцию социальной ответственности, как в предыдущих периодах, поэтому здесь перечислены те, кто детально проработал отдельные аспекты

Поскольку на современном этапе произошло закрепление представления о необходимости социальной ответственности бизнеса, следует определить масштабы и степень вовлеченности бизнеса. Наиболее популярной сегодня является теория соучастников, которая по своей сути есть нескончаемый заочный диалог между последователями двух противоположных точек зрения на социально-ответственное поведение бизнеса. Эти диаметрально противоположные мнения можно кратко описать так. Дж. Бакан и его единомышленники видят корень всех проблем современного мира в желании могущественных корпораций получить максимальную прибыль любой ценой, а М. Фридман и его последователи сходятся в том, что с морально-этической точки зрения недопустимо, чтобы компания тратила по своему усмотрению деньги инвесторов, отданные им «в рост».

При этом, у последователей обоих направлений есть точки соприкосновения, по которым они полностью сходятся во мнении. Первая — представление о том, что любая социальная деятельность, переложенная с государства и общественных организаций на компанию, приведет к подрыву основополагающих принципов капитализма, что не готовы допустить представители обоих подходов. Вторая — представители обоих направлений заинтересованы в конечном процветании компании (максимизации прибыли). Только противники социальной ответственности говорят о том, что максимальная эффективность и прибыль возможны только тогда, когда в корпоративном управлении учтены интересы максимального количества стейкхолдеров; а сторонники, — чем больше финансовая мощь компании, тем полезнее она будет для общества по библейскому принципу «кому много дано, с того много и спросится, и кому доверено многое, с того больше и взыщется»[452].

Третья — в качестве подтверждения своего мнения оба направления говорят о морально-этической составляющей. Только для Фридмена этическим принципом является представление о том, что каждый должен заниматься своим делом (в случае компании зарабатывать, платить налоги и максимизировать прибыль

[452] Евангелие от Луки 12:48 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.bible.com/ru/bible/201/LUK.12.48.RSP (дата обращения: 25.03.2025).

акционеров), а для Бакана этический принцип состоит в том, что, заботясь о более широком круге стейкхолдеров в конечном счете больше выгоды получит как сама компания, так и общество в целом.

Таким образом, суть теории соучастников, вобравшей в себя оба направления, можно коротко описать так: компания не должна действовать в интересах только одной из сторон, ни акционеров, ни общества или внешних партнеров; все связанные с компанией стейкхолдеры имеют свои законные интересы, и их необходимо учитывать при выработке стратегии корпоративного управления.

Теория соучастников не является единой четко сформированной концепцией, поэтому под этим названием часто можно встретить самые разные научные и практические идеи. Чаще всего происходит смешение понятий теорий корпоративной социальной ответственности и теории соучастников. Представляется, что КСО сегодня является практическим проявлением теории соучастников, хотя теоретические разработки социальной ответственности бизнеса начались гораздо раньше.

Из всего многообразия взглядов на концепцию соучастников с точки зрения справедливости есть ряд положений, которые разделяют все ее последователи. В настоящем исследовании они названы опорами концепции соучастников. Перечислим четыре опоры этой теории: 1) с морально-этической точки зрения компания может использовать свои ресурсы в любой легальной форме, независимо от мнения акционеров-миноритариев; 2) представление о том, что справедливость может быть достигнута в условиях рыночной экономики; 3) необходимость обобщения стейкхолдеров в крупные группы интересов, чтобы избежать распыления ресурсов; 4) признание необходимости «этического» ведения бизнеса.

С начала XXI века теоретическая дискуссия относительно роли бизнеса и стейкхолдеров стала угасать, но в практическом плане теория соучастников сделала больше, чем любая другая родственная концепция. С одной стороны, с уровня корпоративного управления концепция перешла на уровень управления национальными экономиками (например, в Великобритании). Во-вторых, она легла в основу такой инициативы ООН, как «устойчивое развитие». С позиции

представленного исследования главное достижение и ценность концепции стейкхолдеров заключается в том, что компании перестали рассматриваться как товар, который можно купить или продать на рынке, теперь они рассматриваются современными экономистами как институты, обладающие определенными правами, интересами и ответственностью.

Отсюда вытекает исследовательский вопрос, может ли компания рассматриваться в качестве морального агента, и кто несет ответственность за социальное благополучие: государство, компании или само общество. Для ответа необходимо сделать некоторое обобщение понятий. Так, в работе под государством понимается институт, обладающий соответствующим аппаратом, имеющий собственные интересы и управляющий бизнесом и обществом. Общество — институционально оформленная система с четко определенны набором формальный и неформальных правил, состоящая из больших групп, причем деятельность одной группы влияет на положение всех остальных. Бизнес — институт, созданный для систематического получения прибыли, в данном исследовании рассматривается только крупный бизнес. В свою очередь моральный агент — это субъект, который может отличить добро от зла и, соответственно, несет ответственность за последствия своих действий.

При анализе роли государства установлено, что государственное вмешательство допустимо только по трем причинам: политические, морально-этические и фиаско рынка. Под политическими понимается ситуация, когда политическая воля и общественный зарос полностью совпали. Морально-этические причины возникают, когда требуется решение масштабных задач, например глобальных проблем человечества, подразумевающее максимальную концентрацию ресурсов. Из всех известных науке фиаско рынка в качестве достаточных оснований для государственного вмешательства автор выделяет только экстерналии, возникающие в процессе деятельности крупных компаний и неспособность рынка производить общественные блага.

Для ответа на вопрос, может ли государство брать на себя большие обязательства, чем те, которые предусмотрены в концепции государства всеобщего

благосостояния были использованы инструменты теории экономики благосостояния, в частности, модель «Ящик Эджворта», и категории частных и общественных благ в типологии М. Крафта и С. Фурлога. Было установлено, что стимулом к финансированию дополнительных по отношению к тем, что прописаны в социальной политике государства мерам, возможно прибегать, только если такое решение одновременно соответствует четырем критериям: результативность, эффективность, справедливое распределение и политические намерения.

Проведенный анализ наглядно показал, что в концепции государства всеобщего благосостояния уже заложены все необходимые обществу блага, соответственно, современным правительствам следует максимально сосредоточиться на выполнении требований этой концепции, а не искать дополнительной ответственности. Любое излишнее государственное «усердие» в этом вопросе принесет только вред. Авторский ответ на вопрос, может ли государство считаться моральным агентом, звучит так — частично да, т.к. именно государство определяет идеологию и ценностные ориентиры. Однако соответствие определению морального агента не является полным, в частности по таким критериям как «моральное рассуждение» и «ответственность». Также степень «моральности» государства во многом зависит от того, как выстроены отношения в социуме: государство само определяет ценностные идеологические ориентиры или «ловит» и транслирует настроение в обществе.

Для ответа на вопрос может ли бизнес быть моральным агентом были проанализированы труды Г. Минтцберга, который положил начало дискуссии является ли компания единым моральным агентом, или это результат деятельности ответственных за свою деятельность индивидов.

В исследовании утверждается, что назвать корпорацию моральным агентом в полном смысле этого понятия нельзя, но некоторые свойства ей присущи. Для доказательства тезиса приводятся аргументы из работ Ю.Е. Благова, Дж. Ладда, Дж. Данли, М. Веласкеса, Т. Дональдсона, М. Т. Дацина, Дж. С. Харисона и К. Гудпастыря. Наиболее убедительными представляются тезисы Дж. Данли и М. Веласкеса, заключающиеся в том, что на компании ответственности нет, но она

есть на менеджерах, принимающих решения. Сегодня набирает популярность подход обоснования признания корпорации моральным агентом через организационную структуру и категорию намерения (миссии) компании. По этой логике, все решения в компании принимаются в ходе морального рассуждения. Автор настоящего исследования глубоко убежден, что это господствующее представление является неверным. Во-первых, менеджмент в первую очередь рассуждает о прибыли, а не о морали. Во-вторых, моральные рассуждения чаще применяются для обоснования своих реальных корыстных целей.

К сожалению, сегодня абсолютное большинство представителей научного сообщества принимает за аксиому, что бизнес является моральным агентом. Из-за этого вся современная дискуссия сосредоточилась на решении трех вопросов: содержание понятия «моральная ответственность»; как решить проблему двойственности морали для менеджеров и компании в целом; влияние внутренних и внешних факторов на деятельность компании.

Признавая, но не разделяя, позицию, что бизнес является морально ответственным институтом, автор предлагает использовать это умонастроение для решения практических задач достижения справедливости. В частности, предложена модель этического поведения компании в стране присутствия и в стране происхождения, включающая в себя авторские критерии справедливости. Наложение двух слоев этой модели друг на друга дает компаниям реальный инструмент по выявлению приоритетных сфер финансирования и объема выделяемых средств.

На следующем этапе исследования встал вопрос, может ли тогда само общество определить какой объем финансирования требуется от бизнеса и в какие сферы его направить. Для этого были взяты инструменты теории общественного выбора, но основные положения этой теории были переложены на уровень компании и адаптированы под теорию концепции соучастников. Для наглядности представим этот подход в виде таблицы 2.

Таблица 2 — Сравнение положений теории общественного выбора с теорией выбора на уровне корпораций в рамках концепции соучастников[453].

Традиционные положения	Их трансформация на уровне корпораций
Объект исследования	
Принятие политических решений экономическими методами, то у нас объектом исследования станет	Принятие корпоративных управленческих решений в социальной и морально-этической сфере экономическими методами
Область исследования	
Процесс выборов и деятельность выбранных политиков	Процесс корпоративного управления и деятельность менеджеров в рамках концепции стейкхолдеров и агентской теории
Исследовательский вопрос	
Какими способами и методами люди взаимодействуют с правительственными структурами с целью реализации своих интересов, а также каковы последствия такого взаимодействия	Какими способами и методами общество взаимодействует с крупными компаниями-донорами с целью реализации своих интересов, а также каковы последствия такого взаимодействия
Общие предпосылки теории	
Четко закрепленное распределение прав	Четко заявленная миссия компании
Изменение прав собственности ведет к изменению экономической деятельности	Давление ESG повестки ведет к отклонению от изначальной миссии
Специфические предпосылки теории	
Методы экономического анализа применимы в любой сфере человеческой деятельности	Социально-ориентированная деятельность, в том числе и филантропическая, может быть исследована экономическими методами
Модель рационального экономического человека	Группы интересов (стейкхолдеры) действуют также как homo economicus (взвешивают выгоды и издержки)
Процедуры голосования	
Прямая демократия	компания представляется как единый механизм, взаимодействующий со стейкхолдерами, решение принимается большинством голосов
Представительная демократия	Отношения внутри компании: деятельность топ-менеджмента и совета директоров в рамках положений агентской теории

Использование этого метода позволило ответить сразу на несколько вопросов. Во-первых, вопрос о том, как происходит в реальности процесс выбора в рамках повестки устойчивого развития. Для этого были рассмотрены модели голосования

[453] Составлено автором.

при разном распределении предельных выгод и издержек. Полученные результаты расчетов были затем перепроверены графическим методом. Оба метода привели к одинаковому результату. При любом раскладе выгод и издержек общество всегда получает меньше ожидаемого, и при этом нарушаются принципы и экономической эффективности, и справедливости одновременно. Во-вторых, был решен вопрос, кто должен выбирать в триаде бизнес-общество-государство. Результат оказался неожиданный. Следуя логике последователей теории общественного выбора, автор решил проверить гипотезу о возможности исключения государства из процесса выбора. Для этого была построена модель, при которой бизнес и общество договариваются «напрямую». Модель включала два сценария, когда на рынке действует две или три аналогичных компании, а предпочтения общества были выстроены по шкале. В результате получилось, что при свободном выборе общество склонно к радикализации, а результат коллективного выбора максимально далеко отстоит от желаний индивидов.

ГЛАВА 3. ВЫБОР ОБЪЕКТА И ОБЪЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

3.1. Критика существующих подходов к выбору объекта и объема инвестирования

В предыдущей главе исследования было установлено, что до сегодняшнего дня экономистам-теоретикам так и не удалось дать исчерпывающий ответ на вопрос как выявить общественные предпочтения. В этой ситуации, компаниям, которые хотят быть реально полезными обществу, необходим инструмент, которым они могли бы пользоваться для соответствия ожиданиям общества. Более того, наличие такого инструмента помогло бы решить проблему, которая неизбежно возникнет, если выбирать, что хочет общество, начнет «связка государство — бизнес». В частности, речь идет о том, что при таком, как было доказано, единственно возможном подходе, мы придем к диктатуре либо со стороны государственно-олигархического блока, либо со стороны блока «бизнес и активные меньшинства». В данном параграфе мы рассмотрим три основных подхода: два из поля экономических наук (налог Кларка и равновесие Линдаля) и один из области социологии (социальные риски).

Наиболее перспективными с теоретической точки зрения представляются исследования в рамках такого направления экономической науки, как экономика общественного сектора, в частности, моделей «налог Кларка» и «равновесие Линдаля». Использование метода Кларка позволит менеджменту компании определить, насколько оправданным будут инвестиции в конкретное направление. В свою очередь модель Линдаля поможет дать ответ на вопрос, как государству и бизнесу договориться об оптимальном объеме пожертвований, который не приведет к ухудшению положения бизнеса.

Налог Кларка

Возьмем три компании из модели, описанной в предыдущей главе. Допустим, что, следуя требованиям бирж, желая повысить свое место в рейтингах и т.п., К1, К2 и К3 по-разному оценивают свою выгоду (полезность) от следования ESG повестке. Допустим, что К1 и К2 выступают за социальные проекты, а свою выгоду

(полезность) от социальных инвестиций оценивают соответственно в 10 и 15 у.е. (см. таблицу 3.1.1.). Полезность от инвестиций в «Е» для них равна нулю, т.к. они не верят в экологическую повестку. В свою очередь, К3 поддерживает экоактивистов и свою выгоду от этого измерения оценивает в 20 тыс. у.е., а социальные проекты К3 не интересны, выгода от них равна 0. Налог Кларка для конкретной компании равен изменению выгоды остальных компаний, которое произошло бы, если бы данная компания не принимала участие в голосовании.

Таблица 3.1.1. — Оценка компаниями выгоды (полезности) от участия в ESG-повестке[454].

Компании	Социальные проекты (S)	Экология (E)
К1	10	0
К2	15	0
К3	0	20
Всего	25	20

Если бы все три компании голосовали за выбор направления финансирования (т.е. в нашем случае только бизнес принимал бы решение, куда вложить деньги), то, однозначно было бы принято решение в пользу S (25>20). Однако, если хотя бы одна компания воздержится от голосования, то результат кардинально поменяется. При этом возникнет ситуация, когда конкретной компании может быть выгодно не участвовать в дискуссии; это сократит общее благосостояние, но поможет неголосующей компании получить свою долю выгоды без вложения финансовых средств. Поясним на примере.

Если К1 не голосует, то будет принято решение в пользу экологии (20>15). Налог Кларка для К1 в этом случае будет равен 5 у.е.– именно на эту сумму изменилась бы совокупная выгода в результате ее неучастия в голосовании. Это

[454] Составлено автором на основе механизма Кларка: Clarke E.H. Multipart Pricing of Public Goods / E.H. Clarke // Public Choice. — 1971. — Vol. 11. — P. 17–33. — URL: https://ranger.uta.edu/~weems/NOTES6319/PAPERSTWO/clarke.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

увеличит выгоду К3 на 20 у.е., но одновременно и снизит выгоду, которую могла бы получить К2 на 15 у.е., что и дает итоговое изменение благосостояния в 5 у.е. По этой логике налог Кларка для К2 равен 10 у.е. Важно отметить, что разница между возможной выгодой от развития социальной сферы и обязательствами по налогу Кларка положительна, т.е. результат голосования, даже с учетом необходимости уплаты налога, все равно принесет прирост общей полезности. Для К3 налог Кларка равен нулю, поскольку его голос не влияет на исход голосования и на выбор между альтернативами.

Здесь требуется небольшое пояснение. По идее Е. Кларка, если объяснять его мысль простыми словами, налог Кларка — это та сумма, которую голосующий (в нашем случае компания) готов заплатить, чтобы решение было принято в его пользу. Соответственно, по умолчанию все варианты, где голосующему (компании) придется заплатить за то, чтобы сделали то, чего он и так хочет, принимаются за 0. В этом и заключается главная претензия к модели. С точки зрения математики, налог Кларка в случае с компанией К3 должен быть -5. Если мы посмотрим на современную статистику ESG-инвестиций, то станет очевидным факт, что бизнес фактически вынуждают заплатить за экологию, а в итоге, как в случае, описанном в предыдущей главе, выигрывает активное меньшинство в виде экоактивистов и их спонсоров, а общее благосостояние или не растет совсем, или гораздо меньше, чем могло бы быть.

Теперь усложним этот классический пример. В реальной жизни, когда ESG повестка поддерживается на всех уровнях, полезность любого из компонентов не может быть нулевой. Допустим, что компании так расставили свои приоритеты и оценили полезность (таблица 3.1.2.). Экология в этом примере имеет большее значение, т.к. в любом рейтинге ESG экологическим проектам дается больше баллов.

Таблица 3.1.2. — Налог Кларка при разных вариантах выбора[455].

Компании	Экология (E)	Социальные проекты (S)	Налог Кларка
К1	20	5	0

[455] Составлено автором.

К2	15	10	-10
К3	10	20	10
Всего	45	35	

Если голосуют все, то опять выбирается социальное измерение (45>35). Предположим, что К1 не голосует. Тогда, выбирают Е (30>25). Выгода К 2 и К3 соответственно вырастет на 10 и 20 у.е., но будет упущена выгода в 15 и 10 соответственно. Налог Кларка для К1 мог бы быть 5, но так как она изначально рассчитывала на эту же сумму, налог будет нулевым. Теперь рассмотрим ситуацию, когда не голосует К2. Решение принимается в пользу экологических проектов (30>25). К1 и К3 получают выгоду по 20 и 10, но теряют 5 и 20. Налог Кларка для К2 мог бы быть 5, но с учетом того, что они изначально заинтересованы и в экологическом измерении (15) составляет -10, т.е. К2 получает свою выгоду, просто воздержавшись от дискуссии, а общее благосостояние при этом сокращается (что мы и видим при анализе динамики численности бедного населения в мире за последние десятилетия).

Если мы убираем К3, то опять побеждает экологическое измерение (35>15). К1 и К3 получают по 20 и 15 у.е., теряют по 5 и 10. Налог Кларка для К3 равняется 10 (20-10), которые они хотели получить от экологических инвестиций. Приведенные примеры позволяют сделать следующие выводы. Во-первых, еще раз подтверждается неверный посыл ESG-повестки: нельзя оставлять множественность выбора. Следует сосредоточится или на экологии, или на социальной сфере. Триединая повестка (3BL) в итоге ведет к снижению общего благосостояния. Во-вторых, необходимо обеспечить условия, при которых в процесс выбора вовлечены все заинтересованные стороны, иначе возникает известная проблема «безбилетника», причем расходы на его «проезд», опять лягут на общество, которому изначально собирались помогать. В-третьих, эта модель помогает бизнесу выбрать максимально выгодную модель поведения для себя, но интересы общества опять не учтены.

Равновесие Линдаля

Модель Линдаля, разработанная более ста лет назад, в 1919 году изначально имела свой задачей определить, как стороны договариваются между собой о доле в расходах на производство общественного блага. Э. Линдаль рассматривал модель, в которой действовали две партии и при этом существовал некий планирующий орган, который объявлял и регулировал набор налоговых «цен». Равновесие в модели достигается, когда все голосующие предъявляют спрос на одно и то же количество общественного блага. Модель Линдаля показывает, каким образом добровольный обмен и система цен (в специфической форме налоговых цен) приводят к принятию решений об оптимальном объеме предоставления общественного блага. Свою модель исследователь называл нормативной, а равновесие — фискальным оптимумом.

В целях настоящего исследования, мы рассмотрим не две партии или переговоры индивидов, а связку «бизнес — государство», внешним органом в таком случае будет выступать общество, чье мнение ценно для государства как запрос потенциальных выборщиков, а для бизнеса — как потенциальных покупателей. Поскольку наше исследование строится на базе теории соучастников, возможно допущение, что бизнес реально заинтересован в производстве определенного объема общественного блага за свой счет. Главным условием модели, как и в ее классическом варианте, является то, что обе стороны имеют равную силу.

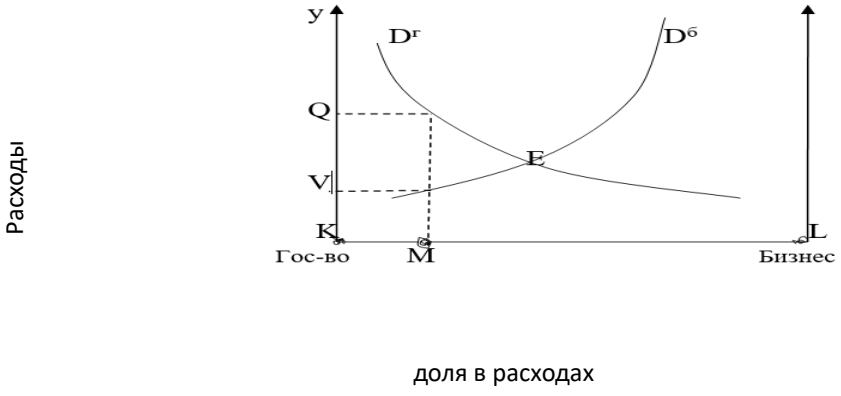


Рисунок 3.1.1. — Модель Линдаля для объяснения взаимоотношений бизнеса и государства[456]

[456] Составлено автором на основе: Lindahl E. Just Taxation — A Positive Solution [Электронный ресурс] / E. Lindahl. — URL: https://econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/lindahl.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

В точке K государство не несет никаких расходов, 100 % необходимой суммы вносит бизнес-сообщество. По мере движения к точке L доля государства растет, а доля бизнеса сокращается. В точке L бизнес не платит ничего.

Учитывая, что предельная полезность от каждой новой «единицы» общественного блага падает, в модели строятся обычные линии спроса с отрицательным наклоном $D^г$ для государства и $D^б$ для бизнес-сообщества. Точка *E*, находящаяся на пересечении двух линий спроса, представляет точку равновесия по Линдалю. Именно в этой точке полезность от потребления последней единицы общественного блага равна налоговой цене одновременно для бизнеса и государства.

Данное равновесие представляется достаточно устойчивым. Так, если первоначальное распределение долей затрат между государством и бизнесом в точке *M* не соответствует равновесному, и уровень расходов, о котором договорились стороны, равен *V*. Внося долю *K*-*M* от общей суммы расходов, государство предпочло бы более высокий уровень общественных расходов, а именно *Q*, но на рост расходов при сохранении существующих долей не согласится бизнес. Более высокий уровень расходов может быть достигнут только при взаимном согласии увеличить долю государства и уменьшить долю бизнеса. Важно, что движение может происходить только в сторону равновесия — уровень расходов *V* в любом случае более предпочтителен для обеих сторон, чем меньшая величина расходов.

С одной стороны, модель Линдаля является лучшим механизмом, придуманным на сегодняшний день, чтобы определить оптимальный объем производства общественного блага, который будет одновременно соответствовать и требованиям Парето-эффективности, и критерию справедливости, а именно, что ни одна из сторон не ухудшит своего положения. С другой, — модель опять же приводит нас к проблеме «безбилетника»; обе стороны (и государство и бизнес) предпочтут не высказывать свои истинные интересы, чтобы переложить финансовое бремя на «партнера». Самым главным ограничением модели для целей

настоящего исследования является то, что она дает ответ на вопрос «сколько производить», но не отвечает на более важный — «что производить».

Учитывая ограничения рассмотренных моделей, предложим свою модель определения оптимального объема финансирования через теорию предельной полезности и с учетом критериев справедливости.

Одним из ключевых требований справедливости в данной работе является вопрос, как выстроить взаимоотношения таким образом, чтобы не одному стейкхолдеру, не стало хуже. В практическом плане это означает, что компания должна потратить ровно столько, чтобы получить социальный эффект, но при этом не подорвать свою конкурентоспособность и устойчивость. В начале главы были представлены две модели, пытающиеся ответить, как найти этот баланс. Теперь ответим на вопрос как преодолеть ограничения рассмотренных моделей. Предлагается дополнить их авторской идеей расчета «достаточности» КСО через теорию предельной полезности. В основе модели лежит утверждение, что в современном мире независимо от желания компании бизнесу приходится вкладываться в ESG-повестку. Поэтому расходы на нее (в нашем случае ограничимся только КСО) становятся такими же обязательными, как затраты на труд и капитал.

Анализ КСО через теорию предельной полезности необходимо начать с теории производства. В рыночной системе производство может считаться эффективным, когда ценность (полезность) произведенных товаров выше ценности ресурсов, понадобившихся для того, чтобы эти товары произвести. Теория производства рассматривает соотношение между количеством применяемых ресурсов и произведенных товаров. Основным инструментом такого анализа служит производственная функция, описывающая зависимость количества продукта, которое может произвести фирма, от количества затраченных для этого ресурсов. Производственная функция во многом напоминает функцию полезности в теории потребительского поведения, однако основные ее параметры могут быть измерены, а не носят субъективный характер. На рынке ресурсов фирма ведет себя как рациональный потребитель, и функция отображает потребление ресурсов.

Технология производства представляется как оптимальное сочетание факторов для производства заданного количества товаров.

В теории производства традиционно используется двухфакторная функция производства, т.е. объем произведенного продукта является функцией от вложенного в производства труда (L) и капитала (K).

Q=f (L,K)(1);

Условием максимизации дохода производителя является равенство предельного продукта в денежном выражении цене ресурса, затраченного на его производство. На каждый фактор производства приходится тот доход, который он создает.

Каждый способ производства можно представить графически точкой, характеризующей минимальный набор двух факторов, необходимый для выпуска данного количества продукта. При этом равный выпуск можно обеспечить различным сочетанием факторов производства. Если соединить точки равного выпуска линией — получим изображение производственной функции, которая называется изокванта. Изокванты очень похожи на кривые безразличия в теории потребительского выбора. При этом, чем дальше расположена изокванта от начала координат, тем больше объем выпуска (см. Рисунок 3.1.2.).

Прирост общего выпуска в связи с увеличением одного из факторов называется предельным продуктом **MP** данного фактора. Предельной производительностью фактора **MRP** называется доход, получаемый фирмой от использования дополнительного количества фактора производства. Эта функция растет. В какой-то точке добавление единицы фактора производства приводит к сокращению дохода от дополнительной единицы вводимого фактора. После этой точки функция начинает убывать.

Оптимально производитель распределяет свои ресурсы, когда равны взвешенные предельные производительности факторов производства:

$$\frac{MRP1}{P1} = \frac{MRP2}{P2} = \cdots = \frac{MRPn}{Pn} \quad (2)$$

Когда отдача всех факторов одинакова, достигнут оптимум производителя.

Напомним, что в теории производства изучаются два ключевых фактора: труд и капитал. Поэтому оптимум производителя определяется равенством предельной нормы замещения одним ресурсом другого ресурса и соотношением их цен. Другими словами, оптимум производителя достигается тогда, когда последняя денежная единица, затраченная на капитал, дает тот же прирост производительности, что и последняя денежная единица, потраченная на труд.

Общие затраты на труд и капитал будут иметь вид:

C=WL+rK(3),

Где W- заработная плата рабочих,

L — количество рабочих,

r- процентная ставка;

K- капитал.

Таким образом, C — это уравнение бюджетного ограничения.

Ресурс будет вовлекаться в производство пока не будет достигнуто равенство:

MRP=P (4),

следовательно

$$\frac{MRP1}{P1} = \frac{MRP2}{P2} = \cdots = \frac{MRPn}{Pn} = 1(5);$$

В нашей модели мы к факторам производства (труду и капиталу) добавляем внедрение на предприятии КСО. Условие максимизации дохода производителя в этом случае выглядит следующим образом:

$$\frac{MRP1}{P1} = \frac{MRP2}{P2} = \frac{MRPкco}{Pкco} = \cdots \frac{MRPn}{Pn} = 1 \ (6);$$

Где MRP — предельный продукт в денежном выражении; P — цена ресурса.

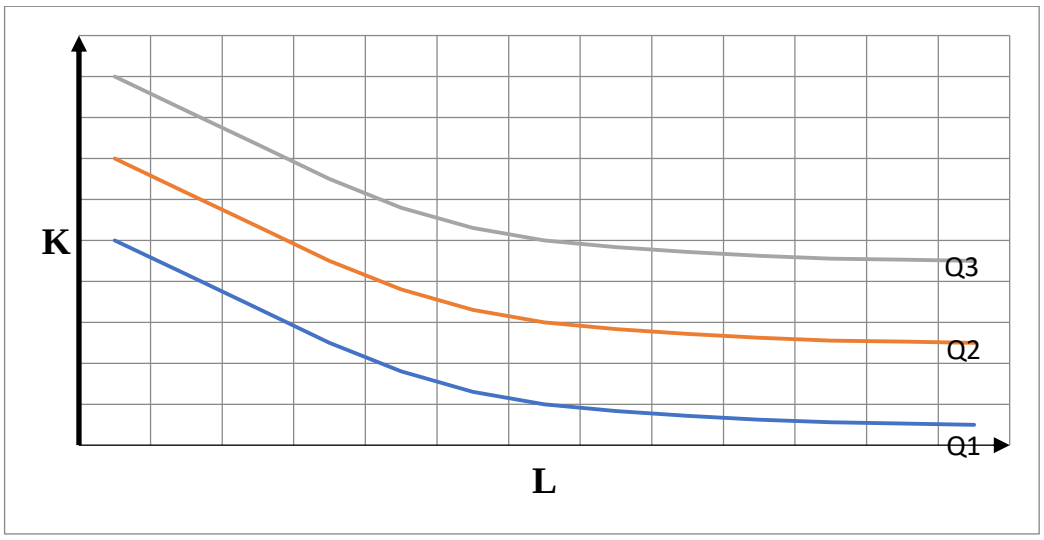


Рисунок 3.1.2. — Карта изоквант для фирмы[457]

Введение на предприятии КСО, как мы видели из теории потребительского выбора, позволяет повысить ценность произведенного товара в глазах покупателя, следовательно повысить спрос на него и само собой доход фирмы. Это позволит увеличить бюджет фирмы, который она будет стремиться потратить на расширение производства, т.е. на наем большего числа сотрудников и покупку дополнительных единиц капитала. Следовательно, позволит перейти на новую изокванту Q3 с новой линией бюджетного ограничения C1 (см. рис. 3.1.3). Увеличившийся спрос на рабочую силу крайне актуален для развивающихся стран, а спрос на капитал увеличивает спрос на дорогостоящее оборудование, производством которого занимаются в основном развитые страны. Таким образом, внедрение КСО на фирме оказывает положительный эффект и в государственном масштабе, а не только в рамках одной фирмы. В следующих параграфах будет представлена статистика, иллюстрирующая это утверждение.

Запишем новое уравнение бюджетного ограничения, введя в качестве производственной единицы КСО (мы считаем, что в отношении труда и капитала оптимум уже достигнут):

[457] Составлено автором.

C=WL+rK+iКСО (7);

Где i- инвестиции в КСО (цена единицы КСО).

Из этого уравнения (7) выведем уравнение равных затрат (изокосты).

Будем считать, что фирма уже добилась максимально эффективного соотношения капитала и рабочей силы, и ресурсы теперь распределяются между затратами на труд + капитал и КСО. Совместные затраты на труд и капитал равны r+W. Количество единиц труда и капитала равно K+L. Затраты на КСО равны инвестициям в КСО i. Тогда изокоста фирмы, применяющей КСО будет иметь следующий вид:

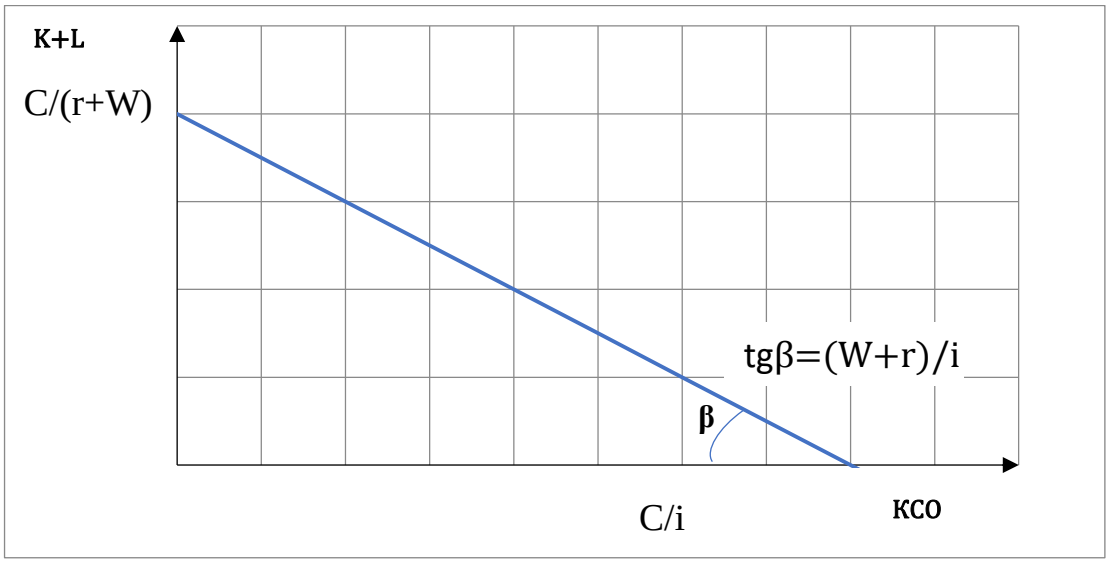


Рисунок 3.1.3. — Изокосты для фирмы, применяющей КСО[458]

Мы считаем, что затраты на КСО не могут быть больше, чем затраты на производство самого товара, т.е. на труд и капитал, поэтому угол β будет всегда меньше 45°.Тангенс угла β показывает отношение затрат на производство и на КСО.

Найдем оптимум производителя:

[458] Составлено автором.

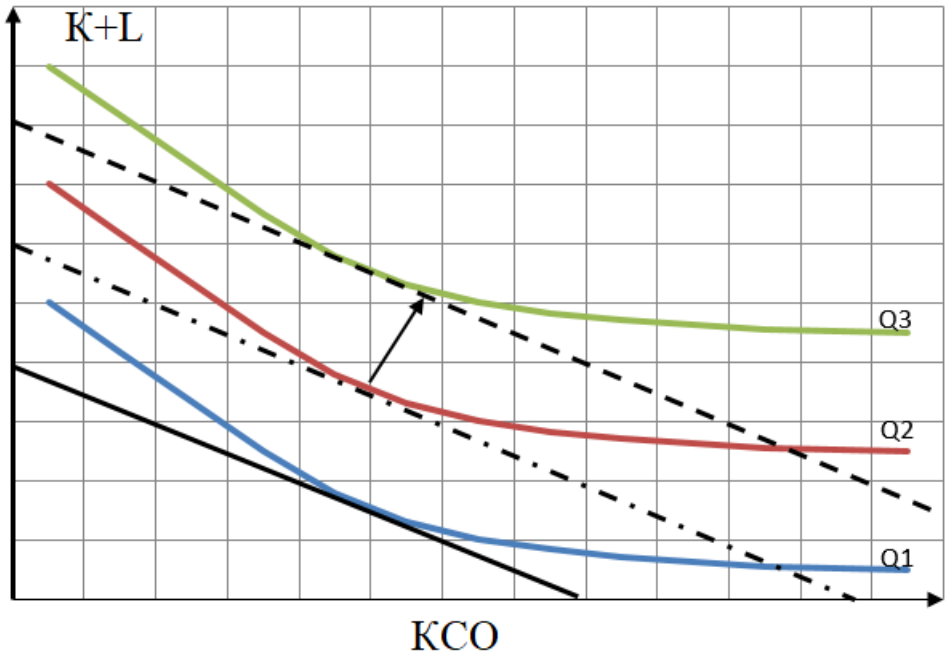


Рисунок 3.1.4. — Оптимум производителя, использующего КСО[459]

Изокванты Q1, Q2, Q3 — различный уровень выпуска товаров. Выпуск товаров на одной изокванте одинаков. Любая точка на ней соответствует различному соотношению факторов производства. Точке Е — касательная изокванты и линии бюджетного ограничения. В точке Е мы получаем оптимум производителя, применяющего КСО.

Переход к новой изокванте обозначает расширение производства (Q1→Q2), которое, как было сказано ранее возможно с применением КСО на фирме ввиду повышенного спроса на ее товар.

3.2. Социальные риски как критерий выбора объекта для инвестирования

Весь практический опыт работы автора в рамках рассматриваемой сферы показывает, что при выборе объема и объекта для инвестирования компании, к сожалению, не пользуются рассмотренными моделями. Топ-менеджеры стремятся выбирать не те проблемы, которые реально нужны тому или иному обществу, а те, которые более поддаются экономической оценке. Такой подход ведет к тому, что

[459] Получен автором.

при прочих равных условиях будут выбраны экологические проекты (сокращение выбросов CO_2 гораздо проще представить в измеряемом объеме, нежели отдачу от оплаты обучения талантливого ребенка). Если же компания хочет сосредоточиться именно на социальных расходах, то на практике у нее есть только два пути — выбрать социальный проект, за который в рейтингах дается больше баллов, или, следуя логике теории соучастников, минимизировать для себя социальные риски, которые могут негативно сказаться на деятельности компании. В рамках данного параграфа сосредоточимся именно на социальных рисках.

Начнем с анализа понятия «социальный риск». Хотя изучение этого явления началось еще во второй половине XX века[460], до сегодняшнего дня не выработано единого определения данного термина. Если изначально социальный риск был понятием, которым пользовались юристы для правового регулирования социальной защиты, то теперь его употребляют для обозначения любого негативного или потенциально негативного влияния как на общество в целом, так и на его отдельные группы.

При таком широком подходе в категорию риска может попасть любое событие. Соответственно, если компания будет реагировать на все негативные тенденции, то ей не хватит никаких ресурсов, а эффективность такой политики будет минимальной. В этой связи компания должна выстроить четкий алгоритм по выявлению наиболее важных изменений в социальной сфере, которые одновременно представляют наибольшую угрозу как для общества, так и для компании. Представляется, что оптимальным решением является последовательность из четырех «шагов». На первом этапе определяются все возможные риски; из этого списка вычленяются те, с которыми компания будет работать. Вторым шагом для ответственного бизнеса должно стать выявление вероятности реализации риска. Простыми словами — практически все социальные риски являются прогнозируемыми и, соответственно, при правильной программе действий их можно если не избежать, то минимизировать. Третий шаг —

[460] Общество риска : на пути к другому модерну / пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой ; послесловие А. Филиппова. — Москва : Прогресс-Традиция, 2000. — 384 с.

проработка вариантов реагирования на риски, вероятность наступления которых максимальна, и поиск оптимального решения. Четвертый шаг — принятие соответствующей программы действий.

Для наглядности представим вышеизложенное в виде рисунка 3.2.1.

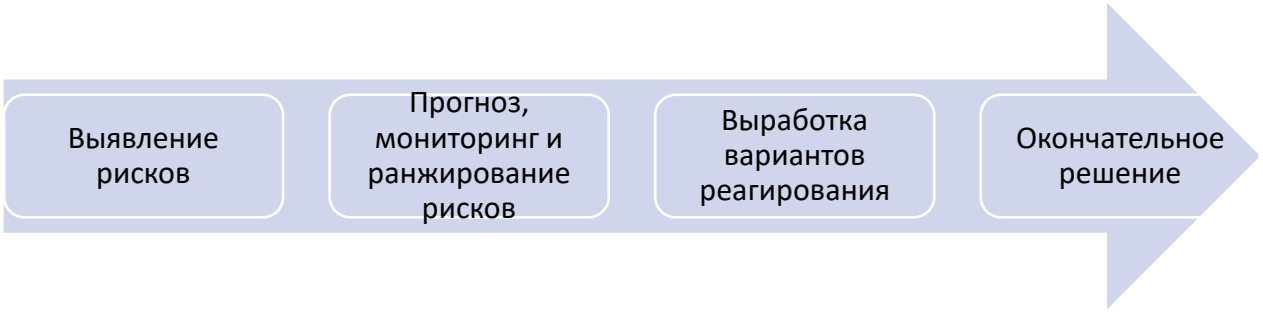


Рисунок 3.2.1. — Алгоритм действий социально-ответственной компании при управлении социальными рисками[461]

Первый шаг. Выявление рисков. Для систематизации всех возможных рисков проще всего пользоваться методом их типологизации по причине их возникновения. Помимо прочего это дает компании возможность воздействовать на саму причину, минимизировав тем самым вероятность перерастания риска в угрозу.

Социальные риски могут возникать как от действий, совершаемых самим обществом, так и из-за внешних негативных воздействий. Традиционно, к проблемам, генерируемым самим обществом, исследователи относят деградацию экологии, изменения на рынке труда из-за смены промышленных укладов, рост неравенства и т.п. Соответственно, к внешним факторам следует отнести наводнения, засухи, голод, эпидемии, вооруженные конфликты и т.п.

Есть и другие подходы к типологии причин возникновения социальных рисков. Часть ученых и практиков рассматривают в качестве основной причины факторы,

[461] Составлено автором.

связанные с потенциальными проблемами трудоустройства[462] и потерей дохода[463], другие говорят о социально-политических вызовах смены технологических укладов, в частности, цифровизации[464]. Большая группа ученых указывает в качестве первоочередных причин низкое качество институтов и несбалансированность структуры общества, ведущую к неравенству.[465] Отдельно стоит группа исследователей, которые считают, что риски возникают из-за смены или даже деградации традиционных социальных ценностей[466].

Важно понимать, что существует определенная взаимосвязь между уровнем развития общества и тем, какие именно риски являются доминирующими. Так, если в доиндустриальную эпоху социальные риски, в основном, были результатом действия природных сил, то в постиндустриальном мире риски чаще создаются самим человеком[467]. В самом общем плане можно сказать, что социальный риск возникает, когда установившиеся нормы и привычки в поведении вступают в конфликт с изменившейся внешней средой. Другими словами, социальные риски возникают при отклонении общества от устоявшихся норм и стандартов. В этом плане активное вмешательство крупного иностранного бизнеса в социальную сферу в какой-то степени тоже может рассматриваться как уклонение от устоявшихся норм конкретного общества принимающей страны и продуцировать дополнительные социальные риски.

Если речь идет о развивающемся мире, где в основном и осуществляются социально-ориентированные программы ТНК, то самыми частыми причинами можно назвать дисбалансы в экономическом и социальном развитии. Для удобства

---

[462] Chernyakov M.K. Dynamic Model of Social Risks in the Digital Economy / M.K. Chernyakov, M.M. Chernyakova, K.Ch. Akberov // Advances in Economics, Business and Management Research. — 2019. — Vol. 86. — P. 372.

[463] Волкова Т.П. Риски в социально-трудовой сфере: теория и практика / Т.П. Волкова, В.С. Хомякова // Социум власть. — 2018. — №4 (72). — С. 79–89.

[464] Малышева Г.А. О социально-политических вызовах и рисках цифровизации Российского общества / Г.А. Малышева // Власть. — 2018. — № 1. — С. 40.

[465] Соколов Ю.И. Социальные риски России / Ю.И. Соколов // Проблемы анализа риска. — 2017. — №5. — Т. 14. — С. 38–51.

[466] ESG-трансформация как вектор устойчивого развития: в 3 т. Т. 2 / под общ. ред. К.Е. Турбиной, И.Ю. Юргенса. — Москва : Аспект Пресс, 2022. — 650 с.

[467] Разов П.В. Социальные риски как ключевой аспект процесса социализации / П.В. Разов, С.Е. Штепа // Власть. — 2019. — № 4. — С. 106.

разделим типичные причины на блоки: социальное неравенство, демография, особенности бытовой культуры и коррупция. В первом блоке следует отметить большой разрыв в доходах и большой процент бедного населения, провалы территориального развития, низкое качество институтов. К демографическим причинам стоит отнести половозрастную структуру населения, ожидаемую продолжительность жизни, а также такие специфические проблемы, как низкий уровень грамотности или гендерное неравенство. Два других блока объединяют терпимость населения к коррупции, отношение к алкоголю и наркотикам, стремление к улучшению своего состояния и т.п.

Если говорить о странах развитого мира, то здесь причины возникновения социальных рисков значительно отличаются. Так, одним из главных факторов генерации социальных рисков является созданная за долгие годы модель чрезмерного потребительства, а также постоянно ускоряющийся темп жизни, что значительно повышает уровень неопределенности и тревожности.

При этом надо понимать, что существуют социальные риски, которые не зависят от уровня развития страны. В каком-то смысле их можно назвать «универсальными». Во-первых, речь идет о стихийных бедствиях и вспышках заболеваний, например, лихорадке Эбола или COVID-19. Во-вторых, серьезную подпитку росту числа социальных рисков по всему миру без учета уровня социально-экономического развития конкретного региона или страны дала глобализация. Повысив уровень жизни во многих странах, она в то же время способствовала «экспорту» социальных проблем из развивающегося мира в более благополучные страны, более того, наблюдается общая деградация социальных показателей в среднем по миру. Представляется, что социальные риски, которые в равной степени будут актуальны и в развитом, и в развивающемся мире, надо искать в сфере изменения образа жизни, который также, к сожалению, ведет к ухудшению экономического и социального благополучия большинства жителей планеты. Ученые, придерживающиеся подобного подхода, называют такие риски

«новыми социальными рисками»[468]. В современном мире можно выделить три группы таких рисков: 1) повседневная жизнь домохозяйств, включающая трудовые отношения и отношения семье; 2) отставание знаний, навыков и умений конкретного индивида от стремительного прогресса; 3) сокращение гарантий государственной социальной защиты ввиду очевидного кризиса концепции государства всеобщего благосостояния.

Второй шаг. Ранжирование и мониторинг рисков. Поскольку «социальный риск» является весьма размытым понятием для обозначения практически любых событий общественной жизни с непредсказуемыми последствиями идентифицировать все социальные риски невозможно. Поэтому для социально-ответственного бизнеса ключевой задачей становится систематизация и иерархическое распределение рисков по степени вероятности их перерастания в угрозу в конкретных условиях и на обозримом отрезке времени.

В этой связи для любой компании следует определить для себя главное — насколько она способна повлиять на возникновение риска, его развитие и минимизацию последствий. Поэтому сразу можно из своих социально-ориентированных программ исключить те риски, которые возникают по причинам, не зависящим от действий компании. В данном случае достаточно мониторить развитие ситуации и в случае реализации риска сосредоточиться на минимизации последствий. Чаще всего к таким факторам относятся природные катаклизмы и политические события.

Очевидно, что не только ни одна даже очень крупная компания, но и ни одно правительство не в состоянии мониторить все возможные варианты возникновения и развития социального риска. Поэтому в практическом плане крайне важно определить не только степень вероятности наступления рисков, но и ранжировать их по возможной тяжести последствий. При выстраивании иерархии социальных рисков следует помнить, что по мере развития общества риски и их наполнение

---

[468] Истомина Е.А. Защита от новых социальных рисков: вопросы междисциплинарного взаимодействия / Е.А. Истомина // Российское право: образование, практика, наука. — 2020. — № 4.

меняются, однако базовые потребности человека остаются неизменными, и начинать социальные проекты для наиболее уязвимых слоев населения надо именно с них. Перечень этих жизненно важных потребностей содержится во Всеобщей Декларации прав человека[469] (Генеральная Ассамблея ООН, 1948 г.) и включает обеспечение такого уровня жизни, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния, а также право на обеспечение в случае инвалидности или потери работы. Как только эти права обеспечены, можно приступать к работе над другими, более специфичными социальными рисками. После этого можно начинать определение и систематизацию рисков, а также выстраивать их иерархию.

Третий и четвертый шаги. Здесь нет универсального алгоритма действий. Принятое решение будет во многом зависеть от «идеологии» и «системы ценностей» компании. Если для компании в первую очередь важно минимизировать социальные риски для собственной стабильной работы, то менеджменту следует придерживаться рекомендаций, изложенных автором в предыдущей главе (см. рис. 2.2.1. и диаграмму 2.3.1.). Если же компания главной целью ставит именно альтруистическую помощь местному населению и решение его проблем, то политика должна выстраиваться в русле поиска наиболее болезненных общественных проблем в конкретной стране присутствия. При такойстратегии компания может сама из множества вариантов выбирать те социальные риски, на борьбу с которыми будут нацелены ее программы КСО. Но при любом подходе представляется, что наиболее эффективным будет концентрация на тех рисках, которые раньше назывались «глобальные проблемы человечества», а теперь известны под именем «Цели устойчивого развития». С одной стороны, это снизит затраты компании на аналитическую работу, с другой, — гарантирует попадание в большинство ESG-рейтингов.

Сегодня большинство компаний не занимается выявлением рисков в странах и регионах осуществления своей деятельности, но пользуется именно этой

---

[469] Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml (дата обращения: 10.03.2025).

классификацией. Такому положению дел во многом способствовало принятие в 2000 году международной организацией в области стандартизации «Глобальная инициатива по отчетности» (Global Reporting Initiative — GRI) «Руководства GRI по отчетности в области устойчивого развития». Следуя рекомендациям, содержащимся как в этой, так и в последующих версиях, компании выбирали для своей ответственной практики именно те риски, минимизация которых закреплена в Целях устойчивого развития.

Поворотным моментом, фактически определившим то, как компании выбирают объекты для своих социальных программ, стало создание «Компаса ЦУР (SDG Compass)[470]. Этот инструмент был разработан GRI, Глобальным договором ООН и Всемирным советом предпринимателей по устойчивому развитию (WBCSD). Компас ЦУР дает четкие рекомендации по мониторингу, оценке и управлению рисками, связанными с ЦУР. В этом документе для нас важны два аспекта. Первый — в нем четко объясняется мотивация бизнеса к реализации ЦУР. Второй, — на основе документа можно выделить те социальные цели из упомянутых выше, которые могут считаться «обязательными» для бизнеса.

Общий подход руководящих принципов SDG Compass сводится к следующему принципу: компаниям рекомендуется определять свои приоритеты на основе оценки их положительного и отрицательного, текущего и потенциального воздействия на ЦУР на всех этапах цепочках создания стоимости[471]. При этом следование принципам устойчивого развития рассматривается исключительно как «новые возможности для бизнеса».

На Цели устойчивого развития также ориентируются при составлении рейтингов и рэнкингов ответственных компаний, о чем речь пойдет в других параграфах. Несмотря на то, что понятие и перечень социальных рисков гораздо шире и далеко не исчерпывается тем, что изложено в ЦУР, далее, следуя

---

[470] SDG Actions Platform [Электронный ресурс]. — URL: https://sdgs.un.org/partnerships (дата обращения: 31.03.2025).

[471] The guide for business action on the SDGs [Электронный ресурс]. — URL: https://sdgcompass.org/wp-content/uploads/2015/09/SDG_Compass_Guide_Executive_Summary.pdf (дата обращения: 16.02.2025).

устоявшейся практике, попробуем оценить возможность использования именно Целей устойчивого развития в качестве критерия для выбора объекта финансирования в рамках социально-ориентированной деятельности компаний.

Как было показано выше самым очевидным для выявления социальных рисков, а соответственно и определения направления социально-ориентированных программ, является подход с использованием предложенных ООН Целей устойчивого развития. Из 17 целей к социальным относятся сразу 8, хотя надо признать, что такое деление весьма условно[472]. Речь идет о ЦУР 1 «Ликвидация нищеты», ЦУР 2 «Ликвидация голода», ЦУР 3 «Хорошее здоровье и благополучие», ЦУР 4 «Качественное образование», ЦУР 5 «Гендерное равенство», ЦУР 6 «Чистая вода и санитария», ЦУР 8 «Достойная работа и экономический рост», ЦУР 10 «Уменьшение неравенства». Эти проблемы были определены в качестве главных социальных рисков еще на рубеже девяностых и двухтысячных годов и с тех пор занимают приоритетные места как в национальной политике, так и в социально-ответственной деятельности ТНК.

Цель 1: Повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах

На протяжении последних пятидесяти лет число людей, живущих в крайней бедности (менее чем $1,90 в день на человека), неуклонно снижалось. Если в 1981 г. за чертой крайней бедности проживало 44% населения Земли, то в 2017 г. к категории крайне бедных относилось только 9% (689 млн человек), при этом большинство из них по-прежнему проживало в двух регионах мира: Южной Азии и странах Африки к югу от Сахары[473].

Прогнозировалось, что в 2019 г. показатель мировой нищеты опустится до отметки в 645 млн человек, а к 2021 г. будет составлять уже 588 млн[474]. Однако тенденция к снижению прервалась в 2020 году, когда уровень бедности вырос из-за потрясений, вызванных эпидемиологическим кризисом в сочетании с

---

[472] Завьялова Е.Б. Современные тенденции участия бизнеса в реализации социально-ориентированных целей устойчивого развития / Е.Б. Завьялова, Е.А. Старикова // Право и управление. XXI век. — 2018. — №3 (48). — С. 107–120.

[473] End poverty in all its forms everywhere [Электронный ресурс]. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/goal-01/ (дата обращения: 16.03.2025).

[474] Там же.

последствиями военных конфликтов на Ближнем Востоке и Африканском континенте[475]. После 2022 года ситуация стала еще хуже. В отчете за 2024 год Всемирный банк называет 2020-30 годы «потерянным десятилетием» с точки зрения борьбы с бедностью. В документе приводятся следующие данные: 8,5% населения мира живет в крайней нищете (менее чем 2,15 доллара на человека в день). При учете уровня бедности, более актуальном для стран с доходом выше среднего, (6,85 долларов США на человека в день), в бедности живет 44% населения мира. Тревогу вызывает тот факт, что число людей, живущих по этому более высокому стандарту, практически не изменилось с 1990 г.[476]

К сожалению, борьба с бедностью не является приоритетом ни во одном из ESG рейтингов. Более того, в большинстве из них эта проблема даже не упоминается. Общее отношение к возможности вовлечения бизнеса в этот процесс четко распадается на два подхода, полностью советующих дискуссии о КСО, изложенной во второй главе настоящего исследования. С одной стороны бизнес, особенно крупные ТНК, часто обвиняют в том, что их деятельность, в частности, нарушение правил свободной конкуренции, погоня за прибылью и т.д., является основной причиной бедности и неравенства в мире. С другой, все чаще слышны голоса тех, кто говорит о том, что компании создают рабочие места, платежеспособный спрос и т.п.

В 2024 году появилась надежда, что ситуация может измениться в том плане, что бизнес начнет более активно вкладываться в эту проблему. В мае 2024 Всемирный экономический форум предложил модель поведения компании, желающей инвестировать в ЦУР 1. Модель предлагает пять направлений: 1) создание цифровой идентичности; 2) предотвращение незаконных трудовых

---

[475] Poverty [Электронный ресурс]. — URL: https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1 (дата обращения: 16.03.2025).

[476] Poverty, Prosperity, and Planet Report : Pathways Out of the Polycrisis [Электронный ресурс]. — URL: https://www.worldbank.org/en/publication/poverty-prosperity-and-planet (дата обращения: 16.03.2025).

практик; 3) человечность по отношению к другим; 4) учет местного менталитета; 5) создание партнерств[477].

Предложенная модель сразу стала объектом жесткой критики. В основном, создателей обвиняли в очень широком подходе, отсутствии конкретных критериев и требований, но данная модель удивительным образом совпадает с авторскими идеями, высказанными в первой главе о бизнес-этике. Так, «человечность по отношению к другим» предполагает работу с лидерами сообществ, чтобы использовать местные культурные ценности для преодоления проблем коррупции, насилия и трайбализма. Также в это направление включаются программы микрофинансовой помощи хорошо организованным местным сообществам или социальным группам (например, помощь женщинам-предпринимателям в странах Африки южнее Сахары). Предусмотренное интегрирование в свою бизнес-практику местных привычек и традиций (пункт 4 «учет местного менталитета») с одной стороны, ведет к выгоде всех стейкхолдеров, а с другой, — повышает уровень доверия (например, проект Beggars Corporation в Индии, чьим лозунгом является: «Не давай милостыню, инвестируй!»[478]).

Цель 2: Ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности, улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства

В данном вопросе наблюдается такая же тенденция, как и при реализации ЦУР 1. По оценкам Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций, в период с 2005 по 2014 гг. процент голодающего населения уменьшился с отметки в 12,4% (810,7 млн чел.) до 8,3% (606,9 млн чел.). Однако в 2015 г. число людей, страдающих от недоедания, вновь начало расти. В 2019 г. распространенность недоедания составляла уже 8,4%, а общая численность голодающего населения оценивалась в 650,3 млн человек, при этом 55%

[477] 5 Ways Businesses Can Help to Alleviate Poverty [Электронный ресурс]. — URL: https://www.weforum.org/stories/2024/05/5-ways-businesses-can-help-to-address-poverty/ (дата обращения: 16.12.2024).

[478] Beggars Corporation [Электронный ресурс]. — URL: https://www.beggarscorporation.com (дата обращения: 31.03.2025).

недоедающих проживало в странах Азии и Африканского континента. [479]. По данным ООН, приведенным в отчете по выполнению Целей устойчивого развития за 2024 год, почти каждый десятый человек в мире сталкивается с голодом, при этом около 60% стран столкнулись с аномально высоким ростом цен на продукты питания (четырехкратное увеличение по сравнению с 2015–2019 гг.). При нынешних показателях 1 из 5 детей в возрасте до 5 лет пострадает от задержки роста в 2030 году[480].

Следует отметить, что в отличие от предыдущей Цели здесь нет четкого общего понимания, что бизнес может сделать. Так, на платформе Глобального договора Организации Объединенных Наций в 2018 году был опубликован интересный документ «Проект бизнес-лидерства по ЦУР[481]. В нем содержатся, скорее призывы, чем конкретные требования: поддержать малые фермерские хозяйства, следующие зеленой повестке; изменить технологии производства, поставки и распределения продуктов питания; обеспечить максимальное потребление произведенной еды[482]. Чуть более практико-ориентированные модели предлагает НКО Sustainable Food Lab[483]. Во-первых, они четко разделяют проблему голода и продовольственной безопасности, во вторых, эксперты этой организации достаточно честно, хотя и завуалировано признают, что вовлеченность бизнеса в достижение ЦУР 2 свелась к изменению программ закупок и пересмотру инвестиционной политики для обеспечения будущих поставок[484].

ЦУР 3. Хорошее здоровье и благополучие

---

[479] Голод и отсутствие продовольственной безопасности [Электронный ресурс] // FAO. — URL: https://www.fao.org/hunger/ru/ (дата обращения: 16.12.2024).

[480] The Sustainable Development Goals Report 2024 [Электронный ресурс]. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2024/ (дата обращения: 16.01.2025).

[481] Blueprint for Business Leadership on the SDGS [Электронный ресурс]. — URL: https://blueprint.unglobalcompact.org (дата обращения: 16.12.2024).

[482] Blueprint for Business Leadership on the SDGS : 2. Zero Huger [Электронный ресурс]. — URL: https://blueprint.unglobalcompact.org/sdgs/sdg02/ (дата обращения: 16.12.2024).

[483] About Sustainable Food Lab [Электронный ресурс]. — URL: https://sustainablefoodlab.org/about/ (дата обращения: 16.12.2024).

[484] SDG 2: What Will it Take for Business to Play its Part? [Электронный ресурс]. — URL: https://sustainablefoodlab.org/sdg-2-what-will-it-take-for-business-to-play-its-part/ (дата обращения: 16.12.2024).

С одной стороны, наряду с гендерным равенством, это самое развитое направление сотрудничества бизнеса с государственными и международными структурами. Пункт «безопасность на рабочем месте» входит во все ESG рейтинги и этому показателю присваивается большое количество баллов. С другой, — ООН, со ссылкой на МОТ, предоставляет следующие данные. Более 2,3 миллиона человек ежегодно умирают в результате несчастных случаев на производстве или от профессиональных заболеваний; ежегодно фиксируется 317 миллионов несчастных случаев на производстве; 6% всех случаев рака вызваны профессиональным воздействием канцерогенов. При этом, ежегодно число смертей, связанных с работниками только в сельскохозяйственном секторе, составляет 170 000[485].

Кроме того, все достижения по этому направлению были перечеркнуты эпидемией COVID-19. Около 90% стран до сих пор сообщают об одном или нескольких случаях нарушения нормального функционирования важнейших служб здравоохранения, а на начальных этапах с перебоями в работе систем здравоохранения столкнулись 122 из 168 стран мира и треть государств Европы[486]. Имеющиеся данные по ряду стран свидетельствуют о сокращении средней продолжительности жизни из-за пандемии и кризиса систем здравоохранения[487]. При этом согласно данным ВОЗ, на страны со средним уровнем дохода приходится 81% из 14,9 миллиона избыточных случаев смерти (53% в странах с уровнем дохода ниже среднего и 28% в странах с уровнем дохода выше среднего)[488].

---

[485] How Business Leadership Can Advance Goal 3 on Good Health and Well-Being [Электронный ресурс]. — URL: https://sdgresources.relx.com/reports/blueprint-business-leadership-sdg-3 (дата обращения: 16.12.2024).

[486] ВОЗ : Информационный бюллетень : Февраль 2021 [Электронный ресурс] // Социальные аспекты здоровья населения. — 2021. — № 1. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/voz-informatsionnyy-byulleten-fevral-2021 (дата обращения: 18.05.2022).

[487] Доклад о целях в области устойчивого развития, 2021 год [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций // Статистический отдел ООН. — С. 30–34. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2021_Russian.pdf (дата обращения: 17.05.2022).

[488] В 2020 и 2021 г. с пандемией COVID-19 были связаны 14,9 миллиона избыточных летальных исходов : пресс-релиз [Электронный ресурс] // Всемирная Организация Здравоохранения. — URL: https://www.who.int/ru/news/item/05-05-2022-14.9-million-excess-

Однако коронавирусная инфекция не исчерпывает перечень мировых вызовов ЦУР 3. Отмечаются вспышки холеры в Бенине, с 1 сентября 2021 г. по 16 января 2022 г. было зарегистрировано 1430 случаев заболевания и 20 случаев смерти[489]. Во всех провинциях Афганистана на фоне гуманитарного кризиса наблюдается рост числа еженедельно регистрируемых случаев кори. 2022 год был отмечен сразу несколькими серьезными проблемами: появлением лихорадки Ласса в Нигерии и Великобритании, в Европе была зафиксирована вспышка оспы, были обнаружены случаи дикого полиовируса типа 1 в Малави. Помимо вирусных угроз врачи всего мира обеспокоены взрывным ростом раковых заболеваний, а также повышением резистенции к лекарственным препаратам. Самой серьезной угрозой остается напряженная политическая ситуация в мире, при которой говорить о здоровье людей, вовлеченных в военные действия, не приходится.

В этой связи встает вопрос, что дополнительно может сделать бизнес, кроме соответствия требованиям рейтингов и нормам социально-ответственного инвестирования, о чем речь пойдет в следующих параграфах. В целом, существующая практика распадается на три основных направления[490]. Во-первых, это забота о здоровье и безопасности собственных работников и местного сообщества. Классическим примером здесь является Соглашение о пожарной безопасности и безопасности зданий в Бангладеш. Это юридически обязывающее соглашение между брендами и профсоюзами об обеспечении безопасной работы на фабриках, производящих готовую одежду и трикотаж[491]. Однако в рамках этого направления есть и более «экзотическая» практика. Например, ООН рекомендует компаниям реализовывать эту цель посредством экологических программ, а также

---

deaths-were-associated-with-the-covid-19-pandemic-in-2020-and-2021 (дата обращения: 17.05.2022).

[489] Холера — Бенин : новости о вспышках болезней [Электронный ресурс] // Всемирная Организация Здравоохранения. — URL: https://www.who.int/ru/emergencies/disease-outbreak-news/item/cholera-benin (дата обращения: 17.05.2022).

[490] Blueprint for Business Leadership on the SDGS : 3. Good Health and Well-Being [Электронный ресурс]. — URL: https://blueprint.unglobalcompact.org/sdgs/sdg03/ (дата обращения: 16.12.2024).

[491] Safe Workplaces [Электронный ресурс]. — URL: https://bangladeshaccord.org (дата обращения: 16.12.2024).

путем жесткого соответствия социальным и иным стандартам, причем эти стандарты компании могут устанавливать для себя сами.

Второе направление можно описать так, производя товары и услуги компании следует заботиться о последствиях для здоровья ее потребителей. Сюда помимо непосредственного производства полезных и качественных товаров могут относиться самые разные программы: от снижения цен на определенные виды продукции полезной для здоровья до повышения осведомленности потребителей за счет создания цифровых или платформенных решений. Вместе с тем, именно это направление вызывает самые горячие споры среди исследователей этики бизнеса. В частности, нерешенным остается вопрос о том, может ли компания считаться этической и войти в список лидеров по реализации социально-ответственных программ, если она производит продукты или услуги, которые наносят вред потребителю или вызывают привыкание (табачные, военные, алкогольные компании). Однозначного ответа нет, но достаточно широко известен факт, что табачные компании традиционно находятся на высоких позициях в рамках всевозможных ESG рейтингов, например British American Tobacco — много лет занимает лидирующие места[492].

Третье направление подразумевает тесное сотрудничество с широким кругом стейкхолдеров: от международных организаций до научных центров. В первом случае может быть софинансирование программ или включение определенных продуктов в пакеты международной помощи. Во втором — возможна кооперация в создании обогащенных продуктов питания, которые являются одновременно дешевыми, полезными и калорийными. Ярким примером может служить разработка и бесплатная поставка в индийские школы обогащенного витаминами риса («ультра рис») компанией Abbot[493].

---

[492] Шульга Ю. О чем надо помнить инвесторам при выборе ESG-стратегии [Электронный ресурс]. — URL: https://www.forbes.ru/biznes/449105-o-cem-nado-pomnit-investoram-pri-vybore-esg-strategii (дата обращения: 16.12.2024).

[493] Андронова И.В. Внедрение принципов устойчивого развития в деятельность ТНК как инструмент конкурентной борьбы / И.В.Андронова, Е.Б.Завьялова // Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы : материалы международной конференции

ЦУР 4. Качественное образование

В целом ситуация с ЦУР 4 подчиняется логике общего тренда современной реальности: развитые системы стагнируют, а развивающиеся коллапсируют, и общемировые показатели стремительно падают. По данным ООН, несмотря на рост охвата образованием в среднем по миру за последние 15 лет, скорректированный чистый коэффициент охвата образованием составляет 89% процентов для начального образования и 65% для среднего образования. Около 263 миллионов детей и молодежи не посещают школу, в том числе 61 миллион детей младшего школьного возраста. На страны Африки к югу от Сахары и Южную Азию приходится более 70% мирового населения, не посещающего школу. Более уязвимы оказались среднеобразовательные школы. Ситуация рискует стать хуже по той причине, что 65% государств с низким уровнем дохода и уровнем дохода ниже среднего и 35% государств с высоким уровнем дохода и уровнем дохода выше среднего сократили финансирование образования[494].

В упомянутом выше Проекте бизнес-лидерства помимо достаточно общих слов о том, что вовлеченность бизнеса в эти процессы может повысить прибыльность, удержать сотрудников, повысить качество работы, способствовать инновациям и росту, привлечь лучшие таланты, предложены четыре конкретных инструмента. Первое — обеспечить доступ к образованию. Документ предлагает конкретные примеры того, какие программы компания могла бы реализовать. В целом, все предлагаемые меры сводятся к двум направлениям: что можно сделать для сотрудников и что можно сделать для местного сообщества. Для сотрудников предусматривается возможность пожизненного обучения (life-longlearning), в том числе во время отпуска, зато за счет или с помощью финансовой поддержки компании. Для местного сообщества модельных программ больше, но они вызывают некоторое удивление. Например, компаниям предлагается вкладывать

«Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2018». 25–27 октября 2018 года. — Санкт-Петербург, 2019. — С. 192–198.

[494] Доклад о целях в области устойчивого развития, 2021 год [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций // Статистический отдел ООН. — С. 34–35. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2021_Russian.pdf (дата обращения: 17.05.2022).

деньги в образовательные программы для преодоления подсознательного предвзятого отношения к противоположному гендеру или обучать бедных фермеров-женщин как бороться с изменением климата[495]. Второе направление — обеспечить достойную зарплату своим сотрудникам, чтобы денег хватало на обучение их детей. Третье направление, единственно реально приносящее результат, — организация или финансирование целеориентированных образовательных программ или поддержка педагогов, особенно учителей в бедных районах. Четвертое — обеспечение доступа к образованию. Здесь речь идет в основном о разработке инструментов дистанционного обучения или о создании бесплатных учебных материалов для удаленных малообеспеченных районов. Удивительно, но в документе ни слова не сказано про благотворительность, гранты, эндаумент-фонды и другие давно зарекомендовавшие себя инструменты.

Наверное, именно поэтому ЮНЕСКО отмечает тяжелый кризис ЦУР 4[496]. Все это в скором времени может привести к падению уровня грамотности по всему миру. Уже сегодня наблюдаются тревожные тенденции. Так, в 2020 г. около 1,6 миллиарда учеников не посещали школы, в результате число детей, не владеющих базовыми навыками чтения, выросло на 100 млн[497]. Кроме того, наблюдается регресс даже среди грамотного населения. Красноречиво об этом говорит изменившаяся в 2010 году методика знаменитого рейтинга ООН «Индекс уровня образования». Если до 2010 года индекс измерялся путем объединения фактического уровня грамотности взрослого населения и комбинированного коэффициента охвата всего населения начальным, средним и высшим образованием с разными весами, то теперь он измеряется путем объединения показателя средней продолжительности обучения взрослых с показателем

---

[495] Blueprint for Business Leadership on the SDGS : 4. Quality Education https://blueprint.unglobalcompact.org/sdgs/sdg04/ (дата обращения: 16.12.2024).

[496] Non-state actors in education : Who Chooses? Who Loses? : Global Education Monitoring Report 2021/2 [Электронный ресурс] // UNESCO. — P. 208. — URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000379875 (дата обращения: 18.05.2022).

[497] Доклад о целях в области устойчивого развития, 2021 год [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций // Статистический отдел ООН. — С. 34–35. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2021_Russian.pdf (дата обращения: 17.05.2022).

ожидаемой продолжительности обучения учащихся в возрасте до 25 лет, каждый из которых имеет равный вес. Самое главное, что сами разработчики рейтинга признают, что он ничего не говорит о качестве образования[498].

Цель 5 Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек. Эта цель является, наверное, самой популярной у бизнеса. Однако это не заслуга глобальной повестки устойчивого развития. Это результат того, что в большинстве международных рейтингов, о чем речь пойдет позже, гендерному равенству наравне с безопасностью на рабочем месте присваивается максимальный вес среди социальных показателей. Вместе с тем, к вопросам гендерного равенства нельзя подойти с одной мерой во всех странах. Так, в «странах цивилизованного запада» озабочены недостаточным представительством женщин в парламенте или выведением проблемы гендерного равенства «на качественно новый уровень». В то же время в других регионах, например в Северной Африке, обеспокоены тем, что на долю женщин приходится менее одной из каждых пяти оплачиваемых должностей вне сельскохозяйственной отрасли[499].

Упомянутый выше документ («Проект бизнес-лидерства по ЦУР») предлагает четыре модели вовлечения бизнеса в эту проблему: предотвращение гендерной дискриминации; поддержка женской занятости; разработка продуктов с учетом женских потребностей; продвижение гендерного равенства[500].

Цель 6: Обеспечение наличия и рационального использования водных ресурсов и санитарии для всех

Эта задача находится на стыке экологической и социальной повестки. Однако цифры, представленные как ООН, так и международными гуманитарными организациями, пугающие. Негативные тенденции были очевидны еще до начала пандемии COVID-19. Согласно данным краткого обзора доклада ООН о

---

[498] 2024 Multidimensional Poverty Index Report [Электронный ресурс]. — URL: https://hdr.undp.org (дата обращения: 16.03.2025).

[499] Цель 5: Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/gender-equality/ (дата обращения: 16.12.2024).

[500] Blueprint for Business Leadership on the SDGS : 5. Gender Equality [Электронный ресурс]. — URL: https://blueprint.unglobalcompact.org/sdgs/sdg05/ (дата обращения: 16.12.2024).

достигнутом прогрессе в 2021 г., более 2 млрд человек (или 26% мирового населения) не имели доступа к безопасно организованным услугам питьевого водоснабжения, и 3,6 млрд человек (46% населения) — к услугам в области санитарии. В особенности это касается стран Африки к югу от Сахары: с 2015 года число людей, не имеющих доступа к безопасной питьевой воде в этом регионе, увеличилось с 703 до 766 миллионов[501].

После пандемии ситуация стала только хуже. В 2023 году состоялась первая почти за 50 лет Конференция по водным ресурсам. На ней Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) и Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ) представили ужасающие цифры: 2 млрд человек в мире не имеют доступа к безопасной питьевой воде, а 3,6 млрд человек (почти 50% населения Земли) пользуются канализацией, в которой отходы не очищаются. Более того, ежегодно 1,4 млн человек умирают от причин, связанных с нехваткой чистой воды[502].

Что в этой связи может сделать бизнес? Рекомендации Проекта бизнес-лидерства сводятся к общим словам о необходимости создания комплексной водной стратегии, защищать связанные с водой экосистемы, обеспечивать доступ к воде и санитарии. Более практикоориентированный подход предлагает организация Toilet Board Coalition[503], нацеленный на создание «санитарной экономики». По сути, это государственно-частное партнерство, представляющее интересы бизнеса, правительства и гражданского общества. Такое партнерство позволяет создать бизнес-модель, в которой ценность, как экономическая, так и этическая, превышает затраты на ее создание. В 2017 году была запущена программа ускорения развития канализации, в рамках которой крупные и малые

---

[501] UN-Water. Краткий обзор Доклада о прогрессе 2021 года: ЦУР 6 — водоснабжение и санитария для всех [Электронный ресурс] // ООН UN-Water. — 2021. — Июль. — С. 7–9. — URL: https://www.unwater.org/app/uploads/2021/12/SDG-6-Summary-Progress-Update-2021_Version-July-2021_RU.pdf (дата обращения: 18.05.2022).

[502] ВОЗ и ЮНИСЕФ: каждый год 1,4 миллиона человек умирают от причин, связанных с нехваткой чистой воды [Электронный ресурс]. — URL: https://news.un.org/ru/story/2023/03/1439002 (дата обращения: 16.12.2024).

[503] Our SDG 6 Includes Business Solutions: An alternative development pathway towards a Sanitation Economy [Электронный ресурс]. — URL: https://www.toiletboard.org/our-sdg-6-includes-business-solutions-an-alternative-development-pathway-towards-a-sanitation-economy/

предприятия работали вместе по трем ключевым направлениям. Первое — предоставление продуктов и услуг, связанных с канализацией (в качестве примера, компании Юнилевер и Кимберли-Кларк сотрудничали с малым бизнесом в Индии в городе Пуна при создании канализационных систем). Второе — циркуляционная санитарная экономика, которая сводится к использованию отходов человеческой жизнедеятельности. Например, компания Safi Sana в Гане производит энергию, перерабатывая смесь различных органических отходов, а в Кении с использованием этих ресурсов производят топливные брикеты. Третье направление — «умная санитария» — предполагает использование возможностей ранней диагностики и профилактики массовых заболеваний. Эта работа активно развивается в Индии. Можно привести еще много подобных инициатив, например программу «Wash» международной благотворительной организации Oxfam, но только рассмотренная программа ставит своей целью коммерциализацию усилий в рамках «санитарной экономики». К сожалению, представленные выше данные говорят о том, что мировое сообщество не может предложить другой мотивации для бизнеса кроме лозунгов и описания успехов отдельных эколого-центричных проектов и в рамках этой цели.

Цель 8: Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех

По оценкам Всемирного Банка и ООН, годовые темпы роста ВВП на душу населения в мире в 2020-х годах замедляются, иногда переходя в отрицательные значения[504, 505]. Это отражается на показателях общемирового уровня безработицы к 2024 году он составил 5,8% (192 млн человек). По сравнению с периодом пандемии показатели имеют положительную динамику, но только за счет более

[504] GDP per capita growth (annual %) / World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [Электронный ресурс] // The World Bank. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?most_recent_value_desc=false (дата обращения: 19.05.2022).

[505] Доклад о целях в области устойчивого развития [Электронный ресурс] // ООН. — 2023. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023_Russian.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

развитых стран. В развивающемся мире ситуация не только не улучшается, но и усугубляется массовым переходом населения в неформальный сектор экономики (по данным ООН, на него приходится 58% занятости или 2 млрд человек[506]). В региональном разрезе проблема безработицы наиболее остро проявляется на Среднем Востоке и в Северной Африке (среднее значение 19,7%), а также Латинской Америке и странах Карибского бассейна, где уровень безработицы — 10–12%. Наоборот, лучшие результаты демонстрирует Азиатско-тихоокеанский регион, где данный показатель составляет 4,2%[507]. Примечательно, что, согласно оценкам ООН, в период с 2016 по 2030 годы для новых участников мирового рынка труда потребуется еще 470 млн рабочих мест[508].

Другая задача, стоящая перед мировым сообществом, сокращение доли молодежи, которая не работает, не учится и не приобретает профессиональных навыков. Так, в странах Южной Азии данный показатель составляет 29%, Латинской Америки и стран Карибского бассейна — 23,8%; в Европейском союзе — 11%, а в странах ОЭСР — 15,5%; в 2021 г. в Северной Америке — 12,3%[509]. Эта проблема тесно связана с рассмотренным выше гендерным неравенством. Согласно данным ООН, молодые женщины вдвое чаще, чем молодые мужчины, не работают и не приобретают профессиональные навыки[510]. Среди работающих женщин ситуация следующая. По оценкам МОТ, 527 млн женщин (41% от общей численности женской рабочей силы) заняты в секторах, подверженных

---

[506] Доклад о целях в области устойчивого развития [Электронный ресурс] // ООН. — 2023. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023_Russian.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

[507] Unemployment, total (% of total labor force) [Электронный ресурс] // The World Bank. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?most_recent_value_desc=true (дата обращения: 19.05.2022).

[508] Цель 8: Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех : сайт [Электронный ресурс] // ООН. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/economic-growth/ (дата обращения: 19.05.2022).

[509] Share of youth not in education, employment or training, total (% of youth population) [Электронный ресурс] // The World Bank. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.NEET.ZS (дата обращения: 19.05.2022).

[510] Доклад о целях в области устойчивого развития [Электронный ресурс] // ООН. — 2023. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023_Russian.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

наибольшему риску потери работы, еще 740 млн женщин работают в неформальной экономике[511].

Другой ужасающей проблемой является рост масштабов современного рабства, которое еще до глобальной пандемии затронуло более 40 млн человек, а также детей, которые в настоящее время подвергаются еще большему риску вовлечения в наихудшие формы эксплуатации детского труда[512].Число детей, вовлеченный в трудовую деятельность, составляет 160 млн. В частности, наблюдается значительный рост числа эксплуатируемых детей в возрасте от 5 до 11 лет — они составляют уже чуть более половины от общего числа работающих детей в мире[513].

По мнению абсолютного большинства компаний, реализация этой цели не требует специального регулирования в рамках корпоративных социальных программ. Бизнес сам по себе является создателем рабочих мест, что полностью попадает в фридманскую трактовку КСО. Поэтому главная задача сводится к обеспечению достойных условий труда и адекватной заработной платы.

ЦУР 10 «Уменьшение неравенства».

На первый взгляд, эта Цель может показаться наиболее достижимой, т.к. по данным Всемирного банка, уже несколько лет в среднем по миру отмечается общий прирост доходов[514]. Однако за этими обнадеживающими данными скрываются разнонаправленные тенденции на уровне отдельных стран: если быстрорастущие азиатские страны способствуют улучшению общей статистки, то большинство

---

[511] Доклад о целях в области устойчивого развития [Электронный ресурс] // ООН. — 2023. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023_Russian.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

[512] Вероятное влияние COVID-19 на достижение ЦУР 8 [Электронный ресурс] // Международная организация труда. — 2020. — Октябрь. — С. 4. — URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/publication/wcms_775782.pdf (дата обращения: 19.05.2022).

[513] Впервые за последние два десятилетия число вовлеченных в детский труд увеличилось — теперь их 160 миллионов [Электронный ресурс] // Международный организация труда. — 2020. — 10 июня. — URL: https://www.ilo.org/moscow/news/WCMS_801227/lang--ru/index.htm (дата обращения: 19.05.2022).

[514] Доклад Всемирного банка «Информационно-коммуникационные технологии в целях развития» [Электронный ресурс]. — URL: https://www.worldbank.org/en/topic/digitaldevelopment/publication/data-driven-development.print (дата обращения: 08.09.2020).

стран Африки и некоторые страны Латинской Америки попали в так называемую «ловушку бедности». В результате, неравенство доходов не только не сокращается, а наоборот, стремительно нарастает. К 2010 году 388 самых обеспеченных людей обладали большим богатством, чем 3,3 млрд человек с наименьшими доходами[515]. В 2016 только в странах ОЭСР 10% самых богатых людей зарабатывали в 9,6 раз больше, чем 10% самых бедных»[516]. На сегодняшний день 52% всех мировых доходов получают 10% самых богатых в мире людей, при этом 50% населения мира получают всего 8% мирового дохода[517]. В докладе за 2023 год по вопросам достижения Целей устойчивого развития Генсек ООН Антониу Гутерриш констатировал, что именно по ЦУР 10 наблюдаются самые плохие результаты.

В целом, отношение бизнеса к необходимости дополнительно вкладывать усилия в достижение ЦУР 10 сравнимо с политикой в рамках ЦУР 8, а именно «мы создаем рабочие места, платим зарплату, обеспечиваем социальный пакет, этого достаточно для сокращения неравенства». Вместе с тем, как уже было рассмотрено, существует большая и авторитетная группа экспертов, которые видят в такой политике ТНК главный источник социальных проблем, включая рост неравенства. Именно поэтому в рамках «Проекта бизнес-лидерства по ЦУР» модели участия бизнеса рассмотрены максимально подробно. В частности, предлагается 4 блока действий.

Первый блок касается вопросов честного и справедливого распределения создаваемой экономической ценности. Авторы проекта прямо указывают на положения теории соучастников, обозначая, что бизнес должен четко понимать, что акционеры — это всего лишь одна из заинтересованных сторон, поэтому необходимо сосредоточиться на более долгосрочных интересах, расширяя круг корпоративной ответственности. В качестве конкретных моделей предлагается большее включение в производственные цепочки местных поставщиков и

---

[515] Мир трех нулей: Как справиться с нищетой, безработицей и загрязнением окружающей среды / Мухаммад Юнус ; пер. с англ. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 275 с.

[516] OECD Economic Outlook. Vol. 2016. Issue 1. Chapter 2 on “Promoting Productivity and Equality: A Twin Challenge”. — Paris : OECD, 2016.

[517] Global economic inequality: insights [Электронный ресурс]. — URL: https://wir2022.wid.world/chapter-1/ (дата обращения: 16.12.2024).

производителей, проведение постоянного аудита на предмет справедливого распределения вознаграждения работников, как по горизонтали, так и по вертикали, постоянная открытая отчетность перед всеми «заинтересованными сторонами» (стейкхолдероами).

Второй блок достаточно интересен. Он подразумевает учет социальных гарантий и стандартов страны-присутствия и соответствие им. На практическом уровне это означает четкое следование нормам трудового кодекса и других законов о труде страны присутствия, честная уплата всех налогов, максимальная транспарентность всех операций. В то же время в тексте недвусмысленно указывается, что компании, осуществляя свое «бизнес-лидерство», должны находится в постоянном контакте с местными НКО и государственной властью, чтобы предлагать собственное видение и меры по улучшению положения[518]. Справедливости ради надо отметить, что документ призывает компании быть осторожными в этом вопросе, чтобы не подорвать существующую в стране практику и традиции.

Третий блок призывает обеспечить равенство возможностей, а также справедливое и равноправное отношение ко всем участникам цепочек поставок. Практическая реализация этого принципа может принимать самые разнообразные формы, но наиболее созвучны теме представленного исследования призывы обеспечить равную зарплату за равный труд, к недискриминации при приеме на работу или при продвижении по службе, строить свои бизнес стратегии с учетом требования, что положения любой из вовлеченных сторон не должно ухудшиться[519]. Другими словами, второй и третий блоки полностью соответствуют критериям справедливости, предложенным в настоящей работе.

Финальный блок, как представляется, несколько противоречит правилам и устоям свободной экономики. Речь идет о том, что компании должны разрабатывать и внедрять товары и услуги, которые отвечают потребностям

---

[518] Blueprint for Business Leadership on the SDGS : 10. Reduced Inequalities [Электронный ресурс]. — URL: https://blueprint.unglobalcompact.org/sdgs/sdg10/ (дата обращения: 16.12.2024).

[519] Там же.

наиболее уязвимых слоев населения. В качестве идеи практической реализации авторы «Проекта» предлагают такие варианты как создание товаров, которые облегчат ежедневный труд и улучшат качество жизни; продажу наиболее важных с точки зрения качества жизни товаров по минимальным ценам, чтобы сделать их доступными, сотрудничество с местными властями при создании системы льготного кредитования предпринимателей из наименее обеспеченных слоев; различные образовательные инициативы.

В качестве промежуточного вывода скажем следующее. Цели устойчивого развития упоминаются во всех нефинансовых отчетах всех крупных компаний мира, но чаще в виде описания разрозненных кейсов. Учитывая общий характер рекомендаций, содержащихся в документах профильных международных организаций, а также отсутствие какой-либо достоверной статистики, подтверждающей реальный вклад бизнес-сообщества, приходится констатировать, что и следование принципам устойчивой повестки также не является главным стимулирующим фактором при выборе компанией объекта для реализации своих социально-ориентированных программ.

3.3. Выбор объекта для инвестиций с учетом требований международных частных организаций и нефинансовой отчетности

Поскольку международные организации в рамках повестки устойчивого развития так и не смогли выработать четкие критерии относительно того, что должен делать социально-ответственный бизнес, в последнее десятилетие стремительно набирает популярность идея о том, что компании должны сами определить сферы и объем инвестирования. В практическом плане это вылилось в создание всевозможных рейтингов ESG и КСО, подписание манифестов, а также в создание разноплановых партнерств бизнеса с национальными правительствами и международными институтами. Следование требованиям любой из указанных инициатив позволяет бизнесу не тратить силы и ресурсы на поиск объекта приложения своих альтруистических амбиций, а присоединиться к уже существующим проектам. С одной стороны, это позволяет вложить больший объем

средств в конкретный проект. С другой, — позволяет аккумулировать большее количество ресурсов разных доноров для достижения конкретной цели. Рассмотрим наиболее востребованные механизмы подобного «аутсорсинга выбора».

Кроме того, выше были рассмотрены мнения относительно того, может ли бизнес обладать моральной ответственностью, но, независимо от сделанных выводов, топ-менеджмент компаний такой ответственностью обладает и часто готов поступиться частью прибыли организации для достижения долгосрочных социально-значимых эффектов. Чтобы понять, как и почему это происходит, рассмотрим два самых значимых стимулирующих фактора: стремление компаний попасть в престижные международные рейтинги или в международные крупные и значимые «бизнес-клубы». Сразу оговорим, что за этим стремлением стоит абсолютно прагматичное желание привлечь новые связи, новых инвесторов, покупателей и т.д., моральная сторона выступает, скорее, как дополнительный бонус. Тем не менее анализ практики и статистики за последние годы показывает рост вложений в эту сферу. Например, по данным агентства Capital Dynamics, мониторящего ситуацию с 1988 года, только за 2023–2024 год число компаний, вовлеченных в социально-ответственное инвестирование, увеличилось с 650 до 800[520].

Рассмотрим упомянутые инициативы по порядку. Поворот капиталистического мира в сторону большей социальной ответственности бизнеса произошел на рубеже 1960-х – 70-х годов, когда вслед за публикацией основополагающих трудов по КСО бизнес предпринял первые практические шаги в этом направлении. Речь идет об инициативе К. Шваба, который в 1973 в рамках созданного им Всемирного экономического форума пролоббировал так называемый Давосский манифест. По своей сути, это был документ, подписанный крупнейшими компаниями мира, в котором они добровольно брали на себя обязательства действовать в интересах

[520] Responsible Investment Report 2023–2024 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.capdyn.com/Customer-Content/www/CMS/files/2023_2024_RI_Report_Capital_Dynamics_Final.pdf (дата обращения: 31.03.2025)

всех стейкхолдеров, а не только акционеров. Более того, в Манифесте прямо указывалось, что прибыль компании является лишь инструментом для выполнения этого обязательства. Примерно в те же годы (1978) американская НКО Business Round Table публикует «Принципы корпоративного управления», подписанные более 180 главами и исполнительными директорами крупнейших мировых компаний и банков[521]. По сути, это обозначало появление нового типа капитализма, когда на смену «акционерному» и «государственному» капитализму пришел капитализм «заинтересованных сторон[522]. В наши дни это четко проявилось в создании шести принципов ответственного инвестирования, инициированного ООН, в появлении импакт-инвестирования (социально-преобразующего инвестирования), в росте числа социальных предприятий и т.п.

Новый импульс для развития корпоративного управления именно в этом направлении был дан в 2020 году, когда в рамках ВЭФ была принята новая редакция Манифеста. Как заявили его создатели, его главная цель — создание лучшей версии капитализма[523]. По сути, новый вариант текста дополняет и уточняет положения предыдущего варианта документа, но с точки зрения анализа, заявленного в названии параграфа, эти изменения имеют принципиальный характер. Рассмотрим их подробнее.

Во-первых, компании берут на себя обязательства по совместному созданию «долговременных ценностей». Главное здесь, что компании противопоставляют сиюминутную прибыль или социальный эффект долгосрочным приоритетам.

Во-вторых, были пересмотрены категории стейкхолдеров: добавлены новые категории и по-новому расставлена их приоритетность. Так, в 2020 году к изначальной группе (клиенты, акционеры, собственные сотрудники, местные

---

[521] Корпорации США отказались считать прибыль главной целью [Электронный ресурс]. — URL: https://rg.ru/2019/08/20/korporacii-ssha-otkazalis-schitat-pribyl-glavnoj-celiu.html (дата обращения: 16.12.2024).

[522] Клаус Шваб: Какой капитализм нам нужен [Электронный ресурс]. — URL: https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2019/12/01/817593-klaus-shvab (дата обращения: 16.12.2024).

[523] The Davos Manifesto [Электронный ресурс]. — URL: https://www.weforum.org/focus/the-davos-manifesto/ (дата обращения: 16.12.2024).

сообщества) добавляется группа «поставщики». Здесь важно отметить два принципиальных момента. С одной стороны, включение поставщиков фактически означает признание ответственности компании на всех этапах цепочки производства[524], т.е. это практическая реализация предложенной М. Портером концепции «цепочки создания ценности» с учетом ESG-повестки. С другой, очень показательно изменение приоритетов в списке основных стейкхолдеров. Если в версии 1970-х годов общество стояло на последнем месте, а основное внимание уделялось клиентам и акционерам, то в версии 2020 года, на последнее место поставлены уже акционеры. Теперь последовательность в приоритетах выглядит так: клиенты, сотрудники, поставщики, общество, акционеры.

В-третьих, и это для настоящего исследования является самым главным, в действующей редакции манифеста дается принципиально новая трактовка содержания понятий компания и общество. В какой-то степени это можно рассматривать как ответ современного западного бизнеса на полемику, описанную во второй главе настоящего исследования.

Так, при определении понятия «общество» документ четко разделяет его на два понятия «общество в целом» (society at large) и местные сообщества (local communities). Но самое главное заключается в переосмыслении роли и места бизнеса. В манифесте прямо написано, что компания — это больше, чем экономическая единица, генерирующая богатство. Предполагается, что компания должна вносить свой вклад в реализацию человеческих и социальных устремлений. Более того, эффективность должна измеряться не только по доходности акционерам, но и по тому, как она достигает своих экологических, социальных целей и целей в области «создания ценностей», а вознаграждение руководителей должно отражать прогресс в их достижении. Транснациональная компания должна не просто учитывать интересы всех заинтересованных сторон, которые непосредственно вовлечены в деятельность компании, она сама выступает в качестве заинтересованной стороны. В этом случае основными стейкхолдерами

[524] Бунякова, А.В. Учет интересов стейкхолдеров в целях реализации устойчивого корпоративного развития / А.В. Бунякова // Вестник Академии. — 2022. — № 3. — С. 50–58.

выступают правительства, гражданское общество и сами ТНК. При таком подходе компании рассматриваются как «ответственные граждане». Корпоративное глобальное гражданство требует, чтобы компания использовала свои основные компетенции, предпринимательство, навыки и соответствующие ресурсы в совместных усилиях с другими компаниями и заинтересованными сторонами для улучшения состояния мира[525].

На этой идее стоит остановиться подробнее. На наших глазах происходит отход от классического понимания КСО в сторону новой концепции «корпоративного гражданства». По своей сути, это родственные концепции, но корпоративное гражданство предполагает проактивный подход бизнеса по реализации своей социальной концепции на глобальном и местном уровне. При этом концепция предполагает возможность реализации прав и привилегий самой компании, что роднит эту идею с предложенными критериями справедливости.

Этим объясняется то, что в Манифесте образца 2020 года уже нет простых заявлений о благих миссиях компаний, но есть указания, как компания должна их достигать. В частности, предлагается пять «стратегий» выстроенных в соответствии с интересами указанных выше групп стейкхолдеров. При этом все эти пять направлений должны обеспечиваться одновременно.

1. В первую очередь речь идет о клиентах. Компания обязана создавать «ценностное предложение для клиентов» («value proposition to customers»). Интересно, но во всем тексте ни разу не упоминается слово «прибыль», только «ценность». Однако понимание авторами Манифеста «ценности» сильно отличается от предложенного в этой работе. Так, под ценностью в документе понимается честная конкуренция, нулевая терпимость к коррупции, надежность цифровых систем, а также честное информирование потребителей о всех свойствах товара или услуги, включая негативные.

[525] Davos Manifesto 2020: The Universal Purpose of a Company in the Fourth Industrial Revolution [Электронный ресурс]. — URL: https://www.weforum.org/stories/2019/12/davos-manifesto-2020-the-universal-purpose-of-a-company-in-the-fourth-industrial-revolution/ (дата обращения: 16.12.2024).

2. Компания обязана заботиться о своих сотрудниках, которым она должна предоставить помимо хороших и безопасных условий труда возможности для совершенствования своих навыков и переподготовки.

3. Как уже говорилось, третье направление является принципиально новым, т.к. относится к новой категории стейкхолдеров — поставщикам. Согласно новому подходу, поставщики рассматриваются как равноправные партнеры в цепочке создания ценности. По идее, это должно привести как минимум к двум положительным моментам: создаст преимущества компаниям, планирующим выход на новые рынки, а также обеспечивает уважение к правам человека на всех этапах цепочки поставок.

4. Четвертое направление касается общества, как в целом, так и на уровне сообществ. Но, на авторский взгляд, это самая спорная стратегия. Проблема в том, что для реализации заявленной цели, а именно достижения благополучия людей (people’s well-being), предлагается сосредоточить усилия на гарантиях безопасности и этического обращения с данными, заботится об экологии и о будущих поколениях, расширять границы знаний, инноваций и технологий. Если попробовать выявить основные запросы общества на основе любого из описанных в настоящей работе подходов, то ни одну из них нельзя решить с применением предложенных мер.

5. Компания обязана гарантировать доход своим акционерам, но с учетом текущих, средне- и долгосрочных целей по созданию ценностей и с учетом интересов будущих поколений[526].

Манифест указывает компаниям направление, в котором необходимо действовать, но если нужен инструмент для определения конкретного объекта для инвестирования, то более эффективны рекомендации международных рейтинговых агентств.

---

[526] Davos Manifesto 2020: The Universal Purpose of a Company in the Fourth Industrial Revolution. Dec 2, 2019 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.weforum.org/stories/2019/12/davos-manifesto-2020-the-universal-purpose-of-a-company-in-the-fourth-industrial-revolution/ (дата обращения: 16.12.2024).

Теперь рассмотрим основные ESG-рейтинги и их методологию оценки положения компании. Из всего многообразия существующих рейтингов в данной работе будет рассмотрены только MSCI, S&P и два российских — «Ответственность и открытость» и «Вектор устойчивого развития». Выбор в их пользу был сделан с учетом охвата (большое количество компаний из разных отраслей предпочитает именно их), а также учитывался фактор открытой и полной публикации данных соответствующими агентствами.

О значимости для компаний следованию требований указанных рейтингов можно судить по данным статистики. Так, согласно последним обновленным данным MSCI, их рейтинговую оценку проходит 8500 компаний (с учетом дочерних компаний — 14000)[527]. Эти 8500 компаний входят в сферу охвата индекса MSCI ACWI Investable Market Index (IMI) и стандартизированные ESG-данные по ним могут быть сопоставимы по всем компаниям индекса[528]. В общем доступе находится информация по рейтингам, целевым значениям по снижению выбросов углекислого газа и т.д., охватывающая 2900 компаний упомянутого индекса[529]. Если говорить о рейтинге S&P, то на сегодняшний день ежегодная оценка практики устойчивого развития компаний S&PCSA охватывает 13000 компаний по всему миру. Для сравнения, соответствующие данные по другим рейтинговым агентствам: Sustainalytics — более 13000 компаний, Refinitiv — 11800 компаний, ISS ESG — 11800 эмитентов[530].

Если говорить о российских рейтингах «Ответственность и открытость» и «Вектор устойчивого развития», то для их расчета в 2024 году были проанализированы данные 137 компаний, а в расчет индексов вошли 74 компании.

---

[527] MSCI. ESG Ratings [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/sustainable-investing/esg-ratings (дата обращения: 16.12.2024).

[528] MSCI ESG Metrics [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/documents/1296102/1636401/MSCI_ESG_Metrics_factsheet.pdf/eee531f4-bf23-4628-b6cc-4c7b96b31276 (дата обращения: 16.12.2024).

[529] MSCI. ESG Ratings and Climate Search Tool [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings-climate-search-tool/issuer/meta-platforms-inc/IID000000002638948 (дата обращения: 16.12.2024).

[530] ESG Ratings: A Compass without Direction [Электронный ресурс]. — URL: https://corpgov.law.harvard.edu/2022/08/24/esg-ratings-a-compass-without-direction/ (дата обращения: 16.12.2024).

При этом отмечается ежегодный рост как числа проанализированных компаний, так и количества компаний в индексе. Для сравнения: в 2023 году проанализировано 120 и попали в индекс 63 компании, а в 2022 году проанализировано 118 и попали в индекс 62 компании[531].

Ниже представлено описание и оценка динамики этих рейтингов. Для удобства сравнения индексы будут рассмотрены по следующей логике: история появления, описание методологии, «веса» различных факторов в общей оценке, с особым вниманием к значимости социальных факторов.

MSCI

История появления. Morgan Stanley Capital International (MSCI) является частной компанией, предоставляющей аналитику фондовых индексов, портфельных рисков и показателей эффективности институциональным инвесторам и хедж-фондам. Компания под соответствующим названием была образована в 1986 году, когда инвестиционно-финансовая фирма Morgan Stanley приобрела права на использование данных Capital International и стала выпускать фондовые индексы под наименованием MSCI[532]. Компания известна своими фондовыми индексами, в том числе в области ESG. Первый ESG-индекс MSCI KLD 400 Index был запущен в 1990 и являлся на тот момент одним из первых индексов в области социально-ответственного инвестирования. С 1999 года подразделением MSCI ESG Research стала производиться рейтинговая оценка компаний по экологическим, социальным и управленческим критериям[533].

---

[531] РСПП. Индексы РСПП в области устойчивого развития — 2024 (ESG-ИНДЕКСЫ) [Электронный ресурс]. — URL: https://rspp.ru/upload/content/220/p7fm72dffkd50hbewxczbxnhvzllve0s/ESG-%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%8B_2024.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

[532] Morgan Stanley Launches First Comprehensive Global Markets Index [Электронный ресурс]. — URL: https://ourhistory.morganstanley.com/timeline/era-3/#event-1986-msci-tokyo (дата обращения: 16.12.2024).

[533] MSCI. Sustainable Investing [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/our-solutions/sustainable-investing#:~:text=Our%20first%20ESG%20index%20was%20launched%20in%201990.&text=We've%20been%20rating%20companies,and%20governance%20risks%20since%201999.&text=We're%20proud%20to%20work,%2C%20advisers%2C%20banks%20and%20insurers (дата обращения: 16.12.2024).

Описание методологии. Рейтинги MSCI ESG Ratingsнацелены на оценку управления финансово значимыми ESG-рисками и возможностями. Приэтом каждая компания получает соответствующий рейтинг:

– CCC, B — компания считается отстающей от других компаний отрасли ввиду высокой подверженности значимым ESG-рискам и неспособностью управлять ими;

– BB, BBB, A — компания демонстрирует неоднозначные результаты с точки зрения управления ESG-рисками и возможностями;

– AA, AAA — компания считается отраслевым лидером в вопросах управления ESG-рисками и возможностями.

Оценка ESG-положения компании проводится следующим образом. В рамках методологии MSCI ESG Ratings определяются наиболее значимые для каждой отрасли ESG-риски, которые называются «ключевыми вопросами» (key issues). Всего таких ключевых вопросов 33, и каждый из них «взвешивается» исходя из силы влияния и временного горизонта того или иного ESG-риска или возможности в отрасли (подотрасли).

Ключевые вопросы делятся на три ESG-блока[534]: экологический, социальный и управленческий, как продемонстрировано на рисунке.

[534] MSCI Ratings Key Issues Framework. URL: https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings/esg-ratings-key-issue-framework

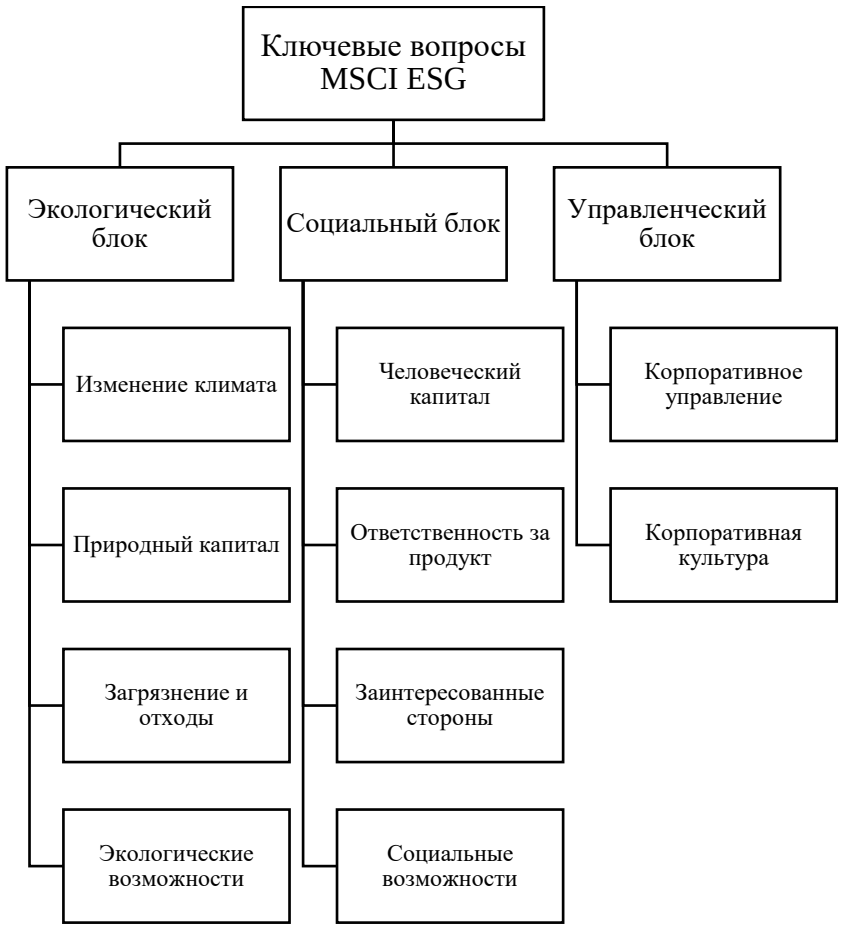


Рисунок 3.3.1. — Три ESG-блока ключевых вопросов MSCIESG[535]

При этом в рамках экологического блока к категории «изменение климата» относятся вопросы выбросов углекислого газа, углеродный след продукции отрасли, финансирования экологических проектов, уязвимости перед угрозой изменения климата. Категория «природный капитал» включает в себя проблемы использования водных ресурсов, биоразнообразия и землепользования, источников снабжения применяемым сырьем и материалами. Категория «загрязнение и отходы» охватывает токсичные выбросы и отходы, упаковочные материалы и соответствующие отходы, электронные отходы. В категорию «экологические возможности» включены вопросы «чистых» технологий, «зеленого» строительства, возобновляемых источников энергии.

[535] MSCI Ratings Key Issues Framework [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings/esg-ratings-key-issue-framework (дата обращения: 16.12.2024).

В рамках социального блока к категории «человеческий капитал» относятся вопросы управления трудовыми ресурсами, охраны труда и профессиональной безопасности, развития человеческого капитала, стандартов труда в цепочке поставок. Категория «ответственность за продукт» включает в себя вопросы качества и безопасного использования производимой продукции, финансовой защиты потребителя, защиты и безопасности личных данных, ответственного инвестирования, химического состава и безопасности продукта. Категория «заинтересованные стороны» охватывает проблемы партнерских отношений с поставщиками и взаимодействия с местными сообществами. В категорию «социальные возможности» включены вопросы доступа к финансовым ресурсам, доступа к услугам здравоохранения, возможностей в области здравоохранения и полноценного питания.

В рамках управленческого блока к категории «корпоративное управление» относятся вопросы состава совета директоров, оплаты труда, формы собственности, бухгалтерского учета. Категория «корпоративная культура» включает в себя вопросы деловой этики и прозрачности налогового учета.

При этом, как указывалось выше, для каждой отрасли (и подотрасли) отдельные показатели имеют разную значимость и разные блоки (экологический, социальный, управленческий) являются основными.

Роль экологических, социальных и управленческих факторов. Традиционно в рамках методологии MSCI выделяется 11 секторов (отраслей) экономики: энергетика; материалы; промышленность; потребительские товары вторичной необходимости (выборочного спроса), куда, как правило, относятся, например, брендовые товары, рестораны, развлечения, товары длительного пользования и т.д.; потребительские товары первой необходимости (повседневного спроса, массового потребления); здравоохранение; финансы; информационные технологии; коммуникационные услуги; коммунальные услуги; недвижимость.

Для каждой из указанных отраслей характерны разные «ключевые вопросы» в области ESG и каждый из них имеет разную значимость для конкретной отрасли (сектора). Совокупность «ключевых вопросов» с соответствующим весом для

отрасли и подотрасли формирует матрицу материальности, которая определяет значимость того или иного параметра для компаний отрасли. Например, для компаний энергетического сектора средний вес оценки выбросов углекислого газа составляет 18,1%, а оценка развития человеческого капитала — 0,1%. Сумма весов по трем ESG-блокам составляет 100%, однако определенный блок — экологический, социальный и управленческий — может преобладать в зависимости отрасли (сектора). Средние веса по трем ESG-блокам каждого сектора по методологии MSCIESGпредставлены на рисунке.

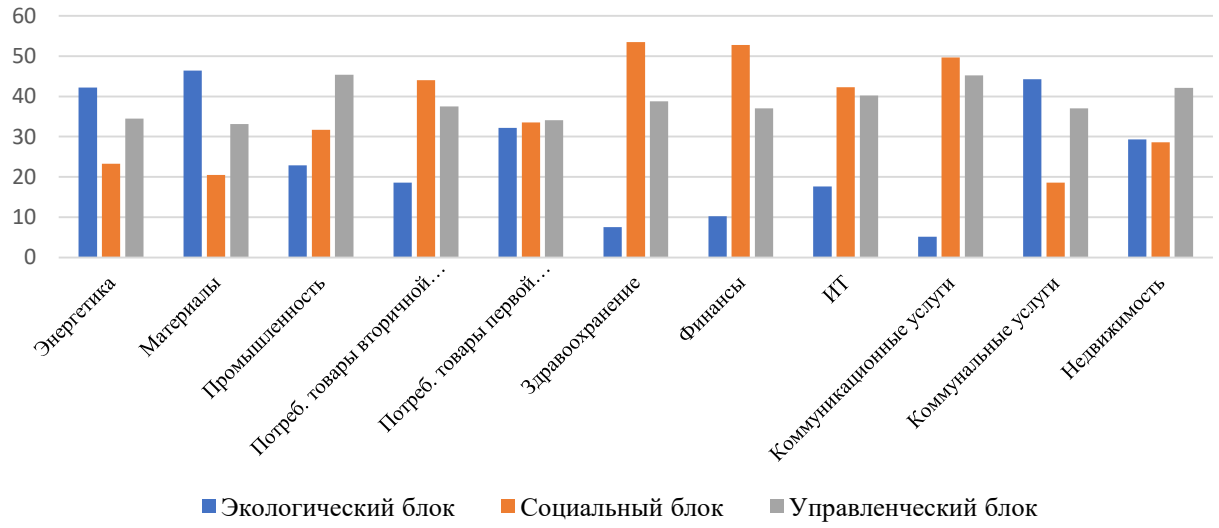


Рисунок 3.3.2. — Значимость ключевых вопросов MSCIESG в разрезе экологического, социального и управленческого блоков[536]

Любопытно, что количество отраслей, где преобладает экологический блок (3), аналогично числу отраслей с приоритетным управленческим (3) и примерно соответствует отраслям с основным социальным блоком (5), т.е. распределение более-менее равномерное и выглядит следующим образом:

– Отрасли с приоритетом экологического блока: энергетика, материалы, коммунальные услуги;

[536] Составлено автором по: MSCI Ratings Key Issues Framework [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings/esg-ratings-key-issue-framework (дата обращения: 16.12.2024).

– Отрасли с приоритетом социального блока: потребительские товары вторичной необходимости (выборочного спроса), здравоохранение, финансы, информационные технологии, коммуникационные услуги;

– Отрасли с приоритетом управленческого блока: промышленность, потребительские товары первой необходимости (повседневного спроса, массового потребления), недвижимость.

Можно сделать вывод, что для энергоемких секторов со значительным объемом используемых ресурсов и существенным влиянием на окружающую среду б*о*льшую значимость имеют экологические факторы. Так, самые высокие значения по экологическому блоку наблюдаются у секторов материалы (46,6%) и коммунальные услуги (44,3%).

Для секторов, в которых последствия деятельности компаний для окружающей среды не столь значимые и которые являются трудоемкими, направленными на создание потребительских товаров и взаимодействие с потребителями и требующими высокой квалификации, наибольшее значение имеют социальные факторы. Самые высокие значения по социальному блоку наблюдаются у секторов здравоохранение (53,5%) и финансы (52,8%).

В секторах, где ключевую роль играет влияние на инвесторов корпоративного управления и деловой этики, соответственно, приоритетным блокам является управленческий. Самые высокие значения по управленческому блоку наблюдаются у секторов промышленность (45,4%) и коммуникационные услуги (45,2%) — притом, что в секторе коммуникационные услуги еще больший вес имеют социальные факторы.

При этом, в среднем по всем 11 секторам наибольший вес имеют именно управленческие факторы (38,6%), затем с небольшим отрывом следуют социальные (36,2%) и, наконец, экологические (25,1%).

S&P

История появления. S&P (Standard and Poor’s) Global является американской публичной компанией, сформировавшейся в результате серии слияний и поглощений и начинавшей свою деятельность с издательского бизнеса. В

настоящее время основная деятельность корпорации состоит в предоставлении финансовой и аналитической информации, включая составление кредитных рейтингов. Дочерняя компания корпорации S&P Global Sustainable 1 занимается вопросами поиска решений в области устойчивого развития для корпоративного сектора, включая сбор данных, предоставление аналитической информации, оценку компаний с точки зрения ESG-критериев.

Компанией проводится рейтинговая оценка S&P Global ESG Score, с помощью которой оцениваются ESG-показатели компаний, их способность управлять материальными ESG-рисками, возможностями и воздействием своей деятельности на внешнюю среду. Такая оценка основывается на раскрытии данных со стороны компаний, анализе заинтересованных сторон, информации в СМИ, построении аналитических моделей и непосредственном взаимодействии с компаниями посредством опросников S&P Global Corporate Sustainability Assessment (CSA)[537].

Впервые анкеты по оценке корпоративной устойчивости были использованы в 1999; к участию в опросе были привлечены 2000 компаний, а сами анкеты представляли собой опросники, направляемые компаниям в физическом виде, а не в электронном, как в настоящее время. В том же году компаниями Dow Jones Indexes и SAM, ныне входящими в S&P Global, был совместно выпущен первый в мире эталонный индекс в области корпоративной устойчивости Dow Jones Best-in-Class World Index (в последующие годы выпускались аналогичные региональные индексы, например, Dow Jones Best-in-Class North America Index в 2004 году, Dow Jones Best-in-Class Australia Index в 2006 году и т.д.)[538].

В дальнейшем осуществлялось не только формирование и публикация новых индексов, но и обновление и корректировка методологии оценки и критериев опросника на фоне всемирно значимых экономических, экологических и социальных потрясений.

---

[537] S&P Global Sustainable1. Solutions [Электронный ресурс]. — URL: https://www.spglobal.com/esg/solutions/esg-scores-data (дата обращения: 16.12.2024).

[538] S&P Global Sustainable1. History [Электронный ресурс]. — URL: https://www.spglobal.com/esg/about/index#history (дата обращения: 16.12.2024).

Так, мировой финансовый кризис 2008 года продемонстрировал несостоятельность решений, принимаемых с расчетом лишь на краткосрочную перспективу, опасность чрезмерного дерегулирования финансовой системы. В условиях снижения негативных последствий кризиса и усиления всестороннего надзора за финансовыми учреждениями число участников опроса S&PCSA в 2009 года выросло почти на 30% по сравнению с 2007 годом (в основном благодаря повышенному вниманию финансового сектора), а в методологию S&PCSA были добавлены новые критерии в области управления и защиты персональных данных[539].

С точки зрения экологии, авария на японской атомной станции Фукусима 2011 года, последовавшая за землетрясением и цунами, приводит к росту неприятия ядерной энергетики общественностью и усилению внимания к вопросам взаимодействия компаний и окружающей среды. В результате дорабатывается методология S&PCSA в области операционной эко-эффективности и влияния корпоративного сектора на окружающую среду.

Наконец, социальные вопросы также влияют на методологию S&P CSA. Например, в результате обрушения здания фабрики Rana Plaza в Дакке (Бангладеш) погибли 1134 человека и 2 тысячи получили травмы, что привлекло внимание общественности к проблемам управления цепочками поставок и охраны труда и безопасности на рабочем месте. Компания S&P отреагировала на произошедшее добавлением в методологию CSA новых критериев по вовлечению и контролю заинтересованных сторон цепочки поставок компании.

Описание методологи.

Рейтинговые оценки каждой конкретной компании выставляются как потрем направлениям — Environmentalscore, Socialscore, Governance&Economicscore — так и в общем виде (ESGScore). Общаяоценкавыставляетсяпо 100-балльнойшкалеиразбиваетсяна 3 ESG-направления: экологическое (Environmental

[539] S&P Global Sustainable1. Celebrating 22 Years of the Dow Jones Best-in-Class Indices [Электронный ресурс]. — URL: https://www.spglobal.com/esg/csa/about/history (дата обращения: 16.12.2024).

Dimension), социальное (Social Dimension) иуправленческо-экономическое (Governance and Economic Dimension). При этом каждое направление имеет различный набор вопросов и различный вес в каждой конкретной отрасли.

Набор общих тем, в рамках которых выставляются оценки по конкретным критериям, представлен на рисунке.



Рисунок 3.3.3. — Три ESG-блока основных тем S&PESG[540]

Компании ранжируются по количеству набранных баллов в том числе в рамках ежегодно публикуемой S&P Global Sustainability Yearbook, которая представляет собой отраслевые рэнкинги более 700 оцененных. В рамках отраслевого рэнкинга компаниям присуждается статус золотого, серебряного или бронзового уровня,

[540] S&P ESG Scores and Raw Data [Электронный ресурс]. — URL: https://www.spglobal.com/esg/solutions/esg-scores-data (дата обращения: 16.12.2024).

либо особый знак отличия активного игрока рынка при условии наибольшего прироста баллов в своей отрасли.

Как указывалось выше, для каждой отрасли в рамках представленных тематик существуют различные подробные критерии оценки, и отдельные показатели имеют разный вес и разные блоки (экологический, социальный, управленческий) являются наиболее значимыми. Материальными (значимыми) считаются те вопросы, которые одновременно имеют значительное влияние на общество или экологию и на факторы создания стоимости компании, ее конкурентную позицию на рынке, процесс создания долгосрочной стоимости для акционеров. Кроме того, методология ежегодно пересматривается и в каждый тематический блок могут добавляться новые критерии, а веса каждого существующего критерия также подлежат ежегодному пересмотру.

Роль экологических, социальных и управленческих факторов. В рамках методологии S&P 2024 года выделяется 62 отрасли.

Из 62 отраслей в 23 самым важным направлением, на которое отводится наибольший вес, является экологическое. Речь идет о таких отраслях, как, например алюминиевая промышленность, производство автомобилей и запчастей и компонентов для них, строительные материалы, химическая промышленность, угольная промышленность, производство продуктов питания, целлюлозная промышленность, нефтегазовая отрасль, полупроводники, сталелитейная промышленность, производство электронного оборудования, горнодобывающая промышленность и т.д. Помимо этих 23 отраслей, согласно весам методологии, еще в 8 отраслях ключевую роль экологическое направление делит с социальным (например, текстильная промышленность) или управленческим (например, в области промышленных конгломератов).

Социальное направление является самым важным для 21 отрасли из 62. Это касается таких областей, как авиакомпании, биотехнологии, товары личной гигиены, фармацевтические препараты, здравоохранение (включая учреждения, оборудование и предоставляемые услуги), киноиндустрия и индустрия развлечений, отельный бизнес, ресторанный бизнес, логистика, программное

обеспечение, трейдинг, телекоммуникационные услуги, информационные технологии и т.д. Кроме того, в 7 отраслях социальное направление делит первенство по весам с экологическим (например, розничная продажа продуктов питания) или управленческим (например, оборудование для индустрии развлечений и потребительская электроника).

Экономико-управленческое направление представляет наибольшую по весу значимость для 7 отраслей: аэрокосмической, банковской, табачной, страховой, отрасли производства бытовой техники, а также ряда финансовых и коммерческих услуг. Первое место по значимости это направление делит с экологическим (периферийные компьютерные устройства и офисная электроника) или социальным направлением (розничная торговля) также в 7 отраслях.

Таким образом, можно сделать вывод, что для отраслей тяжелой промышленности, оказывающих значительное влияние на окружающую среду, наибольший вес в методологии оценки S&P в основном приходится на экологическое направление;

Для отраслей легкой промышленности и сферы услуг, направленных на взаимодействие с потребителем и создание потребительских продуктов, наиболее значимым является социальное направление; а для ряда финансово-экономических отраслей, требующих высокой квалификации, основным по значимости является экономико-управленческое направление.

При этом, в среднем по всем 62 отраслям наибольший вес имеет социальное направление факторы (35,1%), за которым с минимальным отрывом следует управленческое направление (34,5%) и, наконец, экологическое (30,4%).

Таким образом, веса по трем ESG-направлениям распределяются более-менее равномерно, однако любопытно проанализировать именно динамику корректировок весов за последний год, поскольку, как указывалось выше, они подлежат ежегодному пересмотру.

Интересно, что в весах 2024 года, по сравнению с 2023 годом, вес экологических факторов не был снижен ни в одной из 62 рассматриваемых отраслей. В редких случаях он оставался без изменений: в пяти отраслях или в 8%

случаев. Чаще всего происходило увеличение общего веса экологического направления: в 57 отраслях или же в 92% случаев в диапазоне от 1 до 7 балов.

В отличие от экологического, вес факторов социального направления в методологии 2024 года был увеличен в 16 отраслях или 26% случаев в меньшем диапазоне от 1 до 3 баллов, при этом лишь в пяти случаях увеличение веса социального направления превосходило увеличение веса экологического направления. В то же время вес социального направления был снижен в 13 отраслях или в 21% случаев.

Вес экономико-управленческого блока был оставлен без изменений в 4 отраслях или 6% случаев, снижен в 58 отраслях или 94% случаев и не был повышен ни разу.

Проанализировав указанную динамику, можно сделать вывод о том, что в 2024 году происходил существенный пересмотр значимости трех направлений ESG-оценки, причем приоритет явно отдавался экологии, а перераспределение весов в пользу экологического направления происходило за счет управленческого (в большей степени) и социального (в меньшей степени) блоков.

Российские рейтинги и индексы

Самыми известными рейтинговыми агентствами, оценивающими компании в зависимости от определенных ESG-факторов и по собственной методологии, являются западные рейтинговые агентства, в особенности упомянутые выше. В России в последние годы также активизируются усилия ряда учреждений в области составления рейтингов и индексов устойчивого развития, хоть и в меньшем масштабе.

Наиболее ярким представителем этой сферы в России является рейтинговое агентство RAEX, которое ранее входило в состав рейтингового агентства «Эксперт РА». В дальнейшем в отдельную компанию было выделено подразделение РАЭКС-Аналитика (RAEX), которое позднее стало лидером рынка некредитных рейтингов. В свою очередь, RAEX-Europe является первым официально

признанным в Европе рейтинговым агентством российского происхождения[541]. Деятельность RAEX охватывает целый ряд проектов, ключевое место среди которых занимает составление рейтингов и рэнкингов (ESG-рейтинг российских компаний, ESG-рейтинг регионов России и т.д.).

Согласно Методике присвоения ESG-рейтингов компаниям и финансовым институтам, утвержденной в 2024 году, рейтинговая ESG-оценка RAEX предполагает «комплексную оценку управления ESG-рисками и может принимать значения от 0% (минимальная оценка) до 100% (максимально возможная оценка, достигается при максимальных оценках по E, S и G (т. е. все оцениваемые риски управляются компанией максимально эффективно в терминах настоящей методики)»[542]. Общая рейтинговая оценка, согласно методологии, формируется в результате подсчета среднего арифметического по факторам E, S и G: таким образом, в соответствии с методикой, приоритет не отдается ни одному из трех факторов и все они считаются одинаково значимыми.

В России существуют и менее известные рейтинги (рэнкинги), например, Рейтинг социальной эффективности[543] и рейтинг отчетности ESG агентства АК&М[544], Рэнкинг ESG-прозрачности российских компаний и банков от Эксперт РА[545], Рейтинг раскрытия информации по достижении ЦУР ООН Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП)[546].

---

[541] Справка о международном рейтинговом консорциуме RAEX [Электронный ресурс] // RAEX. — URL: https://raex-a.ru/releases/2021/17February (дата обращения: 16.12.2024).

[542] Методика присвоения ESG-рейтингов компаниям и финансовым институтам [Электронный ресурс] // RAEX. — URL: https://raex-rr.com/files/methods/RAEX_ESG_methodology.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

[543] Рейтинг социальной эффективности крупнейших российских компаний [Электронный ресурс]. — URL: https://akmrating.ru/reytingsoceffektivnosty/ (дата обращения: 16.12.2024).

[544] Рейтинг нефинансовой отчетности компаний [Электронный ресурс]. — URL: https://akmrating.ru/reytingotchetnostiesg/ (дата обращения: 16.12.2024).

[545] Рэнкинг ESG-прозрачности российских компаний и банков, 2024 год [Электронный ресурс]. — URL: https://raexpert.ru/rankings/esg/2024/ (дата обращения: 16.12.2024).

[546] ESG индексы и рейтинги РСПП в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. — URL: https://rspp.ru/sustainable_development/indexes/ (дата обращения: 16.12.2024).

Кроме того, РСПП составляются два взаимосвязанных индекса — «Ответственность и открытость»[547] и «Вектор устойчивого развития»[548] — которые представляют собой комплексную оценку крупнейших российских компаний на основе их годовых отчетов и отчетов в области устойчивого развития, доступных на корпоративных сайтах. Индекс «Ответственность и открытость» одновременно является самостоятельным инструментом оценки в области раскрытия данных о компаниях по 70 ESG-показателям и основой для выборки индекса «Вектор устойчивого развития»; последний, в свою очередь, отражает динамику результатов деятельности компаний и позволяет определять ведущие компании с точки зрения открытости данных и положительной динамики в направлении устойчивого развития и ESG[549].

3.4. Сотрудничество бизнеса с международными организациями и национальными правительствами

Ранее были рассмотрены требования повестки устойчивого развития, договоренности международных институтов и частных структур, а также стимулирующая роль ESG рейтингов. В этом параграфе представляется целесообразным рассмотреть другое не менее важное направление. Опыт работы автора с группой Всемирного банка позволяет предположить, что в рамках обеспечения предложенных критериев справедливости в развивающихся странах концепция содействия международному развитию позволила достигнуть более значимых результатов, чем модная концепция ESG. Сразу оговорим, что в условиях текущей политической обстановки эта система проходит непростой период трансформации.

Содействие международному развитию (СМР) — это система экономических и политических мер, направленных на обеспечение устойчивого развития стран и

---

[547] Московская биржа пользовательское соглашение [Электронный ресурс]. — URL: https://www.moex.com/ru/index/MRRT (дата обращения: 16.12.2024).

[548] Там же.

[549] Бизнес и цели устойчивого развития. Индексы РСПП [Электронный ресурс] // РСПП. — URL: https://rspp.ru/sustainable_development/indexes/ (дата обращения: 16.12.2024).

регионов, преимущественно развивающихся[550]. СМР может включать сотрудничество в области экономики, торговли, инфраструктуры, образования, здравоохранения, технической помощи, а также работу над снижением неравенства, бедности и социальных проблем. Содействие международному развитию основывается на идее «создания мира, свободного от нищеты, голода, болезней и нужды, мира, в котором все имеют равный и всеобщий доступ к качественному образованию на всех уровнях, медицинскому обслуживанию и социальной защите, мира, в котором гарантировано физическое, духовное и социальное благополучие»[551]. Для данного исследования важно, что концепция базируется на идее справедливости, солидарности и устойчивого развития для всех, и стремится создать благоприятную среду для экономического роста, социального прогресса и улучшения качества жизни.

На современном этапе концепция СМР строится на базе устойчивого развития и подразумевает единство трех компонентов, которые должны находиться в балансе: экономический, социально-политический и экологический аспекты[552]. *Экономическаясоставляющая* подразумевает отказ от концепции неограниченного экономического роста. Предполагается, что избыточное использование ресурсов на нужды современного поколения, а именно на удовлетворение потребителей и рост доходов производителей, приведет к негативным последствиям для будущих поколений (соответствует авторскому критерию справедливости, чтобы никому не стало хуже). *Социально-политический аспект* концентрируется на вопросах о правильном распределении богатства и создании равенства (критерии о недопущении роста неравенства, обеспечении базовых потребностей, а также, частично, критерий о морально-этическом соответствии). *Экологическая*

---

[550] Бобылев С.Н. Экономика устойчивого развития / С.Н. Бобылев, Э.В. Гирусов, Р.А. Перелет. — Москва : Ступени, 2016. — 504 с.

[551] Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [Электронный ресурс]. — URL: https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement (дата обращения: 20.09.2023).

[552] Ashoff G. Triangular Cooperation: Opportunities, Risks, and Conditions for Effectiveness : Special Report, World Bank Institute / G. Ashoff. — Washington : World Bank, 2011.

составляющая направлена на сокращение пагубного влияния деятельности человека на природные системы.

Для удобства анализа выделим три уровня участников процесса содействия международному развитию: международные организации, страны и компании.

Во главе современной системы СМР стоят такие крупные структуры как ООН и ее специализированные агентства, Комитет по содействию развитию ОЭСР, Всемирный банк, МВФ и прочие международные организации[553].

На втором уровне в международное сотрудничество по содействию развитию вовлечены страны-участники. Их принято разделять на страны-доноры и страны реципиенты. К государствам-донорам (как правило, это развитые страны), относятся те, кто предоставляет финансовую и техническую помощь для развития другим странам, например, США, Великобритания, Германия, Франция, Япония, Канада, Австралия. Особое место занимают, так называемые, «новые доноры», к которым можно отнести страны Прибалтики, некоторые страны ЕС, Китай и Индию, арабские страны и Россию[554]. Страны-реципиенты — это обычно развивающиеся страны, которые получают помощь для своего экономического и социального развития. К ним относятся многие страны Африки, Азии, Латинской Америки или страны, находящиеся в сложной политической ситуации.

Развитие третьего уровня, а именно вовлечение компаний, остается не до конца разработанным направлением. Чаще всего наиболее заметную роль в содействии международному развитию играют неправительственные организации и частные фонды. В качестве примеров таких фондов и организаций можно привести Красный Крест и Красный Полумесяц, Всемирный фонд дикой природы, Фонд Билла и Мелинды Гейтс. Вопрос о их влиянии на принимающую страну остается открытым и активно обсуждается не только экономистами, но и политологами и социологами.

---

[553] Дедусенко А.С. Сравнительно-правовой анализ основных терминов и понятий в сфере содействия развитию в российском и международном законодательстве / А.С. Дедусенко, О.В. Перфильева, Е.А. Швец // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. — 2015. — 4 (26). — С. 65–99.

[554] Ларионова М.В. Международные инструменты и понятийный аппарат в сфере содействия международному развитию / М.В. Ларионова. — Москва : Издательский дом ВШЭ, 2010. — 681 с.

Таким образом, есть два направления конкретной работы в рамках СМР: по линии государств и организаций и со стороны бизнес-сообщества. Помощь развитию от государства подразумевает «официальную помощь развитию» (ОПР) и «прочее официальное финансирование»[555]. Данная помощь определяется напрямую правительствами государств и полностью зависит от их политики в отношении стран-реципиентов. Частная помощь развитию включает в себя помощь из источников, таких как неправительственные организации, частные компании, коммерческие банки, корпоративные фонды, семейные фонды и юридические лица.

Бизнес принимает активное участие в содействии международному развитию. ООН разработала ряд документов, в которых указаны основные принципы деятельности частных компаний в рамках СМР. К ним относятся 10 принципов Глобального договора (UN Global Compact[556]), Руководящие принципы по бизнесу и правам человека (UN GuidingPrincipleson Business and Human Rights)[557] и другие документы, неоднократно упомянутые в представленной работе[558].

Суммируя положения этих документов, можно выделить основные направления, каким образом бизнес может оказывать помощь в рамках данной концепции. Вот некоторые из способов:

1. Экспорт товаров и услуг. Компании могут предлагать свои товары и услуги на международном рынке, что способствует развитию торговли между странами. Это может включать экспорт физических товаров, таких как продукты питания или

---

[555] Ларионова М.В. Международные инструменты и понятийный аппарат в сфере содействия международному развитию / М.В. Ларионова. — Москва : Издательский дом ВШЭ, 2010. — 681 с.

[556] UN Global Compact [Электронный ресурс]. — URL: https://unglobalcompact.org (дата обращения: 16.12.2024).

[557] Guiding Principles on Business and Human Rights [Электронный ресурс]. — UN, 2011. — URL: https://www.ohchr.org/sites/default/files/documents/publications/guidingprinciplesbusinesshr_en.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

[558] The Sustainable Development Goals and the UN Guiding Principles [Электронный ресурс]. — URL: https://sdghub.com/project/the-sustainable-development-goals-and-the-guiding-principles/ (дата обращения: 16.03.2025).

товары промышленного производства, а также экспорт услуг, таких как консалтинговые услуги или IT-услуги.

2. Прямые инвестиции. Компании могут инвестировать в зарубежные рынки путем создания филиалов, заводов или офисов в других странах. Это может способствовать развитию местной экономики, созданию рабочих мест и передаче новых технологий и знаний.

3. Корпоративная социальная ответственность. Компании могут внедрять социально ответственные бизнес-практики в своей деятельности на международном уровне. Это может включать участие в проектах развития, финансирование образовательных программ или защиту окружающей среды.

4. Участие в международных инициативах. Компании могут вступать в международные торговые организации и ассоциации, принимать участие в различных инициативах и программах, направленных на способствование развитию и устойчивости.

5. Трансфер технологий и знаний. Компании могут передавать свои технологии и знания в развивающиеся страны, чтобы помочь им в их развитии и модернизации. Это может быть осуществлено через программы обучения и консультации, техническое сотрудничество и другие формы сотрудничества.

Следуя логике рассматриваемых документов, можно выделить те преимущества, которые «обещаны» компаниям, вовлеченным в содействие международному развитию.

Во-первых, участие в СМР позволяет компаниям получить доступ к новым рынкам и клиентам за пределами своей страны, что создает новые возможности для роста и увеличения объема продаж.

Во-вторых, международные рынки могут предложить более высокую степень роста прибыли, особенно в развивающихся странах с большим потенциалом экономического развития. Такие рынки позволяют компаниям увеличить свою долю присутствия в определенных регионах и расширить свой бизнес.

В-третьих, расширение деятельности на международном уровне позволяет снизить зависимость от отдельных рынков или регионов. Это позволяет компании

избежать потенциальных проблем, связанных с изменениями внутренней политики или экономической ситуации в определенной стране.

В-четвертых, вовлечение в международное сотрудничество может способствовать обмену технологиями, передаче знаний и инноваций между компаниями и странами. Это может повысить уровень технологического развития и конкурентоспособность всех участников.

В-пятых, участие в глобальных цепочках поставок позволяет компаниям сократить издержки производства и снабжения благодаря закупке более дешевого сырья и разделению рабочих процессов. Это может привести к повышению эффективности и снижению себестоимости товаров и услуг.

В качестве примера можно привести компанию Nestle. Имея заводы по всему миру, в частности в Бразилии и Мексике, кофе и какао они закупают у Кот-д'Ивуара. Это способствует увеличению экспорта данного вида сырья из страны, в то время как сама компания покупает его по ценам ниже. В то же время организация производства в Бразилии и Мексике увеличивает количество рабочих мест в данных странах, а компания при этом экономит на более дешевой рабочей силе.

На этом этапе важно проанализировать формы сотрудничества государства и бизнеса в рамках СМР. Для настоящего исследования важно следующее. Выбирая форму взаимодействия с международными институтами и присоединяясь к их программам, компания как бы передает «на аутсорсинг» анализ, выбор и мониторинг социальных проблем. Вне зависимости от того, будет ли компания вкладывать деньги в бюджет международной программы или профинансирует производство на своих мощностях необходимого товара для оказания, например, гуманитарной помощи, считается, что это наиболее эффективная форма сотрудничества. Это объясняется тем, что все выделенные деньги идут на конкретное мероприятие, а консолидация усилий доноров позволяет достичь максимальный эффект в стране-реципиенте. Но именно здесь возникают некоторые сложности обобщенного анализа, поскольку формы сотрудничества государства и бизнеса в данном вопросе очень сильно различаются в каждой отдельно взятой

стране, а статистика, которая собирается международными организациями, зачастую фрагментарна.

Согласно данным ОЭСР, участие бизнеса в реализации проектов национальных программ СМР можно охарактеризовать следующим образом: в Великобритании, Франции, Турции степень участия бизнеса в реализации проектов национальной СМР низкая, в Германии, Канаде, Швеции — средняя. Высокой степенью участия бизнеса отличаются Япония и США, которые развивают бизнес-ориентированные национальные системы СМР[559].

Сущность регулирования частного сектора в СМР во всех странах примерно схожа: специальные органы государственной власти обозначают основные векторы помощи, а компании, в свою очередь, решают, какое из направлений выбрать. В качестве примера рассмотрим опыт крупнейшего донора — США, а также России. В США ключевыми учреждениями оказания невоенной помощи до избрания Д. Трампа в 2025 году являлись Государственный департамент и Агентство по международному развитию[560]. Оба ведомства вырабатывают общие региональные стратегии, планы действий, а также внешнеполитические подходы, отражаемые в четырехлетних обзорах дипломатии и развития и стратегических планах на четырехлетний период. Основными стратегическими приоритетами США традиционно являются поддержка открытых, жизнеспособных, демократических обществ, продвижение экономического роста, развитие доступной медицины и образования, адаптация к изменениям климата и смягчение его негативных последствий, улучшение инфраструктуры[561].

В России основные области и формы взаимодействия с бизнесом закреплены в утвержденной Президентом Российской Федерации в 2007 г. и в 2014 г.

---

[559] OECD Development Cooperation Paper 33 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/15d6a3c7-en.pdf?expires=1699360940&id=id&accname=guest&checksum=0A14BC0AF3FE74F34D8CE3412E5E0202 (дата обращения: 24.09.2023).

[560] Представляется, что после реформирования USAID кардинальные изменения произойдут только в кадровом составе, но не в принципах оказания помощи.

[561] Global Development Council [Электронный ресурс]. — URL: https://obamawhitehouse.archives.gov/administration/advisory-boards/global-development-council/about-the-council (дата обращения: 24.09.2023).

«Концепции участия Российской Федерации в содействии международному развитию». В разделе VI прямо указывается, что к мероприятиям, проводимым Правительством РФ в сфере СМР, привлекаются представители частного сектора. При этом федеральные органы исполнительной власти обеспечивают бизнес информацией о возможностях развития партнерства со странами-получателями российской помощи, оказывают поддержку инвесторам и экспортерам в установлении и поддержке связей с этими государствами, создают условия и предпосылки для привлечения частного сектора к реализации проектов, осуществляемых в развивающихся странах по линии международных организаций[562].

Как было сказано, компании выбирают в рамках предложенных стратегий чем они будут заниматься в стране присутствия. Например, Компания Coca-Cola ведет программы по развитию устойчивого сельского хозяйства и пресной воды в различных странах. Они также поддерживают образовательные программы, социальные инициативы и программы поддержки предпринимательской активности в развивающихся странах[563]. Google предоставляет доступ к интернету и образовательным ресурсам в разных частях мира с помощью программ, таких как Project Loon[564] и Google for Education[565]. Они поддерживают программы цифровой грамотности, развитие стартапов и технологическую инфраструктуру в развивающихся странах. В России также есть яркие примеры таких проектов. Например, компания ЛУКОЙЛ финансирует социально-ориентированные проекты в здравоохранении, образовании, спорте как в России, так и за рубежом.

---

[562] Концепция участия Российской Федерации в содействии международному развитию (утверждена Президентом Российской Федерации 14 июня 2007 г.) [Электронный ресурс]. — URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2007/07/concept_rus.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

[563] Coca-Cola Sustainability research 2024 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.coca-colacompany.com/sustainability (дата обращения: 16.03.2025).

[564] Проект Loon [Электронный ресурс]. — URL: https://www.starlink.ru/articles/proyekt-loon/ (дата обращения: 16.03.2025).

[565] Google for Education [Электронный ресурс]. — URL: https://edu.google.com (дата обращения: 16.03.2025).

Финансирование таких проектов осуществляется как через Благотворительный фонд «ЛУКОЙЛ» (БФ «ЛУКОЙЛ»), так и напрямую организациями ЛУКОЙЛа[566].

Теперь рассмотрим статистические показатели за последние годы, а также особенности регулирования и привлечения бизнеса, которые свидетельствуют о том, что в ближайшем будущем частный сектор может выйти на первый план в вопросе финансирования и составления повестки СМР.

В 2019 году объем официальной государственной помощи развивающимся странам составил 152,8 миллиарда долларов[567]. Однако, как уже говорилось ранее, несмотря на рост помощи в абсолютных величинах, темпы роста государственного финансирования развития в настоящее время снижаются. Это подтвердила пандемия вируса COVID-19 в 2020 году, когда странам-донорам пришлось перенаправить около 40% (12 млрд долл. США) средств из других статей государственного бюджета с целью преодоления кризиса в развивающихся странах. Это подтверждают и прогнозы Института зарубежного развития[568], которые показывают, что при сохранении странами нынешнего соотношения затрат на помощь и ВВП мировая государственная помощь снизится. Текущие объемы государственной помощи недостаточны для ликвидации дефицита ресурсов в рамках СМР, именно поэтому частный капитал должен сыграть ведущую роль в восполнении этого пробела.

В настоящее время международные доноры следуют руководству Аддис-Абебской программы действий, которое устанавливает цели и объем помощи развивающимся странам. Одной из главных целей является достижение совокупного объема помощи от всех развитых стран, который должен составлять 0,7% их ВНД. Также доноры должны выделять не менее 0,2% своего ВНД для

---

[566] Приоритеты внешней социальной политики ЛУКОЙЛ [Электронный ресурс]. — URL: https://lukoil.ru/Sustainability/Society/Externalsocialpolicypriorities (дата обращения: 16.03.2025).

[567] Частное финансирование содействия международному развитию [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам/ — URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/chastnoe-finansirovanie-sodeystviya-mezhdunarodnomu-razvitiyu/ (дата обращения: 26.09.2023).

568 International Economic Development Group : Programme [Электронный ресурс]. — URL: https://odi.org/en/about/our-work/international-economic-development-group/ (дата обращения: 26.09.2023).

помощи наименее развитым странам, и поощрять государства, которые предоставляют более половины этой помощи[569].

Объем помощи с 2005 по 2024 год значительно вырос, с 80,4 млрд долл. до 223,7 млрд долл. Однако темпы этого роста замедляются: с 2005 по 2012 год они составили порядка 14,3%, а с 2012 по 2023 год — 8,7%[570]. В результате объем помощи не достигает и половины запланированного уровня. Только несколько стран-членов ОЭСР, такие как Великобритания, Германия, Дания, Люксембург, Норвегия, Швеция и Нидерланды, а также Саудовская Аравия и Катар смогли достичь установленного уровня помощи.

Участие частного сектора в СМР активно обсуждалось с начала 2000-х годов, в частности в рамках Монтеррейского консенсуса[571], а позже, в Аддис-Абебской программе действий (2015), документе, посвященном вопросам финансирования развития, частный сектор был провозглашен важным участником сотрудничества в целях развития на период до 2030 г.[572] «В Аддис-Абебской программе действий подчеркивается, что частный бизнес, инвестиции и инновации являются главными факторами повышения производительности, включая экономический рост и создание рабочих мест. Долгосрочные частные инвестиции имеют принципиально важное значение для поддержки роста, занятости, структурной трансформации, социальной интеграции и экологической устойчивости»[573]. Помимо

---

[569] Контроль за выполнением обязательств и мер, предусмотренных Аддис-Абебской программой действий третьей Международной конференции по финансированию развития : записка Генерального секретаря [Электронный ресурс]. — URL: https://financing.desa.un.org/sites/default/files/2020-03/N1607967.pdf (дата обращения: 23.09.2023).

[570] Development Co-operation Report 2024: Tackling Poverty and Inequalities through the Green Transition [Электронный ресурс]. — Paris : OECD Publishing, 2024. — URL: https://doi.org/10.1787/357b63f7-en. (дата обращения: 24.02.2025).

[571] Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development : The final text of agreements and commitments adopted at the International Conference on Financing for Development Monterrey, Mexico, 18-22 March 2002 [Электронный ресурс]. — UN, 2003. — URL: https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.198_11.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

[572] Press Release: From Billions to Trillions--Transforming Development Finance Post-2015 Financing for Development: Multilateral Development Finance. April 16, 2015 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/14/01/49/pr15170 (дата обращения: 16.03.2025).

[573] Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development : The final text of agreements and commitments adopted at the International Conference on Financing for

перечисленных можно также отметить частные инициативы в рамках государственных программ, например, деятельность Рабочей группы по смешанному финансированию в рамках Инвестиционного партнерства в области устойчивого развития G20. Фактически, на привлечение бизнеса к финансированию развития направлена Цель 17 «Партнерство в интересах устойчивого развития». На сайте ООН прямо указывается, что это является «моральным императивом». При этом международное частное финансирование играет важную роль[574].

На современном этапе развития нет общепризнанной классификации механизмов финансирования частным сектором концепции СМР, однако существуют два основных направления этого финансирования: «смешанное» и программы корпоративной социальной ответственности. На данном этапе исследования нас интересует именно смешанное финансирование.

В течение последних двадцати лет международное сообщество активно использовало механизмы «смешанного» финансирования, чтобы привлечь частный сектор к проектам по развитию. «Смешанное финансирование» в рамках концепции содействия международному развитию представляет собой комбинацию публичных и частных ресурсов, направленных на финансирование проектов и программ по развитию в странах с низким и средним уровнем дохода. Этот подход предполагает привлечение как государственных, так и частных инвестиций, а также различных инструментов финансирования, таких как гранты, заемные средства, инвестиции и другие формы поддержки[575].

«Смешанные» механизмы финансирования объединяют льготные условия и коммерческие инвестиции. Льготные условия помогают снизить различные риски

Development Monterrey, Mexico, 18-22 March 2002 [Электронный ресурс]. — UN, 2003. — URL: https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.198_11.pdf (дата обращения: 23.09.2023).

[574] Цель 17: Укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/globalpartnerships (дата обращения: 26.09.2023).

[575] Development Cooperation Report 2023 : Debating the Aid System [Электронный ресурс]. — URL: https://read.oecd-ilibrary.org/development/development-co-operation-report-2023_f6edc3c2-en#page144 (дата обращения: 23.09.2023).

для частного сектора и повысить жизнеспособность и социально-экономическое влияние проекта. Эти инструменты широко используются международными институтами развития и коммерческими банками для финансирования развития. Однако в настоящее время не существует четкой классификации таких инструментов, хотя ОЭСР ведется постоянная работа по систематизации международного опыта в этой области и разработке ключевых принципов такого финансирования.

Основными инструментами «смешанного» финансирования являются кредиты, гранты, облигации и прямые иностранные инвестиции, ориентированные на рынок. О степени вовлеченности бизнеса в этот процесс можно судить по данным последнего отчета ОЭСР (2023 г.) За последние десять лет за счет частного сектора было мобилизовано почти 300 миллиардов долларов США. Как правило, финансирование осуществлялось путем финансирования интервенций, в основном за счет прямых инвестиций в компании и компании специального назначения (SPV), а также в виде гарантий[576].

Помимо перечисленных форм участия бизнеса в СМР в научной литературе и в официальных документах часто упоминается «инновационное финансирование». Оно включает в себя фонды венчурного капитала, инструменты снижения рисков и долговое финансирование. Несмотря на указание их инновационности, все эти инструменты уже давно используются на практике и не являются новыми. Их использование традиционно позволяет привлекать новых партнеров и дополнительный капитал для финансирования развития. Также существуют структурированные фонды, которые представляют собой смешанную форму финансирования для сотрудничества в целях развития. Они состоят из нескольких уровней, включающих вложения от различных инвесторов в зависимости от их готовности к риску. Кроме того, деятельность доноров часто сопровождается технической поддержкой, направленной на снижение рисков, связанных с

[576] Private finance mobilised by official development finance interventions [Электронный ресурс] // OECD Development Perspectives. No. 29. Paris : OECD Publishing, 2023. — URL: https://doi.org/10.1787/c5fb4a6c-en (дата обращения: 16.03.2025).

производительностью и институциональными условиями в странах-реципиентах. Они обычно инвестируют в проекты в сфере инфраструктуры, окружающей среды и энергетики. К самым известным структурированным фондам относятся Vanguard Total Stock Market[577], Black Rock Global Allocation Fund[578]и PIMCO Total Return Fund[579]. К венчурным можно отнести Sequoia Capital[580], Accel Partners[581], Kleiner Perkins[582].

Облигации представляют собой долговой инструмент, который также может быть использован для финансирования программ СМР. Среди различных видов облигаций можно выделить облигации социального воздействия и «зеленые» облигации, которые выпускаются для решения конкретных социальных и экологических проблем. В 2022 году объем рынка «зеленых» облигаций составил около 487,1 млрд долл.[583] Однако для некоторых развивающихся стран этот рынок остается недоступным из-за низкого кредитного рейтинга.

Наиболее точные оценки частного финансирования развития предоставляет ОЭСР. Согласно этим данным, за период с 2012 по 2023 год общий объем частного финансирования развития составил около 300 млрд долл., причем только за 2020 было инвестировано 51,3 млрд. Среди различных инструментов «смешанного» финансирования наиболее часто используется гарантии (40%), за которыми следуют кредиты (18%) и прямые инвестиции (18%)[584]. Однако приоритетность

---

[577] Vanguard Total Stock Market ETF [Электронный ресурс]. — URL: https://investor.vanguard.com/investment-products/etfs/profile/vti (дата обращения: 16.03.2025).

[578] Global Allocation Fund [Электронный ресурс]. — URL: https://www.blackrock.com/us/individual/products/227680/blackrock-global-allocation-institutional-class-fund (дата обращения: 16.12.2024).

[579] Pimco [Электронный ресурс]. — URL: https://www.pimco.com/us/en/investments/mutual-fund/pimco-total-return-fund/inst-usd (дата обращения: 16.03.2025).

[580] Sequoia [Электронный ресурс]. — URL: https://www.sequoiacap.com (дата обращения: 16.12.2024).

[581] Accel [Электронный ресурс]. — URL: https://www.accel.com (дата обращения: 16.12.2024).

[582] Figma-design [Электронный ресурс] // Kleiner Perkins.— URL: https://www.kleinerperkins.com/#figma-design (дата обращения: 16.03.2025).

[583] Climate bonds [Электронный ресурс]. — URL: https://www.climatebonds.net/resources/reports/2022-green-bond-market-summary (дата обращения: 28.09.2023).

[584] Private finance mobilised by official development finance interventions [Электронный ресурс] // OECD Development Perspectives. No. 29. Paris : OECD Publishing, 2023. — URL: https://doi.org/10.1787/c5fb4a6c-en (дата обращения: 16.03.2025).

использования этих инструментов зависит от конкретного проекта. Многосторонние банки развития остаются ключевыми игроками, мобилизовав 69% общего объема.

ОЭСР указывает, что частное финансирование СМР в основном привлекается в страны со средним уровнем дохода и в сектора с предсказуемым уровнем доходности, такие как банковские и финансовые услуги, энергетика, промышленность, горнодобывающая промышленность и строительство. К сожалению, только 7% частного финансирования, привлеченного в 2017-2020 годах, было направлено в наименее развитые страны (НРС), а лишь 9% было связано с социально значимыми секторами, такими как водоснабжение, санитария, образование и здравоохранение[585].

Секторальное распределение ресурсов показывает, что бизнес предпочитает участвовать в высоко маржинальных секторах (энергетика, банковские и финансовые услуги, добыча полезных ископаемых, строительство). Эти секторы направляется порядка 60,4% от общего объема «смешанного» финансирования[586].

Кроме озвученных источников финансирования развития, существуют также внутренние программы бизнеса, связанные с корпоративной социальной ответственностью. В настоящее время бизнес-процессы проникновения на зарубежные и развивающиеся рынки тесно связаны с формированием корпоративных практик по КСО. Компании также часто обязаны соблюдать определенные социальные и экологические обязательства при заключении контрактов, получении лицензий или кредитов. С точки зрения бизнеса, КСО-проекты реализуются для сохранения лояльности клиентов. Поэтому эти проекты, осуществляемые компаниями в странах-получателях, часто дополняют деятельность международных доноров.

---

[585] Private finance mobilised by official development finance interventions [Электронный ресурс] // OECD Development Perspectives. No. 29. Paris : OECD Publishing, 2023. — URL: https://doi.org/10.1787/c5fb4a6c-en (дата обращения: 16.03.2025).

[586] Blended Finance in the LDCs 2020 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.uncdf.org/article/6379/blended-finance-in-the-ldcs-2020 (дата обращения: 27.09.2023).

В качестве примера возьмем горнодобывающую и энергетическую отрасли. По данным аналитического центра CECP (Глобальная Коалиция генеральных директоров для достижения общих целей), около 40% КСО-программ горнодобывающих компаний реализуются в зарубежных странах[587]. Это объясняется тем, что такие компании могут расширить свою деятельность географически. Поэтому для выхода на новые рынки компании должны предоставлять социальные инвестиции. Проекты КСО энергетических компаний, главным образом, связаны с охраной окружающей среды, здравоохранением и образованием.

Несколько по-другому выглядит ситуация на российском рынке. В течение нескольких лет автор занимался анализом нефинансовых отчетов российских компаний, что позволило выявить приоритетное внимание к социальному спектру устойчивого развития, как в России, так и в регионах присутствия. Преобладание экологических обязательств наблюдалось только у добывающих компаний, и то только в доковидный период. В своих отчетах каждая из исследуемых компаний сообщала о значительном вкладе в развитие социальной инфраструктуры в регионах присутствия, что проявилось в обустройстве центров отдыха, реконструкции поврежденных зданий и т. д. В постпандемийный период к этому добавились такие программы, как закупка медицинского оборудования и забота о здоровье и безопасности сотрудников. Часто российские программы КСО в регионах присутствия оформлены как благотворительные пожертвования[588, 589].

Теперь рассмотрим, каким образом в России осуществляется концепция СМР. В 2007 году президент России утвердил Концепцию участия РФ в международном развитии, которая стала первым программным документом страны в области

---

[587] Giving in Numbers™: 2024 Edition [Электронный ресурс]. — URL: https://cecp.co/home/resources/giving-in-numbers/ (дата обращения: 28.02.2025).

[588] Zavyalova E. Business participation in implementation of socially oriented sustainable development goals in countries of central Asia and the Caucasus region / E. Zavyalova, N. Studenikin, E. Starikova // Central Asia and the Caucasus. — 2018. — Vol. 19. — Issue 2. — P. 56–63.

[589] Zavyalova E.B. Russian Companies' ESG Investments in Quality of Under the Conditions of Covid-19 [Электронный ресурс] / E.B. Zavyalova, A.D. Zavialov, D.M. Kurbatov // International Journal for Quality Research. — 2022. — 17 (1). — P. 61–76. — URL: https://oaji.net/articles/2023/452-1677596602.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

сотрудничества в этой сфере[590]. Ранее федеральные органы исполнительной власти действовали по отдельным поручениям правительства, чтобы решить конкретную задачу. Концепция 2007 года опиралась на программные документы ООН при определении целей российского сотрудничества в этой области. Некоторые из этих целей включали воздействие на глобальные процессы для установления устойчивого мирового порядка, устранение бедности, разрешение последствий катастроф, поддержку процессов демократизации, развитие политических и культурных связей, создание хороших добрососедских отношений с государствами вдоль российских границ, развитие торгово-экономического сотрудничества и экономической интеграции, укрепление авторитета России. Было признано, что устойчивое социально-экономическое развитие страны является неотъемлемой частью современной системы коллективной безопасности, и увеличение бюджетных расходов на сотрудничество в этой области отвечает интересам России. Помимо погашения задолженностей по кредитам, предоставленным СССР, Концепция 2007 года предусматривала использование национальных инструментов сотрудничества в форме двусторонней помощи.

В 2014 году была принята обновленная Концепция государственной политики РФ в сфере СМР, которая подтвердила основные цели предыдущей Концепции 2007 года[591]. Акцент был сделан на целенаправленных двусторонних программах оказания помощи. Была отмечена необходимость аргументированного выбора государств-получателей помощи в соответствии с положениями Стратегии национальной безопасности и Концепции внешней политики РФ. В качестве региональных приоритетов были указаны страны СНГ, Республика Абхазия, Республика Южная Осетия и другие государства, поддерживающие

---

[590] Концепция участия Российской Федерации в содействии международному развитию (утверждена Президентом Российской Федерации 14 июня 2007 г.) [Электронный ресурс]. — URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2007/07/concept_rus.pdf (дата обращения: 01.10.2023).

[591] Указ Президента Российской Федерации от 20.04.2014 г. № 259 «Об утверждении Концепции государственной политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию» [Электронный ресурс]. — URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/38334 (дата обращения: 01.10.2023).

добрососедские отношения с РФ. В новой Концепции также был отмечен приоритет развития систем государственного управления и создания благоприятных условий для торгово-инвестиционной деятельности, который соответствует интересам РФ. Важной особенностью Концепции 2014 года стало то, что ее реализация включается в состав внешнеполитической деятельности РФ, а для координации действий федеральных органов исполнительной власти на этом направлении формируются государственные программы и Комиссия РФ по вопросам СМР, которые готовят предложения для Президента России. В мае 2021 года Правительство РФ приняло решение объединить различные органы государственной власти в области международного развития в одну государственную программу «Содействие международному развитию» на период с 2022 по 2030 год[592].

В Концепции 2014 года используется термин «содействие международному развитию», который включает в себя не только официальную помощь развитию, но и помощь из частных источников. «… федеральные органы исполнительной власти предоставляют информацию о возможностях развития партнерства с государствами-получателями помощи, оказывают содействие инвесторам и экспортерам в установлении и поддержании связей с этими государствами, создают условия для привлечения частного сектора экономики к реализации проектов, осуществляемых в развивающихся государствах в сфере содействия международному развитию»[593].

Объем официальной помощи развитию, предоставляемой Россией, за последние 10 лет значительно возрос: с примерно 470 млн долл. в год в 2010–2011

---

[592] О комплексной государственной программе Российской Федерации «Содействие международному развитию» [Электронный ресурс] // МИД России. — URL: https://www.mid.ru/ru/activity/state_programs/1975666/?TSPD_101_R0=08765fb817ab2000863e426e4f59f2a29547b26d0a57c8a8060f1141e44703db97f19cb89003a8b00805bb7b43143000091ed719c6baafa814dee9f780c33d5f05c01fff4df598681738b7a2b7c9e0f2d98d16fa9c2fc2678a9c2d56e28d4ab8e (дата обращения: 31.03.2025).

[593] Концепция государственной политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию (утверждена Указом Президента РФ от 20 апреля 2014 г. N 259) [Электронный ресурс]. — URL: https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/official_documents/1584961/ (дата обращения: 01.10.2023).

гг. до среднегодового уровня 1,3 млрд долл. в 2015–2020 гг. В 2018 году было отмечено некоторое снижение объемов, связанное с изменением методики учета ОЭСР. Согласно данным ОЭСР, из общего объема официальной помощи развитию России в размере 8841,4 млн долл. за период 2010–2019 гг., 40,9% (2265,1 млн долл.) было направлено в страны Америки, 40,7% (2257,1 млн долл.) — в страны Азии, 5,7% (315,1 млн долл.) — в страны Африки, 2,8% (158 млн долл.) — в страны Европы и 0,2% (13,6 млн долл.) — в государства Океании[594]. Операции, связанные с облегчением долгового бремени, являются доминирующими в структуре российской официальной помощи развитию, составляя 69,1% от общего объема помощи по секторам. Социальная инфраструктура и сопутствующие услуги составляют 8,8%, многосекторная помощь — 8,6%, продовольственная помощь — 7,1%, гуманитарная помощь — 3,6%. Очень небольшая часть российской помощи направлена на проектную деятельность в производственных секторах (1,9%) и в секторе экономической инфраструктуры (1,1%)[595].

Теперь обратимся к частному сектору, который также принимает участие в реализации концепции СМР. Согласно статье 17 Концепции государственной политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию, «Российская Федерация поддерживает реализацию программ содействия международному развитию в приоритетных направлениях, государствах и регионах субъектами Российской Федерации, органами местного самоуправления, структурами российского бизнес-сообщества и неправительственными организациями за счет их собственных средств»[596]. В результате, в категорию потоков частной помощи на рыночных условиях входят прямые иностранные инвестиции из России в развивающиеся страны, которые являются получателями официальной помощи развитию от ОЭСР. Список этих стран периодически

---

[594] OECD Data Explorer [Электронный ресурс]. — URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения: 01.10.2023).

[595] Там же.

[596] Концепция государственной политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию (утверждена Указом Президента РФ от 20 апреля 2014 г. N 259) [Электронный ресурс]. — URL: https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/official_documents/1584961/ (дата обращения: 01.10.2023).

обновляется ОЭСР на основе показателя подушевого валового национального дохода. Аналогичные списки помощи ведут МБРР и ООН.

Статистика Центрального банка Российской Федерации показывает, что с 2007 по 2022 год было направлено около 65,7 млрд долл. в экономику развивающихся стран в виде прямых иностранных инвестиций из России. Это составляет примерно 10% зарубежных капиталовложений российских компаний. В начале этого периода общий объем российских прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны составлял 3,9 млрд долл., максимальное значение было достигнуто в 2012 году и составило 7,4 млрд долл., а к концу периода в 2022 году этот показатель снизился до 0,8 млрд долл. из-за оттока российских инвестиций с рынков дальнего зарубежья[597]. По сравнению с объемом официальной помощи развитию, российские прямые иностранные инвестиции превышают их более чем в 3 раза, что соответствует общемировой практике.

В статистике Центрального банка отмечается, что российские прямые иностранные инвестиции в основном осуществляются через инструменты участия в капитале, составляя около 80–85% от общего объема ПИИ, в то время как долговые инструменты используются в значительно меньшей степени, составляя примерно 15–20%.[598] Предполагается, что такой подход к инвестированию связан с опасениями российских инвесторов относительно возможности потери контроля над капиталом и недостаточной эффективностью правоприменительной системы в странах-реципиентах. Исходя из данных, можно сделать вывод, что российские компании участвуют в СМР в основном при помощи инвестиций. В качестве конкретных примеров можно привести строительство АЭС «Руппур» в Бангладеш или АЭС «Бушер» в Иране.

[597] Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] // Банк России. — URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/di/ (дата обращения: 01.10.2023).

[598] Там же.

Выводы по главе 3

Частный сектор активно включился в поиск как оптимальных моделей инвестирования, так и наиболее значимых объектов для приложения своих социальных инвестиций. Так, в рамках Всемирного экономического форума еще в 1970-х годах крупнейшие компании мира подписали Давосский манифест, описывающий обязанности компании по отношению к ее основным стейкхолдерам. Новая редакция документа была принята относительно недавно, в 2020 году, но именно в ней содержатся основные подходы к современному пониманию социальной ответственности бизнеса.

В качестве главных новелл следует выделить включение в число стейкхолдеров поставщиков, причем они включены в качестве полноправных партнеров в рамах цепочки создания ценностей. Главным новаторским моментом представляется изменение «иерархии» стейкхолдеров», в частности, интересы сотрудников и общества поставлены выше интересов акционеров.

Крайне важным для настоящего исследования является то, что, согласно логике документа, компания рассматривается как моральный агент, или, выражаясь языком документа, «ответственный гражданин», который занимает проактивную позицию по улучшению жизни как общества в целом, так и местных сообществ. При этом, важной особенностью документа является отход от лозунгов и призывов к четкому указанию как компании должны взаимодействовать с пятью основными стейкхолдерами: клиентами, сотрудниками, поставщиками, обществом, акционерами.

В работе были проанализированы формы взаимодействия частного сектора с правительственными структурами. В ходе исследования было установлено, что содействие международному развития является одним из действенных и реально работающих механизмов вовлечения бизнеса в решение социальных проблем. При анализе современной концепции CMP было выявлено ее совпадение с требованиями авторских критериев справедливости, а именно:

– экономическая составляющая, в частности, концепция разумного потребления с учетом интересов будущих поколений, совпадает с требованием строить свою деятельность с учетом того, чтобы никакая группа стейкхолдеров не ухудшила своего положения;

– социально-политическое измерение соответствует критериям об обеспечении базовых потребностей, сокращению неравенства, а также требованиям морально-этического характера.

В рамках СМР бизнес выступает в качестве одного из трех основных игроков: государства, международные организации и крупные компании. Помощь по линии бизнеса можно условно разделить на частные инициативы и смешанное финансирование. Частная помощь, как правило, идет по линии экспорта товаров и услуг, прямых инвестиций, КСО, трансфера технологий и знаний. Однако такая помощь невозможна без тесного сотрудничества с государством. Такое сотрудничество может осуществляться в разных формах, но чаще всего оно реализуется либо через взаимодействие с международными организациями, либо через сотрудничество с собственными национальными органами власти. Анализ статистики, опубликованной ОЭСР, позволил установить, что в сотрудничество с государством больше всего вовлечены компании из Японии и США.

Все сказанное выше позволяет сделать вывод о том, что наиболее перспективной и набирающей все большую популярность становится формат смешанного финансирования. Такое финансирование может предоставляться в различных формах: от прямых инвестиций, до создания компаний специального назначения. Смешанное финансирование, как правило, концентрируется в высокомаржинальных отраслях, например, энергетике, в сфере финансовых услуг, добывающем секторе, в строительстве. Также широкое распространение получила такая форма как «инновационное финансирование», представленное венчурными фондами, долговым финансированием и другими инструментами.

ГЛАВА 4. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

4.1. Анализ существующих подходов к оценке эффективности социально-ориентированных программ

Когда решение о финансировании социально-ориентированного проекта уже принято, есть примерное понимание объема необходимых средств, компании необходимо определиться с выбором метода оценки эффективности расходования выделяемых средств. На сегодняшний день существует огромное количество зарекомендовавших себя способов, но они, в основном, касаются хорошо измеряемых чисто экономических показателей. В случае с социальными проектами, как уже многократно утверждалось в данной работе, такие показатели не существуют. Поэтому из всего множества существующих инструментов предлагается три основных: Value for Money, Value for People и Value for Shareholders. Выбор именно этих концепций объясняется очень просто, они изначально (может быть, кроме первой) были разработаны с учетом необходимости оценить социально-экономические эффекты.

Value for Money (VfM) практически никогда не переводится на русский язык, но в некоторых экономических текстах можно встретить два самых распространенных варианта: «качество по доступной цене» и «соотношение цены и качества». Как видно из названия, данная концепция описывает соотношение между качеством и стоимостью продукта или услуги. Эту концепцию можно рассматривать как основополагающий принцип, которым руководствуются как экономисты-теоретики, так и экономисты-практики со времен Адама Смита. На уровне менеджмента компании ей традиционно пользуются при принятии решений о закупках и инвестициях.

Концепция Value for Money является самой распространенной и самой «старой». Одно из первых упоминаний о концепции Value for Money встречается еще у Адама Смита и Дэвида Рикардо, датирующихся XVIII–XIX веками. Свою экономическую концепцию они строили на том, что соотносили понятие ценности

и цены[599]. Ключевым моментом являлось совершенно верное утверждение о том, что как потребители, так и предприниматели стремятся получить максимальную ценность и качество товаров и услуг за потраченные деньги. Согласно этому подходу, экономическая ценность — это ценность, которую человек придает экономическому благу на основе выгоды, которую он извлекает, или ожидает извлечь, из этого блага. Для экономистов-классиков эта ценность измерялась, как правило, в денежных единицах. Другими словами, готовностью человека платить за товар определенную цену.

В более современном контексте, концепция Value for Money быстро эволюционирует в сторону управления качеством и потребительской оценки продуктов и услуг. Современный подход опирается на идею, что люди вкладывают в понятие ценности гораздо больше факторов, чем просто цена. Значительный вклад в развитие концепции Value for Money именно в этом направлении внесли такие авторы, как Филип Котлер[600], Питер Друкер[601] и Майкл Портер[602]. Более того, они акцентировали внимание на значимости предоставления потребителям высокой ценности и качества товаров и услуг по адекватной цене, т.е., по сути, вернулись к концепции Аристотеля.

Сегодня концепция Value for Money является важным принципом для множества компаний и организаций. Она определяет стратегии производства, маркетинга и управления, направленные на предоставление потребителям максимальной ценности и удовлетворения их потребностей по оптимальной цене.

К концепции Value for Money идеально подходит рассматриваемый в первой главе подход к этике бизнеса через эффективность, т.к. именно она обеспечивает получение более высокого качества (в нашем случае большего набора социальных благ, или больший охват населения этими благами) при расходовании тех же

---

[599] Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. — Москва : АСТ, 2023. — 576 с.

[600] Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф Котлер. — Москва : Вильямс, 2007. — 1000 с.

[601] Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. — 10-е изд. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 240 с.

[602] Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 1020 с.

финансовых средств. На практике на уровне менеджмента компаний она является главным принципом при принятии решений о закупках и инвестициях. Этот же подход может использоваться и для оценки социально-ориентированных инвестиций на предмет их эффективности.

В общем смысле понятие эффективности отражает производительность затрат, понесенных для достижения поставленных целей. Категорию эффективности относят к понятиям критериальности[603]. Таким образом, в критерий мы можем вынести как экономические показатели, так и социальные, в частности, для достижения максимального социального эффекта предлагается использовать критерии справедливости, предложенные автором в первой главе, а именно: обеспечение базовых человеческих потребностей; положительная динамика экономического положения всех групп стейкхолдеров; динамика общего уровня неравенства в обществе. Забегая вперед, оговорим, что метод Value for Money имеет серьезные ограничения для оценки части предложенных автором критериев справедливости. В частности, он не отвечает требованиям справедливого вознаграждения за потраченные усилия и соответствия морально-этическим и культурно-религиозным нормам той страны, в которой осуществляется социально ориентированный проект или любая другая деятельность.

Тем не менее на данном этапе мы рассматриваем этот подход только через призму «этика + эффективность», а обеспечение эффективности — главная задача в системах управления проектами любого типа. Для решения этой задачи метод Value for Money подходит идеально. Именно поэтому оценка сравнительной эффективности различных форм ведения деятельности (например, при выборе между государственным заказом или ГЧП при выполнении инфраструктурного проекта) на основе подхода VfM во многих странах уже является обязательной и предполагает предварительный качественный и более детальный количественный анализ. Согласно концепции Value for Money, решение о начале проекта должно

[603] Батурина О.А. Российская практика оценки эффективности взаимодействия бизнеса и власти в форме государственно-частного партнерства / О.А. Батурина, Н.Н. Масюк // Наука и бизнес: пути развития. — 2013. — № 12. — С. 67–70.

удовлетворять трем основным требованиям: экономичность, результативность, эффективность. Экономичность предполагает соотношение минимальных затрат и максимальной отдачи. Результативность оценивается по достижению целевых показателей, а эффективность — как наилучшее из возможных соотношение параметров стоимости решения и качества его выполнения.

Для нашего исследования важно, что наметилась устойчивая тенденция к снижению роли количественной оценки VfM при принятии управленческого решения в пользу качественных факторов[604]. В частности, речь идет об анализе социально-экономических выгод, которые получают разные группы стейкхолдеров, в первую очередь потребители услуг и местные сообщества.

Следует отметить, что пока (и, как представляется, эта ситуация никогда не изменится, несмотря на все призывы ESG-активистов) именно социально-экономическая эффективность является определяющем фактором при принятии окончательного решения на любом уровне управления. Обычно социально-экономические выгоды сводятся к концепции «двойной цели», совмещая достижение финансовой успешности с улучшением социально-экономической ситуации в конкретной стране или на уровне местного сообщества. Как правило, компании в ежедневной практике сводят концепцию к «ускоренной поставке», «расширенной поставке», достижению «более широкого социального эффекта». По поводу социального эффекта необходимо оговорить, что это всегда очень конкретные сферы внутри необъятного социального блока. В качестве примера можно привести международную компанию Danone, которая специализируется на производстве пищевых продуктов, в ее миссии, а соответственно, и в направлениях социально-ориентированной деятельности зафиксирована забота о здоровье людей.

---

[604] Воронцова Г.В. Обоснование необходимости использования механизмов государственно-частного партнерства для развития российской экономики в условиях цифровизации / Г.В. Воронцова, К.Э. Гоголева // Университетская наука — региону : материалы VII ежегодной научно-практической конференции Северо-Кавказского федерального университета преподавателей, студентов и молодых ученых / под ред. Л.И. Ушвицкого, А.В. Савцовой. — 2019. — С. 275–277.

Одной из сильных сторон применения именно метода Value for Money является то, что он позволяет примирить интересы акционеров, ожидающих прибыли и роста доходов с желанием фирмы проявить благородство и обеспечить «благополучие для всех». Для пояснения этого термина также используем опыт Danon, хотя такой подход характерен для любой крупной ТНК[605]. В 2006 г. специально для воплощения в жизнь социальных обязательств компании Danon создает совместно с банком Garmeen предприятие Garmeen Danone Foods Limited. По своей сути это социальное предприятие, миссия которого заключается в понижении уровня бедности путем оздоровления детей с помощью полезных продуктов питания. Началась масштабная рекламная компания, в основе которой лежал посыл, что объединение опыта Danone в сфере производства диетических продуктов и опыта Garmeen в предоставлении микрокредитов малоимущим позволило запустить производство йогурта Shokidoi для детей в Бангладеш по доступным ценам[606]. Его состав был специально разработан для того, чтобы компенсировать дефицит питательных веществ, от которого страдают дети в Бангладеш. Оставив за скобками эффекты для населения принимающей страны, отметим, что с момента запуска программы Dannon в несколько раз увеличила свое присутствие на рынках развивающихся стран. Доля рынка компании в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где была использована подобная социальная практика, значительно выросла. Исходя из отчетов компании за 2008–2010 годы, доля рынка постепенно увеличивалась с 7,8% в 2008 году до 14% в 2010 году. Более того, если к началу рассматриваемого периода доля развитых стран (включая Китай и Россию) в списке крупнейших покупателей была 54%[607], то сегодня уже почти 51%

---

[605] См., например: Завьялова Е.Б. Современные тенденции участия бизнеса в реализации социально-ориентированных целей устойчивого развития / Е.Б. Завьялова, Е.А. Старикова // Право и управление. XXI век. — 2018. — 3. — С. 107–120; Завьялова Е.Б. Влияние пандемии COVID-19 на практику имплементации ЦУР в деятельность российских компаний / Е.Б. Завьялова, А.Д. Завьялов // Право и управление. XXI век. — 2022. — 18(2). —С. 46–57.

[606] Йогурт для всех: как наладить производство в бедной стране и накормить местных жителей [Электронный ресурс] // Новый бизнес. — URL: https://nb-forum.ru/foreign-experience/shokti-doi#ixzz5T2hguRPB (дата обращения: 31.03.2025).

[607] Отчет Danon: прибыль, конкуренты, планы на будущее [Электронный ресурс]. — URL: https://milknews.ru/longridy/danone-otchet.html (дата обращения: 16.03.2025).

продаж компании приходится на рынки развивающихся стран[608] (исключая Россию и Китай).

Еще большую результативность по методике оценки Value for Money показала компания Abbott в Индии[609]. Первым направлением была борьба с антисанитарией, в двух деревнях Дадхеда и Талодар штата Гуджарат, где 70% населения живет в антисанитарных условиях. Сумма инвестиций компании в строительство и просветительско-образовательную кампанию составила 500 тыс. долларов, в пересчете на общую сумму, которая компания ежегодно тратит на научно-образовательную деятельность это составляет всего 0,036 %. Однако данная программа получила широкий общественный резонанс, что позволило компании получить разрешение индийского правительства на покупку крупнейшей индийской фармацевтической компании «Piramal Healthcare» и получить рыночную долю по производству дженериков в размере 7%. Общая сумма сделки составила 3,72 млрд долл. США, при этом прибыль компании после заключения сделки составляет 8708,3 млн рупий или 118,3 млн долл. США[610]. Не говоря уже о том, что под брендом Piramal Abbot смогла выйти на закрытые для нее ранее рынки развивающихся стран.

Не менее блестящим можно считать еще один проект Abbot направленный на решение проблемы «скрытого голода». Компания разработала витаминизированный зерновой продукт Ultra Rice. По вкусовым характеристикам это был обычный рис, но при этом он был обогащен питательными веществами. Общая стоимость программы достигла 1,5 млн долл., в то время как закупки риса индийским правительством в период действия программы (с 2014 по 2017 г.) увеличилась на 20% на фоне ежегодного снижения темпов роста отечественного

---

[608] Strong FY 2024 results — Entering the next chapter of Renew with confidence [Электронный ресурс] // Danone. — URL: https://www..com/newsroom/press-releases/full-year-results-2024.html (дата обращения: 31.03.2025).

[609] Abbott in India [Электронный ресурс]. — URL: http://dam.abbott.com/global/documents/pdfs/abbott-citizenship/country-reports/2015_India_Highlights.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

[610] Abbott India Yearly results, Financial Summary [Электронный ресурс]. — URL: https://economictimes.indiatimes.com/abbott-india-ltd/yearly/companyid-13937.cms (дата обращения: 16.03.2025).

производства на 2,3 процентных пункта[611]. Более того, поставки «витаминизированного риса» были одобрены Министерством сельского хозяйства США и включены в национальные программы продовольственной помощи развивающимся странам, что не только увеличило доходы компании, но и гарантировало ей стабильный спрос на несколько лет[612].

Как мы видим из приведенных примеров, как качественный, так и количественный анализ социально-ориентированных программ в рамках VfM носит весьма субъективный характер. Даже при использовании цифр достаточно сложно проследить прямые причинно-следственные связи между реализацией проекта и итоговым результатом, любая попытка сделать это может быть легко нивелирована обвинением в предвзятости аналитика. Тем не менее, это ни в коей мере не означает, что нет или не может быть универсальных методик оценки качественных и количественных показателей.

Качественная оценка по критерию Value for Money проводится для определения соответствия общей концепции проекта целям инвестиций. В нашем случае заявленной задачей проекта была борьба с детским голодом (Abbot), но программа охватила всего 0,1% детей, т.е. можно говорить о крайне низкой эффективности инвестиций. В то же время если предположить, что реальная цель несколько отличалась от заявленной, и главной задачей было все-таки завоевание доли рынка, то согласно критерию Value for Money компания показала беспрецедентную эффективность.

Подчеркнем, что согласно современному пониманию, качественный анализ нужен для того, чтобы выявить именно нефинансовые выгоды от реализации проекта. Однако на практике качественной оценке не уделяют достаточного внимания или вовсе ее игнорируют, что приводит к искажению оценки сравнительного преимущества. На практике чаще всего наблюдается включение качественных факторов в количественный анализ путем трансформации их в

---

[611] Abbott in India [Электронный ресурс]. — URL: http://dam.abbott.com/global/documents/pdfs/abbott-citizenship/country-reports/2015_India_Highlights.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

[612] Там же.

удобные измеряемые индикаторы и путем создания поправочных коэффициентов. В результате это ведет к значительному расхождению между заявленной целью и реальным результатом с одной стороны, и к игнорированию реальных потребностей принимающей стороны — с другой.

Рассмотрим некоторые из наиболее востребованных индикаторов и их коэффициенты: рыночный риск, прогнозы инфляции, фактор времени и налоговая политика. Даже из этого короткого списка видно, что он не подразумевает реального внимания социальному эффекту для реципиента.

Анализ рыночного риска проводится для учета рыночных условий и неопределенности. Так, при оценке доходности проекта в условиях высокого риска или нестабильности рынка, поправочный коэффициент может быть применен для учета возможных потерь или неожиданных обстоятельств. Например, может оцениваться инфляция с точки зрения ее влияния на проект. Это позволяет корректировать текущие и будущие денежные потоки по проекту, учитывая потерю покупательной способности денег со временем. Налоговая политика применяется как для учета налоговых последствий при расчете денежных потоков и доходности проекта, так и как стимулирующий фактор для объявления социально-значимой инициативы. Временные лаги могут быть использованы для учета различных временных факторов, таких как задержки в реализации проекта или рост денежных потоков со временем. Например, может быть применен поправочный коэффициент, чтобы учесть уровень риска и неопределенности в начальных годах проекта, а также ожидаемый рост доходов и расходов в будущем.

Таким образом, качественная оценка используется именно для более пристального изучения факторов, не освещенных в рамках количественного анализа, но качественный анализ более субъективен ввиду отсутствия четкой схемы оценки.

Переходя к количественному анализу, следует оговорить, что его главный недостаток сводится к тому, что полный и достоверный набор данных появляется только на завершающей стадии проекта, когда уже слишком поздно изменить его

схему или цели. Для снижения значения этого фактора количественный анализ VfM разбивают на несколько этапов.

Первый этап количественного анализа — проведение оценки сравнительного преимущества. Сравнительное преимущество подразумевает прогнозную оценку жизненного цикла проекта на основе разных возможных форм реализации.

Второй этап включает в себя анализ получившегося результата оценки сравнительного преимущества. На этом этапе учитываются риски и, так называемый, социальный эффект — общественная польза от функционирования объекта[613].

Для удобства оценки второй этап целесообразно разделить на несколько стадий. На первой происходит оценка возможных рисков, например, риски превышения установленных бюджетных лимитов путем сравнения своих финансовых намерений с расходами других игроков на аналогичные проекты, как в целом, так и по отдельным пунктам. Получившиеся результаты и источники информации всегда документируются для дальнейшего аудита.

Второй стадией анализа является изучение различий в социально-экономическом эффекте различных вариантов реализации проекта. Самым простым индикатором служит срок сдачи объекта, более сложным и комплексным — получение социального эффекта и/или платы пользователя.

Третью стадию принято называть «сравнение конкурентного положения». Оно заключается в пересмотре и перепроверке неоднозначных положений в плане выгоды для частного партнера. Поясним этот пункт примером из практики государственно-частного партнерства. Например, часто публичный и частный партнеры при оценке баланса выгод и издержек упускают из вида возникновение новых налоговых отчислений из-за появления новых государственно-частных отношений, связанных с владением и использованием создаваемого объекта.

Третьим этапом количественного анализа является оценка общей стоимости проекта. Обычно данные берутся по итогам оценки коммерческой реализуемости

---

[613] Т.е. именно на этом этапе происходит совмещение количественных и качественных характеристик проекта.

проекта, учитывая затраты на управление проектом и транзакционные затраты. По сути, третий этап возвращает нас к проверке результатов первого этапа, т.к. именно здесь просчитываются общие издержки всех рассмотренных альтернатив реализации проекта.

Четвертым этапом является сравнение преимущества во временных рамках. Для этого проводят сравнение показателей NPV (чистой приведенной стоимости) каждой из альтернатив[614]. Чистая приведенная стоимость — это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведенных к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разность между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

Пятым этапом является сравнение получившихся издержек и ценности проектных альтернатив. Для примера опять обратимся к практике ГЧП. При выборе альтернатив чаще всего в качестве альтернативы выступает госзаказ или традиционная форма ГЧП. Как правило, государственный заказ обходится меньшими издержками, зато ГЧП проект часто показывает бóльшую ценность.

Выше были описаны все ограничения VfM, которые давно осознанны как теоретиками, так и практиками. Поэтому современная концепция ведения бизнеса все чаще требует другого подхода к оценке деятельности компаний, а именно Value for People или Value for Shareholders (VfS).

Концепция Value for Shareholders была разработана и популяризирована в середине XX века и широко ассоциируется с теорией корпоративного управления. В ее основе лежит рассматриваемая в данном исследовании теория соучастников, она же теория заинтересованных (вовлеченных) сторон. Одним из первых сторонников концепции Value for Shareholders был экономист Милтон Фридман,

[614] Görgens M. Making monitoring and evaluation systems work: a capacity development tool kit / M. Görgens, J. ZallKusek. — The World Bank, 2009.

который в 1970 году утверждал, что главная задача бизнеса — максимизировать прибыль для своих акционеров. В 1980-х годах эта концепция стала частью движения «корпоративного радикализма», и ее сторонники активно пропагандировали и реализовывали стратегии, направленные на повышение стоимости акций и удовлетворения интересов акционеров. С того времени и до внедрения ESG-стандартов и обязательной нефинансовой отчетности это был, пожалуй, самый популярный подход в корпоративном мире. Даже сегодня при анализе практики управления самых социально-ответственных компаний, являющихся лидерами ESG-рейтингов, явно прослеживается приверженность принципам Value for Shareholders при определении целей и стратегий этих компаний.

Для достижения этой цели компании могут предпринимать различные меры, чаще всего внимание уделяется тем из них, которые нацелены на увеличение прибыли, повышение эффективности операций, инвестирование в проекты с высокой отдачей или на выплату дивидендов. Ключевым представлением этой концепции является идея, что максимизация ценности для акционеров приведет к удовлетворению интересов других заинтересованных сторон, таких как клиенты, сотрудники и поставщики. Таким образом, Value for Shareholders следует рассматривать как более узкое ответвление концепции Value for Money, хотя приверженцы этого направления вряд ли согласятся с авторской точкой зрения.

Поскольку главная цель нашего исследования — определить именно социальные последствия филантропических инициатив ТНК, в частности через понятие справедливости, представляется, что наиболее подходящим для этого является самый новый подход, а именно Value for People.

Также как и в случае с Value for Money и Value for Shareholders, в российской специальной литературе термин чаще всего встречается без перевода на русский язык. Но в тех текстах, где авторы не поленились перевести его, чаще всего встречаются два варианта — «ценность для людей» и «ценность людям». При любом варианте перевода общий смысл остается интуитивно понятным.

Концепция Value for People подразумевает, что компании должны приносить пользу людям и обществу, а не только стремиться к экономической выгоде.

Впервые концепция Value for People была предложена Джеком Ма, знаменитым китайским предпринимателем и бывшим исполнительным директором компании Alibaba Group в 2017 году во время его речи на форуме в Циндао. Джек Ма традиционно призывает предпринимателей и компании уделять больше внимания социальной ответственности и осуществлять деятельность, которая способствует благосостоянию и справедливости[615]. Концепция Value for People из составляющей бизнес-философии конкретно Джека Ма очень быстро получила признание сначала в Китае, а вскоре за его пределами.

Здесь необходимо сделать небольшое отступление и отметить, что понимание и, главное, наполнение термина «справедливость» несколько отличаются у Дж. Ма и автора этой работы. Опираясь на интервью Дж. Ма, можно сделать вывод, что для него справедливость означает предоставление равных возможностей для всех людей, вне зависимости от социального статуса, финансового положения или образования. В практическом плане для обеспечения справедливости он призывает к развитию политик и систем, которые позволят каждому человеку реализовать свой потенциал и достичь успеха[616]. Одна из важных идей, выдвинутых Джеком Ма, — это понятие «новой справедливости». Он считает, что для достижения справедливости необходимо обратить внимание на развитие цифровой экономики, расширить доступ к образованию и поддержать предпринимательскую активность. Он также уделяет внимание социальным проблемам, таким как неравенство доходов[617] и доступность медицинского обслуживания, и стремится к их решению. В целом, Джек Ма видит справедливость как основополагающий принцип, который должен быть действующим во всех сферах жизни, включая бизнес, экономику и

[615] Гришэм Д. Никогда не сдавайся : история Ali Express / Д. Гришэм, Д. Ма. — Москва : ABPublishing, 2019.

[616] В этом его идеи созвучны одному из авторских критериев справедливости, в частности необходимости создать условия для личностного и духовного роста.

[617] Еще одна точка соприкосновения с авторской позицией.

социальные отношения. Он ставит задачу создать мир, где каждый имеет равные возможности для процветания и развития[618].

Возвращаясь к самой концепции Value for People, важно отметить, что Джек Ма пропагандирует ее как противопоставление концепции Value for Shareholders. Его основной претензией к VfS является разделяемое большинством экспертов убеждение, что она ведет к краткосрочному мышлению, отсутствию видения, и как следствие, ущербу не только для других стейкхолдеров, таких как сотрудники, клиенты и общество в целом, но и самой компании.

Вместо того, чтобы сосредотачиваться исключительно на прибыли для акционеров, Джек Ма акцентирует внимание на создании ценности для клиентов, сотрудников и общества в целом. Он призывает компании заботиться о потребностях и благополучии клиентов, строить долгосрочные отношения с ними и предлагать им качественные товары и услуги, причем именно в такой последовательности. Также он призывает предоставлять благоприятные условия для сотрудников, обеспечивая их развитие, достойную оплату труда и удовлетворительные условия работы. Value for People также относится к обязательству компаний по отношению к обществу в целом. Джек Ма подчеркивает, что компании должны вносить положительный вклад в социальное и экономическое развитие, поддерживать благотворительность и помогать в решении общественных проблем. Таким образом, несмотря на незначительные расхождения в определении справедливости, предложенная Дж. Ма концепция является оптимальной для достижения и анализа справедливости в авторском понимании.

Удивительно, но концепция, которой нет еще и десяти лет, не только получила признание в мировом бизнес-сообществе, но и активно используется на практике при создании более устойчивых и этически ориентированных компаний (или

[618] Interview with Jack Ma [Электронный ресурс] // Alejandra De Argos. — URL: https://www.alejandradeargos.com/index.php/en/all-articles/21-guests-with-art/41731-interview-with-jack-ma# (дата обращения: 29.08.2023).

трансформации уже существующих компаний в эту сторону)[619]. Пока рано говорить, приведет ли увлечение этой концепцией к созданию систем, способствующих благосостоянию и процветанию как для отдельных людей, так и для общества в целом, но однозначно, это самая «гуманная» концепция из рассмотренных выше.

Применение концепции Value for People имеет несколько аспектов:

1. Клиентоориентированность: бизнес, следующий концепции Value for People, сосредоточен на удовлетворении потребностей клиентов. Он стремится создавать и предлагать продукты и услуги, которые действительно решают проблемы и приносят пользу клиентам. Основные принципы включают понимание потребностей клиентов, постоянное совершенствование продуктов и услуг, а также прозрачность и ответственность перед клиентами.

2. Сотрудничество и участие: концепция Value for People также подразумевает активное участие сотрудников в жизни компании. Бизнес должен обеспечить рабочую среду, где каждый сотрудник чувствует свою ценность и имеет возможность вносить свой вклад в развитие компании. Это может включать участие сотрудников в процессе принятия решений, поддержку и развитие их навыков и талантов, а также справедливую и поощрительную систему оплаты.

3. Социальная ответственность: бизнес, приверженный концепции Value for People, уделяет внимание социальной ответственности. Он стремится к созданию положительного влияния на общество, принимая во внимание интересы и потребности различных групп, включая общественность, рабочую силу, поставщиков и окружающую среду. Это может включать соблюдение правил и

[619] В качестве примера можно привести сотовую компанию «Vodafone». Этот крупнейший в мире оператор мобильной связи предоставил абонентам в Кении возможность проводить банковские операции с сотового телефона, предоставил скидки для сотрудников службы спасения, а для клиентов, обеспокоенных содержанием Интернета, внедрил фильтры, чтобы их дети не увидели запрещенной информации.

Другой пример — некоммерческий фонд Владимира Потанина. Основанный более 10-ти лет назад, он занимается образованием и культурой. Студенты некоторых вузов, включая МГИМО, имеют возможность получать из этого фонда стипендии и гранты на учебу.

норм, связанных с этикой делового общения, экологической устойчивостью и социальным благосостоянием.

4. Долгосрочная устойчивость: целью бизнеса, основанного на концепции Value for People, является создание долгосрочной устойчивости. Другими словами, менеджмент должен стремится к созданию и развитию бизнеса, который будет успешным и процветающим в долгосрочной перспективе. При этом учитываются такие факторы, как финансовая устойчивость, инновации, устойчивость поставок, управление рисками и развитие отношений с клиентами.

5. Инновации и развитие продуктов: бизнес, ориентированный на Value for People, должен постоянно стремиться к инновациям и развитию продуктов и услуг. Это включает осознание изменяющихся потребностей и ожиданий клиентов и адаптацию к рыночным требованиям. Компания может проводить исследования рынка, прогнозировать требования клиентов и разрабатывать инновационные продукты и услуги, которые действительно приносят ценность для людей.

6. Стратегические партнерства: бизнес, следующий концепции Value for People, также может строить стратегические партнерства, чтобы расширить свою способность создавать ценность для всех сторон. Под стратегическими партнерствами в этом контексте понимается сотрудничество с другими организациями, общественными организациями или государственными институтами. Через такие партнерства компания может обмениваться ресурсами, знаниями и опытом, чтобы вместе разрабатывать и внедрять решения, которые принесут пользу обществу.

7. Мониторинг и измерение: для эффективной реализации концепции Value for People компания должна активно мониторить и измерять свою эффективность в создании ценности для людей. Это может включать оценку удовлетворенности клиентов, меры социального воздействия и оценку вклада в общественное благосостояние. Путем постоянного мониторинга и измерения компания может оценить свои успехи и регулировать свою стратегию.

8. Продвижение прозрачности и ответственности: бизнес, основанный на концепции Value for People, должен поощрять прозрачность и ответственность в

своей деятельности. Это означает, что компания должна предоставлять правдивую и полную информацию о своих продуктах, услугах, практиках и воздействии на стекйхолдеров и окружающую среду. Компания также должна быть ответственной за свои действия перед своими сотрудниками, клиентами и общественностью, осуществлять управление рисками и принимать меры для предотвращения вреда стейкхолдерам и окружающей среде.

9. Вовлечение заинтересованных сторон: бизнес, следующий концепции Value for People, должен активно вовлекать заинтересованных сторон (стейкхолдеров) в свою деятельность. Это включает в себя сотрудничество с клиентами, партнерами, поставщиками и другими стейкхолдерами для обмена информацией, получения обратной связи и совместной разработки решений, которые отвечают их потребностям и ожиданиям. Вовлечение заинтересованных сторон помогает компании лучше понять реальные потребности людей и создать продукты и услуги, которые действительно приносят им пользу. Другими словами, идея заключается в том, что в цепочки созидания ценности надо вовлекать именно всех стейкхолдеров, а не только акционеров или инвесторов.

10. Корпоративное гражданство: бизнес, ориентированный на Value for People, должен выступать в роли хорошего корпоративного гражданина и активно участвовать в решении социальных и экологических проблем. Компания может вкладывать свои ресурсы в проекты и программы, направленные на решение местных и мировых проблем, таких как образование, борьба с бедностью, защита окружающей среды и прочее. Компания также может использовать свое влияние для создания позитивных изменений в своей отрасли и обществе в целом.

11. Культура ценностей: концепция Value for People подразумевает развитие культуры, основанной на ценностях, в организации. Компания должна определить свои ценности и интегрировать их во все аспекты своей деятельности. Это может включать создание политик, процедур и практик, которые поддерживают ценности компании. Также особое внимание должно быть уделено развитию этической культуры и принципам, которые направлены на создание доверия в отношениях с клиентами, сотрудниками и другими стейкхолдерами.

Применение концепции Value for People в бизнесе требует целенаправленных усилий и обязательства со стороны компании. Она подразумевает переход от узкой ориентации на прибыль к более широкому взгляду на ценность, которую компания может предоставить заинтересованным сторонам. Такой подход позволяет создать более устойчивую и привлекательную компанию, которая действительно вносит положительный вклад в жизнь людей и общество в целом.

Как уже отмечалось, автор данного исследования считает данную концепцию самой подходящей для создания более справедливых экономических систем. Представляется, что в отличие от ЦУР или требований нефинансовой отчетности, она более приближена к реальным интересам компаний, а также больше соответствует практике их ежедневного взаимодействия с окружающим миром. Однако, это не мешает увидеть некоторые проблемы и недоработанные положения этой концепции. В частности, речь идет о трех спорных, на авторский взгляд положениях. Первые два вытекают из несколько конъюнктурного характера выступлений Дж. Ма, третье носит более фундаментальный характер.

Во-первых, во всех своих выступлениях, посвященных «новой справедливости», Дж. Ма уделяет большое внимание цифровой экономике. С одной стороны, такое стремление вполне оправдано, ведь вопросы цифрового неравенства все больше тревожат мировое сообщество, с другой, — это уводит от фундаментальной концепции справедливости. Неравенство одинаково больно бьет по бедным слоям как в цифровой, так и «аналоговой» экономике.

Во-вторых, в его высказываниях экология хотя и не является центральной темой, но встречается постоянно, особенно во время выступлений на международных форумах. Помимо того, что автор данного исследования неоднократно проводил мысль, что при всей своей значимости вопросы окружающей среды не должны оттягивать средства от ежедневной системной помощи беднейшим слоям в их насущных проблемах, в уступках Дж. Ма «моде» на экологию кроется большая опасность для концепции. При всем восхищении концепцией VfP, надо признать, что ее критериальный аппарат пока не разработан. В то же время, во всех стандартах нефинансовой отчетности критерии являются

более сильной стороной по сравнению с рассматриваемой концепцией. Если Дж. Ма и его последователи увлекутся включением в свою концепцию всех принципов устойчивого развития, то это приведет к созданию ее зеркальной копии, но без конкретики. А соответственно, концепция устойчивого развития «поглотит» и эту светлую идею, как это произошло с КСО.

Третьим, фундаментальным недостатком VfP является утверждение Ма о необходимости компании определиться со своими ценностями и следовать им. Ценности компании из западного мира могут не только не совпадать, но и противоречить ценностям в стране присутствия, как уже неоднократно доказывалось в работе.

Учитывая ограничения описанных выше методов оценки эффективности социально-ориентированных программ, в данной работе предлагаем оценивать по-другому: с точки зрения влияния на принимающую страну и на саму компанию.

4.2. Влияние социально-ориентированных программ на компании-доноры

При принятии решения о том, стоит ли начинать социально-ориентированные программы, любая компания должна, следуя в русле предложенных критериев справедливости, ответить на вопрос, что она получит для себя в рамках этой работы и не подорвет ли это ее конкурентоспособность по сравнению с «менее ответственными» игроками.

Следует признать, что введение практик корпоративной социальной ответственности, экологической ответственности и отчета по таким практикам имеет неоднозначные последствия для компаний. С одной стороны, это приводит к росту издержек компании. С другой, — позволяет увеличить стоимость компании. Также есть ряд исследований, которые рассматривают эту практику в качестве нематериального фактора в конкурентной борьбе. Для того, чтобы разобраться с этим необходимо обратиться к концепции ESG, в частности, посмотреть, что включается в критерии E (экология), S (социальная сфера) и G (управление). Критерий E включает в себя потребляемую компанией энергию, сбрасываемые отходы, необходимые ресурсы, последствия для живых существ и,

соответственно, измеряется финансовыми затратами на преодоление негативных последствий. S включает в себя трудовые отношения, многообразие и инклюзивность. То есть, компания должна брать на себя обязательства не только по отношению к своему сотруднику, но и по отношению к местным сообществам в регионах работы компании, а также помогать государству с трудоустройством людей, имеющих ограничения по здоровью. G — это внутренняя система практик, контроля и процедур, которые использует компания для управления, принятия эффективных решений, соблюдения законодательства как страны происхождения, так и страны присутствия, и удовлетворения потребностей внешних заинтересованных сторон. Именно в категорию G попадает аспект этики бизнеса.

Для наглядности представим в виде таблицы, что включается в каждое из этих измерений по мнению самого авторитетного института в этой сфере, S&P.

Таблица 4.3.1. — ESG составляющие S&P Global ESG Report 2023[620, 621].

Социальное измерение	Экологическое измерение	Управленческое измерение
•показатели трудовой практики •права человека •развитие человеческого капитала •привлечение и удержание талантов •безопасность и сохранение здоровья на рабочем месте	•экологическая политика и системы управления •вредные выбросы •эффективное использование ресурсов •работа с отходами •качество воды •климатическая стратегия •биоразнообразие	•прозрачность и отчетность •копроративное управление •существенность •риск- и кризис-менеджмент •бизнес-этика •политическое влияние •управление цепочкой поставок •налоговая стратегия •информационная и цифровая безопасность •доступность

Большое количество исследований в иностранных научных изданиях показывают, что сильное предложение в области ESG коррелирует с более высокой

[620] Это обязательные критерии, но к этому списку могут добавляться специфические критерии для конкретных отраслей.

[621] Составлено автором по: Weights Overview Corporate Sustainability Assessment 2022 [Электронный ресурс]. — URL: file:///C:/Users/Asus/Downloads/CSA_Weights.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

доходностью акций компании[622]. Так, по данным исследования McKensey, до 30% стоимости компании составляет ее стратегия ESG. Кроме того, более высокие показатели в области ESG также считают взаимосвязанными со снижением риска банкротства компании[623] (в частности, об этом говорят более низкие спреды по кредитам и кредитным дефолтным свопам и более высокие кредитные рейтинги) (см. рисунок 4.3.1.).

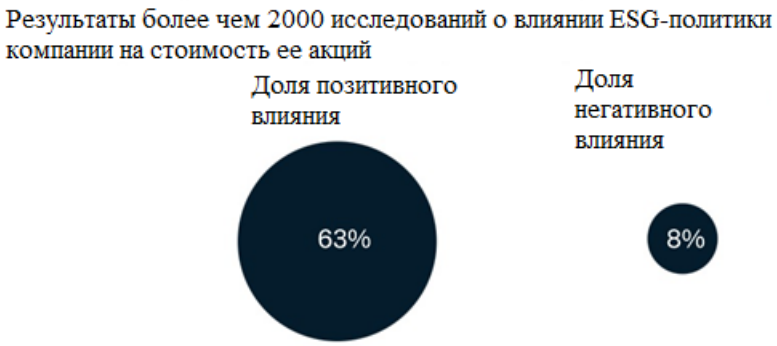


Рисунок 4.3.1. Оценка внедрения политики ESG на стоимость акций[624]

Косвенно выгоду для компаний от внедрения ESG практик доказывает и тот факт, что объем глобальных инвестиций в устойчивое развитие показывает завидную стабильную динамику. На момент принятия Целей устойчивого развития в 2015 году ежегодный объем «устойчивого финансирования» составлял более 30

---

[622] Five Ways that ESG Creates Value [Электронный ресурс]. — URL: https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/five-ways-that-esg-creates-value (дата обращения: 18.08.2023).

[623] Henisz W.J. ESG, material credit events, and credit risk / W.J. Henisz, J. McGlinch // Journal of Applied Corporate Finance. — July 2019. — Vol. 31. — P. 105–117; Lundqvist S.A. Enterprise risk management and default risk: Evidence from the banking industry / S.A. Lundqvist, A. Vilhelmsson // Journal of Risk and Insurance. — March 2018. — Vol. 85. — Number 1. — P. 127–157; Landry E. Connecting ESG and corporate bond performance / E. Landry, M. Lazaro, A. Lee // MIT Management Sloan School and Breckinridge Capital Advisors, 2017; Reznick M. Pricing ESG risk in credit market / M. Reznick, M. Viehs // Hermes Credit and Hermes EOS, 2017; Bae S.C. Corporate social responsibility, credit rating, and private debt contracting: New evidence from syndicated loan market / S.C. Bae, K. Chang, H.-C. Yi // Review of Quantitative Finance and Accounting. — January 2018. — Vol. 50. — Number 1. — P. 261–99.

[624] Получен автором на основе данных: Gunnar F. et al. ESG and financial performance: Aggregated evidence from more than 2000 empirical studies / F. Gunnar et al // Journal of Sustainable Finance & Investmen. — October 2015. — Vol. 5. — Number 4. — P. 21–33; Deutsche Asset &Wealth Management Investment; McKinsey analysis.

трлн долл. США, что на 68% больше, чем в 2014 году[625]. На динамику не повлияла даже пандемия. Так, по оценкам ЮНКТАД, стоимость продуктов устойчивых инвестиций на мировых финансовых рынках в 2021 году составила 5,2 трлн долл., на 63 % больше, чем в 2020 году[626]. Справедливости ради надо отметить, что политические потрясения оказались более разрушительными для инвестиций в устойчивое развитие, чем пандемия[627]. Так, ЮНКТАД в своем докладе за 2024 год отмечает, что общий объем глобальных инвестиций сокращался два года подряд (примерно на 2% в год), а финансирование секторов устойчивого развития только по сравнению с 2023 г. сократилось на более чем 10%[628].

Этот долгосрочный рост был обусловлен повышенным вниманием преимущественно западного общества, правительств и потребителей к более широкому воздействию корпораций, а также верой инвесторов и руководителей компаний в то, что сильная позиция компании в области ESG может гарантировать ее долгосрочный успех.

Для проверки этой гипотезы обратимся к анализу денежных потоков. ESG связано с денежными потоками пятью важными способами: рост выручки, сокращение издержек, взаимодействие с государством, рост производительности, инвестиции. Для наглядности представим анализ в виде таблицы.

---

[625] Five Ways that ESG Creates Value [Электронный ресурс]. — URL: https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/five-ways-that-esg-creates-value (дата обращения: 18.08.2023).

[626] Доклад о мировых инвестициях 2022 : международные налоговые реформы и устойчивые инвестиции [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_overview_ru.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

[627] Это также может служить косвенным доказательством упомянутой выше гипотезы о стадии стагнации идеи устойчивого развития

[628] 2024 World Investment report : Investment facilitation and digital government [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/press-material/PR24014_ru_WIR24_Global_Final_1.pdf (дата обращения: 18.12.2024).

Таблица 2.4.1. — Связь стратегии ESG и денежных потоков компании[629].

	Сильная позиция компании в отношении ESG-стратегии	**Слабая позиция компании в отношении ESG-стратегии**
Рост выручки	Привлечение B2B и B2C клиентов более «устойчивой» продукцией. Обеспечение более легкого доступа к ресурсам благодаря хорошим отношениям с обществом и госорганами.	Потеря клиентов из-за пренебрежения принципами устойчивости. Затрудненный доступ к ресурсам, как результат провалов в взаимодействии с сотрудниками и местными сообществами.
Сокращение издержек	Сокращение потребления электричества и воды.	Уплата штрафов за загрязнение окружающей среды.
Взаимодействие с государством	Поддержка со стороны госорганов и других заинтересованных сторон, сокращение регуляторных издержек.	Дополнительные расходы на рекламу в точках продажи. Уплата различных штрафов.
Рост производительности	Рост производительности за счет высокой мотивации сотрудников, привлечение лучших кадров.	Низкая мотивация сотрудников, высокая текучка кадров.
Инвестиции	Увеличение возврата на инвестиции благодаря лучшему перераспределению капитала.	Менее инвестиционно-привлекательны. Проигрывают в конкурентной борьбе более энергоэффективным компаниям.

[629] Составлена автором на основе данных McKensey: Five Ways that ESG Creates Value [Электронный ресурс]. — URL: https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/five-ways-that-esg-creates-value (дата обращения: 18.08.2023).

В рамках данного исследования интересен результат в виде создания большей «ценности» компании, которая в рамках нефинансовой отчетности выражается в увеличении стоимости компании на пути достижения этой цели. Речь идет не только о внутренней стоимости компании. Это внешняя стоимость компании с учетом интересов сторон. Следовательно, дальнейший анализ будет строиться в логике стандарта нефинансовой отчетности IIRS. Как уже было сказано, данный стандарт позволяет рассказать, как компания создает, сохраняет и утрачивает свою стоимость в краткосрочном среднесрочном и долгосрочном периодах времени. Соответственно, это своеобразная история о том, как компания создает и управляет этой большой совокупной стоимостью на определенном временном участке.



Рисунок 4.3.1. — Ценность, которая создается компанией для себя и для заинтересованных сторон[630]

Стоимость, создаваемая, сохраняемая или разрушаемая организацией с течением времени, проявляется в увеличении, уменьшении или трансформации капиталов, вызванных хозяйственной деятельностью организации и ее

[630] Составлено автором по: International Integrated Reporting Council (‘IIRC’) [Электронный ресурс]. — URL: https://integratedreporting.ifrs.org/ (дата обращения: 18.12.2024).

результатами. Эта общая стоимость имеет два взаимосвязанных аспекта: стоимость, создаваемая, сохраняемая или уменьшающаяся для самой организации, что влияет на финансовую отдачу для поставщиков финансового капитала; и других лиц (т.е. заинтересованных сторон и общества в целом). Поставщики финансового капитала заинтересованы в стоимости, которую организация создает для себя. Они также заинтересованы в ценности, создаваемой организацией для других, если она влияет на способность организации создавать ценность для себя, или связана с заявленной целью организации (например, явной социальной целью), которая влияет на оценки заинтересованных сторон.

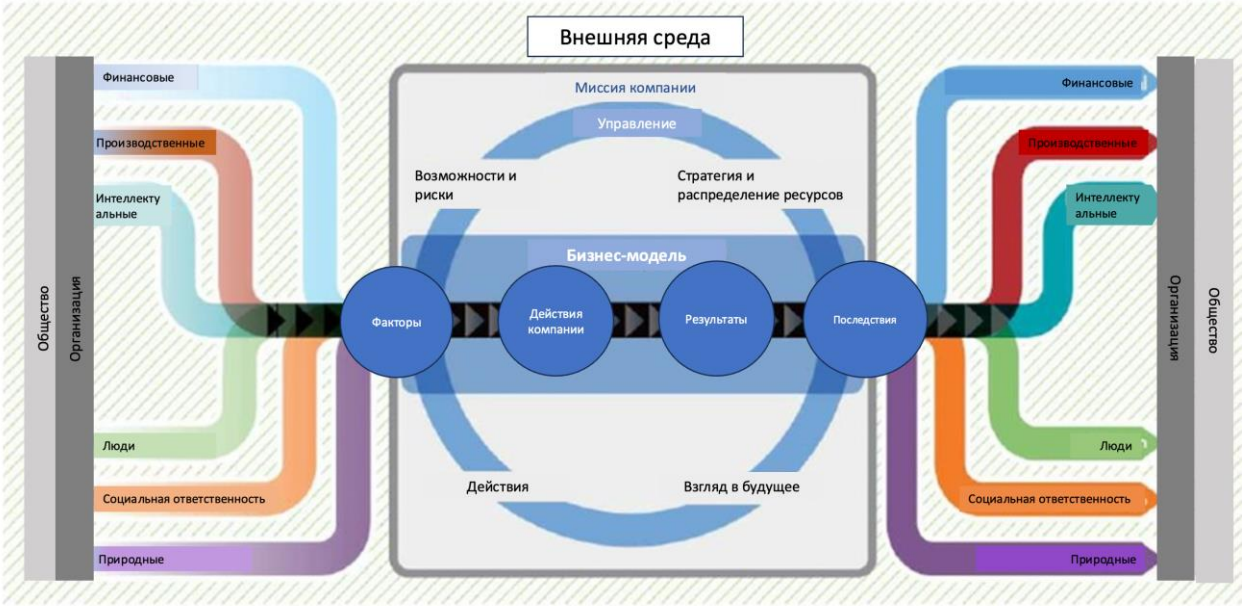


Рисунок 4.3.2. — Представление о создании стоимости в интегрированной отчетности[631]

На рисунке 4.3.2. представлена схема создания стоимости компании. Она представляет собой сложный процесс, в центре которого находится бизнес-модель. На входе модели — шесть факторов (или капиталов, как они названы в документе)

[631] Составлено автором по: International Integrated Reporting Council (‘IIRC’) [Электронный ресурс]. — URL: https://integratedreporting.ifrs.org/ (дата обращения: 18.12.2024).

в отличие от классической экономической теории, где факторами производства выступают труд и капитал.

Категории и описание капиталов:

– Финансовый капитал — совокупность средств, которыми располагает организация для использования в производстве товаров или предоставлении услуг. Это финансирование, такое как долговые обязательства, акционерный капитал или гранты. Он генерируется в результате операций или инвестиций.

– Произведенный капитал — произведенные физические объекты, которые задействуются организацией для производства товаров или предоставлении услуг, включая: здания, оборудование, инфраструктуру (например, дороги, порты, мосты, очистные и водоочистные сооружения). Произведенный капитал часто создается другими организациями, но включается в производственные активы отчитывающейся организацией, когда они сохраняются для собственного использования.

– Интеллектуальный капитал — нематериальные активы организации, основанные на знаниях, включая: интеллектуальную собственность, такую как патенты, авторские права, программное обеспечение, права и лицензии; а также «организационный капитал», такой как внутренние системы, процедуры и протоколы.

– Человеческий капитал — компетенции, способности и опыт людей, а также их мотивация к инновациям, включая: согласованность с системой управления организации; подходом к управлению рисками и этическими ценностями и их поддержка; способность понимать, разрабатывать и реализовывать стратегию организации; лояльность и мотивация к совершенствованию процессов, товаров и услуг, включая способность руководить, управлять и сотрудничать.

– Социальный капитал и капитал взаимоотношений (социальная ответственность) включает в себя общие нормы, общие ценности и модели поведения; отношения с ключевыми заинтересованными сторонами, а также доверие и готовность к взаимодействию, которые организация установила и стремится поддерживать с внешними заинтересованными сторонами;

нематериальные активы, связанные с брендом и репутацией организации; социальная лицензия организации на деятельность. Социальный капитал и капитал отношений включает в себя институты и отношения внутри и между сообществами, группами заинтересованных сторон, а также способность обмениваться информацией для повышения индивидуального и коллективного благосостояния.

– Природный капитал — все возобновляемые и невозобновляемые ресурсы и процессы окружающей среды, обеспечивающие товары или услуги, которые поддерживают прошлое, текущее или будущее процветание организации. Он включает в себя: воздух, воду, землю, полезные ископаемые и леса; биоразнообразие и здоровье экосистем.

Компания вовлекает эти капиталы в производство, использует свою бизнес-модель, учитывает риски и создает некий продукт. Но это не конечный результат деятельности. Конечный результат деятельности — это то, что она возвращает представителям капиталов. Инвесторам — дивиденды, банкам — проценты по кредитам.

Для примера возьмем производственный капитал — это то, что компания создала в ходе производственного цикла. Например, компания производит сталь. Компания продала сталь, заработала деньги и построила на них новый сталепрокатный стан. Если компания разработала новые марки стали — это ее интеллектуальный капитал.

Если рассматривать интересующий нас социальный капитал, то ситуация выглядит следующим образом. Если сотрудники прошли курсы или получили степень MBA — это человеческий капитал компании. Для местного населения на заработанные деньги построили дом или разбили парк — это тоже составляет социальный капитал компании.

Следует отметить, что компания может создать и что-то негативное для определенного капитала. Например, компания построила новую доменную печь. Это хорошо для производственного капитала, но плохо для природного капитала, поскольку доменная печь будет выбрасывать в атмосферу большое количество

загрязняющих веществ. Но компания заявляет, что благодаря новой домне она увеличит производство стали и в следующем производственном цикле поставит новый фильтр на доменную печь или аспирационную установку, и это будет приумножением природного капитала в будущем периоде.

Следует рассмотреть, как современная компания, эмитирующая акции и оперирующая на международном рынке, создает свою стоимость и отчитывается об этом для всех заинтересованных сторон.

Для примера возьмем компанию Магнитогорский Металлургический Комбинат (ММК), которая отчитывается по стандартам интегрированной отчетности и является членом ассоциации VRF (Value Reporting Foundation)[632]. Компания начала отчитываться в соответствии со стандартами интегрированной отчетности в 2020 году, относительно недавно, поэтому на ее примере легко проследить за тем, как именно компания начинает создавать свою «бóльшую» стоимость в соответствии со стандартами ESG и отчитывается об этом.

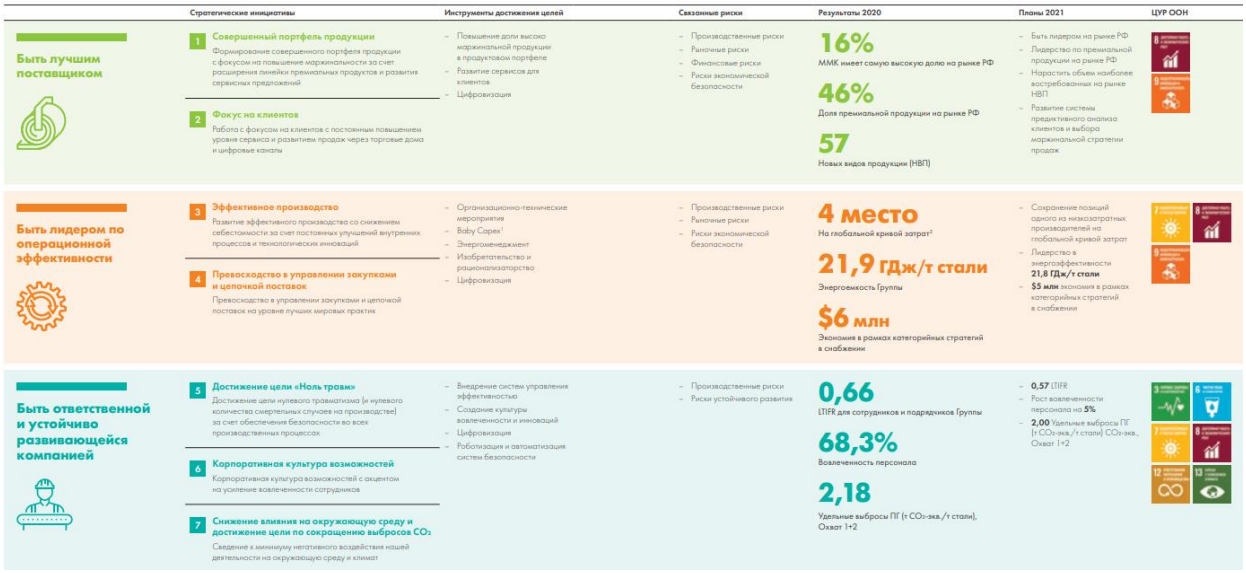
Компания ММК заявляет, что ее стратегия основана на принципах устойчивого развития, то есть в ней прописаны все три компоненты ESG. Соответственно компания информирует всех стейкхолдеров о своих экологических и социальных целях, а также о корпоративной культуре и принципах управления компанией. На основе стратегии устойчивого развития строятся стратегии повышения операционной эффективности и развития продуктовой линейки.

Прежде всего, компания обновила стратегию своего развития. Тут стоит отметить, что ММК, как и многие компании, которые только начинают отчитываться по стандартам интегрированной отчетности, заявляет о своей среднесрочной стратегии, мало затрагивая краткосрочный и долгосрочный периоды развития компании. Таким образом, компания заявила о своей стратегии до 2025 года (см. таблицу 4.3.2.). После утверждения стратегии до 2025 года компания стала полностью отчитываться о создании своей стоимости.

---

[632] Здесь важно отметить, что в 2022 г. Фонд (VRF), который отвечал за стандарты аудита устойчивого развития наряду с Советом по стандартам раскрытия климатической информации (кроме США), был включен в состав Фонда Международных Стандартов по Финансовой Отчетности (IFRS).

Таблица 4.3.2. — Среднесрочная стратегия компании ММК в соответствии ESG-стандартам[633].



Компания заявляет, что ее стратегическая цель — рост показателя EBITDA на 1 млрд долл. США к 2025 году, а также быть лучшим поставщиком стали в России, быть лидером по опционной эффективности и быть ответственной успешно развивающейся компанией на основе текущих финансовых, производственных и ESG-результатов. Для достижения поставленных целей разработано 7 стратегических инициатив, инструменты реализации этих инициатив. Кроме того, указаны риски, которые с точки зрения менеджмента компании могут помешать достижению этих инициатив в указанные сроки, а также сформулированы планы на краткосрочный период и обозначено соответствие стратегических целей целям устойчивого развития.

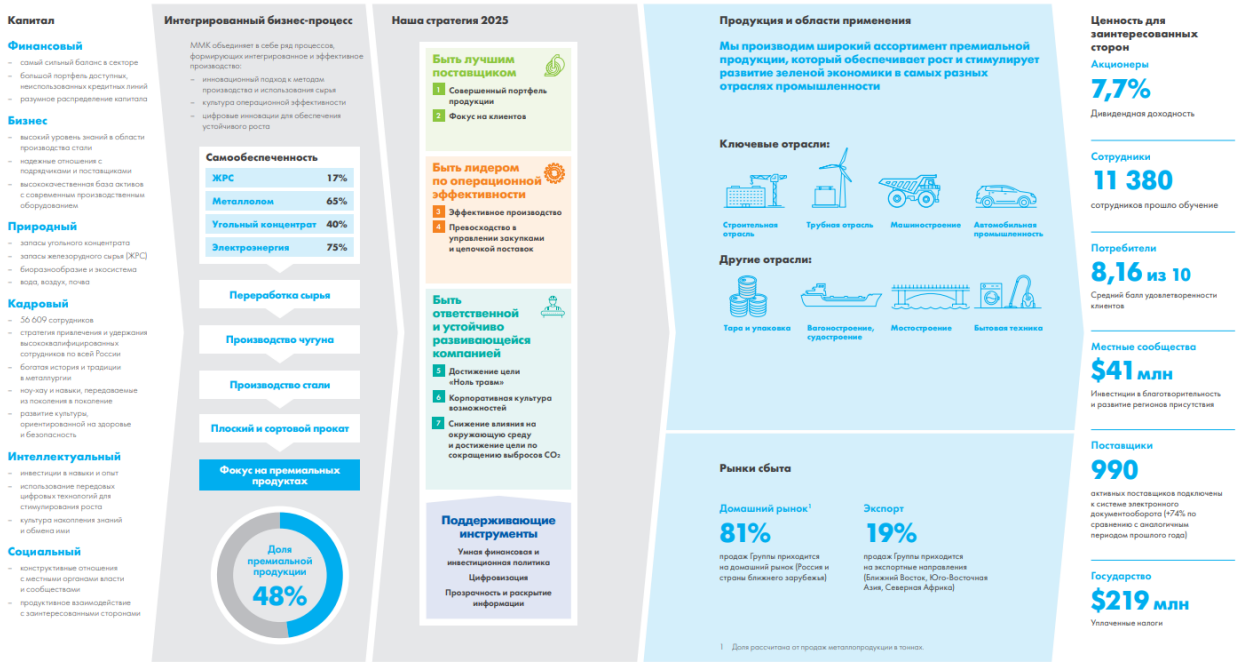
В стратегии компании по увеличению ее совокупной стоимости для акционеров стоит отметить следующее: безусловно компания опирается на ESG компоненты, однако, затратной экологической составляющей отводится 1 стратегическая инициатива — «Снижение влияния на окружающую среду и достижение цели по сокращению выбросов CO2». При этом достигать поставленной экологической

[633] Интегрированный годовой отчет ММК за 2021 год [Электронный ресурс]. — URL: https://www.e-disclosure.ru/portal/event.aspx?EventId=W9nJko-CMoEqATf2cWROALg-B-B (дата обращения: 31.03.2025).

цели менеджмент компании намерен за счет цифровизации и внедрения систем управления эффективностью, а не внедряя «зеленые технологии», затратные и малоэффективные при производстве стали. Такой подход позволяет при относительно минимальных затратах снизить не только выбросы, но и найти «узкие места» в работе всей производственной системы, повысить производительность, снизить издержки. Четыре из семи инициатив компании имеют социальную направленность. При этом только одна из семи имеет чисто экологическую направленность. Остальные шесть инициатив касаются развития линейки продукции с ростом ее маржинальности, развития системы управления компанией, усовершенствования взаимодействия с клиентами и поставщиками, вовлеченности персонала и снижения количества травм на производстве, то есть работы со стейкхолдерами и увеличению совокупной стоимости компании за счет этой работы.

Рассмотрим далее реализацию теоретической модели создания стоимости компании в приложении к компании ММК.

Схема 4.3.1. — Создание интегрированной стоимости компании ММК[634].



634 Годовой интегрированный отчет Группы ММК за 2021 год [Электронный ресурс]. — URL: https://mmk.ru/ru/sustainability/ (дата обращения: 31.03.2025).

Слева показаны капиталы (входы), которыми располагает компания, а справа — «выходы», которые создаются на каждый капитал.

Эта модель схематично демонстрирует работу компании, ее взаимодействие с заинтересованными сторонами и создание стоимости компании. Компания на «входе» располагает шестью капиталами, с пояснением, что подразумевает каждый капитал. Например, человеческий капитал (или кадровый) включает в себя: 56 609 сотрудников предприятия; стратегию привлечения и удержания высококвалифицированных сотрудников по всей России; богатую историю и традиции металлургии; ноу-хау и навыки, передаваемые из поколения в поколение; развитие культуры, ориентированной на здоровье и безопасность. Природный: запасы угольного концентрата; запасы железорудного сырья; биоразнообразие и природная система; воздух, вода, почва.

Компания берет эти капиталы, пропускает их через свои бизнес-процессы с учетом стратегии до 2025 года, получает продукцию, продает ее на внутреннем и внешнем рынках, получает прибыль и превращает ее в капиталы на выходе, которыми пользуется не только компания, но и все заинтересованные стороны. Например, акционеры получили дивидендный доход в размере 7,7%. 11 380 сотрудников прошли обучение. Удовлетворенность клиентов компании ее продукцией составляет 8,16 баллов из 10 возможных. На развитие местных сообществ пошел 41 млн долл. США инвестиций. Взаимодействие с еще 74% поставщиков переведено в цифровой формат, благодаря подключению их к системе электронного документооборота. Государство получило 219 млн долл. США в виде уплаченных налогов. Это все создает глобальную стоимость компании.

Теперь определим, во что следует вкладываться для наибольшего прироста стоимости компании, в какой из аспектов: экологический, управленческий или социальный.

Если рассматривать матрицу существенности ММК, то больше всего существенных тем касается экологии: энергоэффективность, биоразнообразие, управление отходами, выбросы парниковых газов и изменение климата, выбросы в

атмосферу и управление водными ресурсами. Наиболее важными вопросами, как для предприятия, так и для остальных стейкхолдеров являются вопросы экономической эффективности, безопасности на производстве и выбросов в атмосферу. А наименее существенными — вопросы биоразнообразия и развития местных сообществ. Дело в том, что экология города Магнитогорска, где располагается ММК, очень сильно зависит от выбросов предприятия, и еще недавно над городом был смог из-за выбросов сталелитейного производства. Это нужды местного населения и сотрудников предприятия, а не приверженность глобальной климатической повестке. В какой-то степени можно говорить о неразделимости социального и экологического аспектов в этом вопросе.

Более того, энергоэффективность, управление отходами и водными ресурсами напрямую связаны с экономической эффективностью компании и ее расходами. Так, построив замкнутую систему водоснабжения и охлаждения компания не только существенно сократила количество выбросов отработанной горячей воды в открытые водоемы, но и сократила расходы на систему охлаждения. Энергоэффетктивность, экономия электричества — важный аспект сокращения издержек компании.

Еще один интересный момент связан с ответственностью за достижение финансовых и нефинансовых показателей. KPI высших руководителей обычно увязаны с ключевыми финансовыми и нефинансовыми показателями компании и их вознаграждением. Кроме того, каждый руководитель высшего звена имеет свои персональные KPI, относящиеся непосредственно к его компетенции. Это позволяет стимулировать менеджмент к выполнению поставленных задач. Для инвестора, изучающего отчет, важно понимать, какие KPI в нем содержатся, есть ли KPI, связанные с ESG.

Например, в рассматриваемой компании ММК для генерального директора установлен KPI, связанный с комплексным индексом загрязнения атмосферы Магнитогорска. В отчетном периоде данный KPI был выполнен, в частности, комплексный индекс загрязнения атмосферы составил 6,1 единицы при целевом значении 6,2 единицы. Тоже самое касается и социальной составляющей. В

качестве элемента G (управление) своей стратегии ММК выбрал производственную безопасность и управлением персоналом. Соответственно, ключевыми показателями являются различные индикаторы производственного травматизма и показатели количества персонала, доли женщин, социальная защита и показатели нежелательной текучести кадров. В Группе компаний ММК действует система управления охраной труда (СУОТ), сертифицированная на соответствие стандарту ISO 45001:2018. Группа поставила перед собой цель достичь к 2025 году нулевого травматизма и нулевого показателя смертельных случаев на производстве. Показатель нежелательной текучести кадров составляет всего 4,6% на 56 609 сотрудников, что говорит о высокой лояльности персонала. Компания уделяет много внимания Показателю *S* (социальное измерение), что отразилось на снижении показателя нежелательной текучести кадров. С учетом стратегии компании, направленной на разработку новых видов стали с высокой добавленной стоимостью, крайне важно сохранять высококвалифицированный персонал, который может реализовать данную стратегию, что приведет в дальнейшем к росту конкурентоспособности продукции предприятия. К сожалению, стоит обратить внимание, что несмотря на большое разнообразие и высокое качество социальных программ расходы на эти программы со стороны компании в 10 раз меньше, чем на экологические инициативы.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о публичности компании, а именно, как раскрытие информации о социальных и экологических инициативах сказывается на ее финансово-экономических показателях. Большинство ученых и аналитиков отмечают неоднозначную или незначительную связь ESG-показателей

и экономических показателей деятельности компании[635, 636, 637]. Зато все признают стимулирующий эффект развития инфраструктуры устойчивых бирж, ответственного инвестирования и международных организаций на стремление компаний придерживаться ESG-практик[638, 639, 640] и даже некоторое навязывание требований о раскрытии информации с их стороны.

Согласно исследованиям, раскрытие информации о ESG может негативно влиять на финансовые показатели по ряду причин. Прежде всего, раскрытие ESG-информации воспринимается компаниями как высокие затраты, что негативно сказывается на финансовых показателях[641]. Кроме того, раскрытие информации о ESG может быть следствием снижения доверия инвесторов из-за того, что компания не показывает высоких финансовых результатов[642]. Наконец, нормативные требования к раскрытию информации о ESG разнятся, и отсутствие стандартизированной системы раскрытия ESG-отчетности приводит к путанице и

---

[635] Grewatsch S. When Does It Pay to be Good? Moderators and Mediators in the Corporate Sustainability — Corporate Financial Performance Relationship: A Critical Review / S. Grewatsch, I. Kleindienst // Journal of Business Ethics. — 2017. — P. 383–416.

[636] He Y. When Does It (Not) Pay to Be Good? Interplay Between Stakeholder and Competitive Strategies [Электронный ресурс] / Y. He, R. Chittoor // Journal of Management. — 2022. — P. 1–33. — URL: https://dspace.library.uvic.ca/bitstream/handle/1828/14021/He_Ye_J_Manage_2022.pdf?sequence=1 (дата обращения: 18.05.2024).

[637] Завьялова Е.Б. Влияние ESG на конкурентоспособность компании / Е.Б. Завьялова, Т.Г. Кротова, А.В. Бунякова // Право и управление. XXI век. — 2023. — Т. 19. — № 2 (67). — С. 62–70.

[638] Бунякова А.В. Роль инвесторов в продвижении раскрытий ESG-информации / А.В. Бунякова // Вестник Академии. — 2021. — № 3. — С. 99–108.

[639] Бунякова А.В. Роль фондовых бирж и стандартов нефинансовой отчетности в продвижении ESG-раскрытий / А.В. Бунякова // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2021. — Т. 4. — № 10 (118). — С. 4–11.

[640] Бунякова А.В. Учет интересов стейкхолдеров в целях реализации устойчивого корпоративного развития / А.В. Бунякова // Вестник Академии. — 2022. — № 3. — С. 50–58.

[641] Zeidan R. Why don’t asset managers accelerate ESG investing? A sentiment analysis based on 13,000 messages from finance professionals / R. Zeidan // Business Strategy and the Environment. — 2022. — 31 (7). — P. 3028–3039.

[642] Alsayegh M.F. Corporate economic, environmental, and social sustainability performance transformation through ESG disclosure / M.F. Alsayegh, R. Abdul Rahman, S. Homayoun // Sustainability. — 2020. — 12 (9). — P. 3910.

несоответствиям, что затрудняет инвесторам сравнение финансовых показателей компаний[643, 644].

В одном из недавних мета-исследований, проведенном в 2023 году, также был сделан недвусмысленный вывод об отрицательной связи ESG и показателей деятельности компании. Целью исследования был мета-аналитический анализ общего влияния раскрытия ESG на финансовые показатели компаний, зарегистрированных на бирже. В нем рассматривалось 32 статьи, охватывающие временной период с 2018 по 2022 годы, а наиболее часто анализируемые финансовые показатели включали рентабельность активов (ROA), рентабельность инвестированного капитала (ROCE), биржевую прибыль от акций. По итогам проведенного анализа 18 из 32 рассмотренных исследований (56%) демонстрировали отрицательный коэффициент корреляции между ESG-раскрытиями и финансовыми показателями компаний[645].

Наконец, следует рассмотреть связь конкурентоспособности компании и ее приверженности ESG-повестке. В современной науке преобладает два подхода к оценке связи конкурентоспособности компаний и ее программами по защите окружающей среды и развития социальной сферы. Д. Хэй, Д. Морис и Ж. Тироль[646] видят в конкуренции разрушающее начало, действующее под влиянием исключительно стихийных сил. С этой точки зрения, ESG-повестка — это частный случай стихийных сил. В конечном итоге такая непрофильная для компании деятельность, имеющая реальной целью исключительно максимизацию прибыли, приведет к негативным последствиям для всех вовлеченных сторон. Второй подход, сторонниками которого являются Ф. Шерер, Д. Росс, М. Портер[647],

---

[643] Dye, J. Green gaps: Firm ESG disclosure and financial institutions' reporting Requirements / J. Dye, M. McKinnon, C. Byl // Journal of Sustainability Research. — 2021. — 3 (1).

[644] El-Hage J. Fixing ESG: Are Mandatory ESG Disclosures the Solution to Misleading ESG Ratings? / J. El-Hage // Fordham Journal of Corporate & Financial Law. — Vol. 26. — 2nd ed. — New York, 2021. — P. 359–390.

[645] Abd Hadi M. A Meta-Analysis Of ESG Disclosure And Listed Companies' Financial Performance / M. Abd Hadi. — 2023. — P. 655–669.

[646] Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности / Ж. Тироль ; пер. с англ. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1996. — 794 с.

[647] Porter M.E. Philanthropy's New Agenda: Creating Value / M.E. Porter, M.R. Kramer // Harvard Business Review. — 1999. — Vol. 77. — No 6. — P. 121–130.

предполагает, что превосходство в инновациях, которые в рамках нашего исследования сводятся к опережающему внедрению принципов устойчивого развития в производственные цепочки, становится одним из главных факторов конкурентной борьбы. Г. Хамел и К. Прахалад[648] пошли еще дальше и выступили за необходимость для компании, «нацеленной на рынки будущего», сформировать «ключевые компетенции», которые обеспечат ей отрыв от основных конкурентов, действующих в традиционных рамках[649]. Следует отметить, что второй поход является наиболее популярным, более того, он поддерживается чиновниками на самом высоком международном уровне. Так, в знаменитом докладе, инициированном ООН, “Who Cares Wins”[650] активно продвигается идея благоприятного воздействия ESG проектов на компанию.

Таким образом, большинство современных исследователей традиционно пишет о положительной корреляции ESG-инициатив и финансовых показателей[651]. Вместе с тем, в последние годы все чаще стали появляться публикации о том, что такая взаимосвязь неоднозначна[652, 653], U-образна[654] или совсем отсутствует[655].

---

[648] Хамел Г. Конкуренция за будущее : создание рынка завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад. — Москва : Олимп-бизнес, 2002. — 288 с.

[649] Подробнее см.: Завьялова Е.Б. Влияние ESG на конкурентоспособность компании / Е.Б. Завьялова, Т.Г. Кротова, А.В. Бунякова // Право и управление. XXI век. — 2023. — 19 (2). — С. 62–70.

[650] Доклад в рамках инициативы ООН Глобальный договор. Who Cares Wins. Connecting Financial Markets to a Changing World, The Global Compact [Электронный ресурс]. — URL: https://www.unepfi.org/fileadmin/events/2004/stocks/who_cares_ wins_global_compact_2004.pdf (дата обращения: 18.07.2024).

[651] Orlitzky M. Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis / M. Orlitzky, F. Schmidt, S. Rynes // Organization Studies. — 2003. — P. 403–441.

[652] Grewatsch S. When Does It Pay to be Good? Moderators and Mediators in the Corporate Sustainability — Corporate Financial Performance Relationship: A Critical Review / S. Grewatsch, I. Kleindienst // Journal of Business Ethics. — 2017. — P. 383–416.

[653] Margolis J.D. Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business / J.D. Margolis, J.P. Walsh // Administrative Science Quarterly. — 2003. —Vol. 48. — № 2. — P. 268–305.

[654] Barnett M. Does it Pay to Be Really Good? Addressing the Shape of the Relationship between Social and Financial Performance / M. Barnett, R. Salomon // Strategic Management Journal. — 2011. — P. 2–41.

[655] Aupperle K. An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability / K. Aupperle, A. Carroll, J. Hatfield // Academy of Management Journal. — 1985. — P. 446–463.

Более того, появились противники ESG[656, 657, 658], утверждающие, что активное вовлечение в социальную и экологическую повестку ведет к критическому и необоснованному повышению финансовых издержек компании.

Для ответа на вопрос, ведет ли внедрение ESG-принципов к реальному повышению конкурентоспособности компании или ESG-повестка становится «дополнительным налогом» на бизнес, следует обратиться к цифрам. Большинство исследований, в которых доказывается положительная взаимосвязь тех или иных показателей конкурентоспособности и уровня корпоративной устойчивости, опирается на закрытые данные рейтинговых агентств или информационно-аналитической компании Bloomberg (раздел Bloomberg ESG Data). Вместе с тем, растущее количество скептиков в вопросах ESG приводит к мысли о необходимости перепроверки данных.

С этой целью группой российских ученых под руководством автора данного исследования был проведен анализ корреляционной зависимости между ESG-рейтингом компании, согласно оценке S&P Global, и ее годовой выручкой; анализ проводился на базе данных по 87 компаниям-лидерам ESG-рейтинга из разных отраслей: нефтегазовой, химической, металлургической, машиностроительной, т.е. тех, которые составляют базу российской экономики[659]. Проверка осуществлялась с использованием исключительно открытых данных. Информация бралась из официально опубликованной финансовой отчетности компаний, прошедших аудиторскую проверку, и оценочных значений ESG-показателей ESG-рейтингов.

---

[656] He Y. When Does It (Not) Pay to Be Good? Interplay Between Stakeholder and Competitive Strategies [Электронный ресурс] / Y. He, R. Chittoor // Journal of Management. — 2022. — P. 1–33. — URL: https://dspace.library.uvic.ca (дата обращения: 18.09.2024).

[657] Hillman A.J. Shareholder Value, Stakeholder Management, and Social Issues: What's The Bottom Line? [Электронный ресурс] / A.J. Hillman, G.D. Keim // Strategic Management Journal. — 2001. — Vol. 22. — No. 2. — P. 125–139. — URL: https://www.researchgate.net (дата обращения: 02.08.2024).

[658] Krotova T.G. Greenhouse Gas Statistics and Methods of Combating Climate Change / T.G. Krotova // Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. Institute of Scientific Communications Conference. — Cham, 2021. — С. 895–904.

[659] Завьялова Е.Б. Влияние ESG на конкурентоспособность компании / Е.Б. Завьялова, Т.Г. Кротова, А.В. Бунякова // Право и управление. XXI век. — 2023. — 19 (2). — P. 62–70.

В качестве показателя для измерения конкурентоспособности компании был взят показатель выручки. Выбор был обусловлен целым рядом факторов. Во-первых, выручка напрямую не зависит ни от издержек, ни от расходов компании, поэтому обладает определенной универсальностью, что позволяет сравнить показатели компаний из разных стран и отраслей. Во-вторых, данные по выручке можно получить из открытых источников, в отличие от многих других показателей. В-третьих, что наиболее важно для настоящего исследования, именно по увеличению выручки можно судить о том, что общество приняло продукт и стратегию компании.

Таким образом, для выявления значимой взаимосвязи роста конкурентоспособности компании и ее вложений в ESG был проведен корреляционный анализ зависимости между ESG-рейтингом компании, согласно оценке S&P Global (может быть от 0 до 100), и ее годовой выручкой (в млрд долл. США). В выборку попали 20 компаний металлургической промышленности, 19 нефтегазовых компаний, 27 компаний химической промышленности и 21 машиностроительная компания, данные брались за 4 года (2018–2021 гг.). Во избежание искажений из выборки были исключены самые большие и самые маленькие показатели выручки компаний. В итоге была получена репрезентативная выборка из 65 показателей для компаний нефтегазовой отрасли, 74 показателей для компаний металлургической промышленности, 97 показателей для компаний химической промышленности и 76 показателей для компаний машиностроительной отрасли.

Проведенные вычисления показали следующее. Для предприятий металлургической промышленности коэффициент корреляции составил — 0,1; для химической промышленности — 0,3; для нефтегазовой — 0,15; для машиностроения — 0,4[660]. Напомним, что связь считается значимой при коэффициенте корреляции больше 0,5, причем взаимосвязь считается

[660] Завьялова Е.Б. Влияние ESG на конкурентоспособность компании / Е.Б. Завьялова, Т.Г. Кротова, А.В. Бунякова // Право и управление. XXI век. — 2023. — 19 (2). — P. 66–68.

положительной при коэффициенте корреляции больше нуля[661]. Полученные результаты можно охарактеризовать следующим образом.

1. Поскольку ни в одной из рассмотренных отраслей коэффициент корреляции не был отрицательным, это можно считать доказательством того, что вложения компаний в ESG-стратегию и, в частности, в социально-ориентированные проекты *не оказывают отрицательное воздействие компанию*. Справедливости ради следует отметить, что все показатели коэффициента корреляции оказались меньше 0,5, т.е. значимого эффекта на показатели выручки компаний вложения в ESG также не оказывают.

2. Результаты проведенного исследования доказывают, что внедрение ESG-принципов в деятельность компаний не является гарантией повышения конкурентоспособности компании.

3. Отсутствие значимой корреляционной зависимости не является основанием отказаться от социально-ориентированных проектов. С точки зрения концепции соучастников, компании в любом случае получат дополнительные выгоды, например, в виде дополнительных инвестиций со стороны ответственных инвесторов или в виде возможности получить листинг на биржах, требующих раскрытия ESG-информации.

4.3. Влияние социально-ориентированных программ на принимающую страну в соответствии с критериями справедливости

Инициирование той или иной программы будет морально оправдано, только если оно принесет пользу не только компании, но и стране присутствия. Поэтому главная цель этого параграфа заключается в том, чтобы установить, оказывают ли влияние социально-ориентированные программы крупных ТНК на социально-экономическое положение принимающих стран. Если будет установлено, что такое

---

[661] Бунякова А.В. Вклад принципов устойчивого развития в повышение конкурентоспособности на национальном и корпоративном уровне : дисс. … канд. экон. наук. — Москва, 2023. — 274 с. — URL: https://mgimo.ru/upload/diss/2023/bunyakova-diss.pdf?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (дата обращения: 18.11.2024).

влияние существует, то следующей задачей станет оценка этого влияния по измеряемым критериям справедливости, предложенным автором в первой части работы. Для проведения анализа предлагается следующая методика.

В качестве первого шага проследим динамику Индекса социального развития (ИСР) в странах, где крупные ТНК осуществляют свои социально-ориентированные проекты[662]. ИСР был выбран в качестве основного, т.к. он измеряет прогресс стран по социальному развитию начиная с 2013 года, что делает анализ весьма репрезентативным за счет охвата большого временного периода. Методика расчета разработана командой из Гарвардской школы бизнеса и Массачусетского технологического университета под руководством Майкла Портера, автора знаменитой матрицы конкурентоспособности стран[663].

ИРС особенно интересен тем, что при его расчете не используются общепринятые экономические показатели страны: ВВП и ВНД. Он уделяет внимание именно социальному развитию и благополучию населения. Такой подход позволяет находить зависимость между социальными и экономическими показателями, избегая мультиколлинеарности исследуемых параметров.

Для расчета берутся 50 параметров, которые можно разделить на три большие группы: основные потребности человека, благополучие человека и возможности для развития человека. Рейтинг составляется для стран, предоставивших достаточное для расчета число показателей в международные организации. Кроме этого, учитываются оценки экспертов и оценка общественного мнения.

Индекс оценивается по шкале от 0 до 100, где 100 — наивысший балл. По оценке 50 параметров стране присваивают рейтинг. Традиционно лидерами рейтинга являются Скандинавские страны, замыкают рейтинг страны Африки южнее Сахары.

---

[662] Здесь важно отметить, что в выборке участвовали только те компании, которые сосредоточили свои усилия именно на решении социальных проблем, а не общего набора ESG-требований, также рассматривались компании, которые предоставили полную отчетность по своим программам.

[663] Официальный сайт НКО «Social Progress Imperative» [Электронный ресурс]. — URL: https://www.socialprogress.org/ (дата обращения: 29.09.2023).

В данном исследовании за основу оценки взяты данные за 2020 и 2021 годы, находящиеся с свободном доступе на сайте организации Social Progress Imperative[664], чтобы оценить прогресс по социальному развитию страны, где оперируют международные компании, которые, судя по нефинансовым отчетам вложили большие деньги в социальное развитие стран присутствия.

Второй шаг — проследить динамику показателей неравенства в странах присутствия ТНК с 2015 г. (момент смены ЦРТ на ЦУР). Представляется, что именно измерение динамики неравенства наглядно покажет выполнение такого критерия справедливости, как требование, чтобы ни одному стейкхолдеру не стало хуже в результате применяемых мер. Для проверки результатов также необходимо оценить динамику показателей бедности, как в абсолютных цифрах, так и по динамике коэффициента Джинни.

Для того, чтобы оценить влияние социально-ориентированной деятельности крупных ТНК на решение социальных проблем в экономиках принимающих стран, рассмотрим опыт компаний, которые имеют дочерние предприятия по всему миру. В таблице 4.2.1 представлены крупнейшие мировые компании из разных отраслей: Unilever (химия и косметика), BP (топливно-энергетическая), Abbot (фармакология). Выборка именно этих компаний обусловлена не только указанным критерием, но и доступностью и полнотой информации, которые компании показывают в своей отчетности.

Объединяющим фактором для этих компаний, особо важным для настоящего исследования, является то, что все они заявляют о масштабной социальной работе в регионах присутствия и о крупных вложениях в социальные проекты. Согласно их нефинансовым отчетам все три компании взаимодействуют с местными сообществами и бизнесом, обеспечивают льготные кредиты для малого бизнеса, устраивают благотворительные программы и т.д. Согласно официальным документам, все это делается для улучшения социального климата в странах присутствия.

---

[664] Social Progress [Электронный ресурс]. — URL: https://www.socialprogress.org/ (дата обращения: 26.09.2023).

Для проверки состоятельности такого утверждения посмотрим на список стран, где оперируют компании, и проанализируем значение индекса социального развития соответствующей страны. При этом особое внимание должно быть уделено не столько индексу, сколько тенденции и динамике этого индекса. Для удобства анализа соберем данные в таблицу (см. таблицу 4.3.1). Зеленым цветом выделены страны, показавшие положительную динамику, красным — с ухудшившимися показателями. Полученные данные наглядно демонстрируют следующее: только в 20% стран наблюдается социальный прогресс, в остальных, несмотря на большие финансовые вложения компаний, индекс социального развития уменьшается.

Таблица 4.3.1. — Присутствие крупнейших компаний в различных странах мира и индекс социального развития этих стран[665].

Страна присутствия	Компания			Рейтинг социального развития страны, 2021 год	Рейтинг социального развития, 2020 год
	Unilever	BP	Abbot		
	Социальные инвестиции				
	818 млн евро	93 млн долл. США	27 млн долл. США		
Австралия	V	V	V	90,28	91,29
Азербайджан	-	V	-	62,90	64,11
Австрия	V	-	V	89,44	89,50
Аргентина	V	-	-	80,38	80,66
Бангладеш	V	-	-	56,87	55,23
Бельгия	-	V	-	88,68	89,46
Болгария	V	V	-	78,81	79,86
Боливия	V	-	-	67,69	69,23
Бразилия	V	V	V	72,06	73,91
Великобритания	V	V	V	88,25	88,54
Вьетнам	V	V	V	69,70	68,85
Гватемала	V	-	-	59,54	61,67
Германия	V	V	V	90,32	90,56
Гондурас	V	-	-	60,19	62,41
Грузия	-	V	-	75,47	74,85

[665] Составлено автором на основе нефинансовой отчетности компаний за 2021 год и Social Progress Index за 2020 и 2021 годы.

Египет	V	V	-	60,29	59,98
Зимбабве	V	-	-	53,33	52,26
Израиль	V	-	V	83,81	83,62
Индия	V	V	V	58,81	56,80
Индонезия	V	V	V	66,26	62,41
Ирак	-	V	-	58,35	63,52
Иран	V	-	-	65,72	67,49
Испания	V	V	V	87,53	88,71
Италия	V	-	V	86,56	87,36
Казахстан	V	-	-	72,23	72,66
Камбоджа	V	-	-	54,52	56,27
Канада	V	-	V	91,41	91,40
Катар	V	-	-	68,07	70,58
Кипр	V	V	-	85,03	86,64
Китай	V	V	V	65,44	66,12
Кувейт	-	V	-	75,32	77,47
Латвия	V	V	-	83,43	83,19
Литва	V	V	-	85,58	83,97
Люксембург	-	V	-	88,75	89,56
Мавритания	-	V	-	47,63	48,95
Малави	V	-	-	55,64	54,07
Малайзия	V	-	-	75,22	76,96
Марокко	V	-	-	65,24	66,90
Мексика	V	V	-	71,52	73,52
Мозамбик	V	-	-	47,89	49,00
Молдова	V	-	-	73,67	72,58
Мьянма	V	-	-	58,62	55,99
Непал	V	-	-	59,06	57,60
Нигер	V	-	-	42,02	42,21
Нидерланды	V	V	V	90,57	91,06
Никарагуа	V	-	-	62,45	64,02
Новая Зеландия	V	V	V	90,02	91,64
Норвегия	V	V	-	92,63	92,73
ОАЭ	V	V	V	71,58	70,60
Оман	-	V	-	68,09	71,41
Пакистан	-	-	V	50,82	49,25
Панама	V	-	-	75,01	76,55
Парагвай	V	-	-	71,49	72,48
Перу	V	-	-	73,61	74,22
Польша	V	V	V	83,08	84,32
Россия	V	-	V	73,45	72,56
Румыния	V	-	-	78,41	78,35
Сан-Сальвадор	V	-	-	64,25	67,25

Сенегал	-	V	-	59,73	60,04
Сербия	V	V	-	75,99	75,54
Сингапур	-	V	V	84,73	85,46
Словакия	-	-	V	83,69	83,15
Словения	-	V	-	85,83	87,71
США	V	V	V	86,29	85,71
Судан	V	-	-	46,40	48,51
Таиланд	V	V	V	70,96	70,72
Танзания	V	-	-	55,17	56,20
Тринидад и Тобаго	V	V	V	76,82	76,33
Тунис	V	-	-	73,95	75,02
Турция	V	V	V	67,99	68,27
Украина	V	-	V	75,78	73,38
Уругвай	V	-	-	81,15	82,99
Филиппины	V	V	V	65,73	66,62
Финляндия	V	V	-	92,26	91,89
Франция	V	V	V	88,23	88,78
Чешская Республика	-	V	V	86,60	86,69
Швейцария	V	V	V	91,78	91,42
Швеция	V	-	-	91,20	91,62
ЮАР	V	V	V	69,17	70,26
Южная Корея	-	V	V	88,42	89,06
Япония	V	V	V	90,44	90,14

Теперь посмотрим, как изменились другие показатели неравенства в странах, где оперируют данные крупные международные компании с 2015 года (см. таблицу 4.3.2). Компании с высокой социальной ответственностью, ведущие политику ESG, заявляют, что они помогают бороться со всеми видами неравенства в стране пребывания, прежде всего с бедностью, благодаря вовлечению в свой бизнес местного населения и льготному кредитованию малого бизнеса. Например, компания Unilever с гордостью заявляет о том, что она взяла добровольное обязательство ежегодно тратить 2 млрд евро на работу с различными группами населения, страдающими от неравенства в своей стране. В 2022 году, расходы компании составили 818 млн евро. Эти деньги пошли на программу разнообразия поставщиков, которая предполагает помощь в получении знаний ведения бизнеса

и финансирования. Например, в Кении Unilever в партнерстве с Citibank помогает получить льготные кредиты компаниям-поставщикам, работающим с корпорацией, владельцами которых являются женщины[666].

Исходя из этого, изменение уровня неравенства в стране пребывания крупных ТНК автор предлагает оценить по изменению числа людей, проживающих за чертой бедности по национальным критериям и по уровню в 6,85 долл. США в сутки на человека (критерий ООН), а также по изменению индекса Джини в процентах. Напомним, что чем он меньше, тем более справедливо в стране перераспределяются доходы между самой богатой и самой бедной группами населения. Соответственно, сокращение количества населения в процентном отношении, проживающего за чертой бедности (по обоим критериям), в стране пребывания ТНК, а также сокращение индекса Джини свидетельствует о сокращении неравенства в стране в целом. Следовательно, рост показателей говорит о негативной тенденции в стране и еще большем расслоении населения прежде всего по уровню доходов.

Таблица 4.3.2. — Изменение показателей бедности и неравенства между богатыми и бедными группами населения в странах, где оперируют транснациональные корпорации с высокой социальной ответственностью[667].

Страна, где работают транснациональные корпорации с высокой	**Изменения количества населения, находящегося за чертой бедности в 6, 85 долл. США**	**Изменения количество населения, находящегося за национальной**	**Изменение показателя индекса Джинни в стране с**

[666] Unilever Annual Report on Form 20-F 2022 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.unilever.com/files/92ui5egz/production/f0262b6dd3c59b6a3e24d1c0c269267f23e34eac.pdf (дата обращения: 28.29.2023).

[667] Составлено автором на основе данных статистики ООН с 2016 года: Gini index — Denmark [Электронный ресурс]. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?locations=DK; Poverty headcount ratio at $6.85 a day (2017 PPP) (% of population) — Denmark [Электронный ресурс]. — https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.UMIC?locations=DK (дата обращения: 01.04.2025).

социальной ответственностью	на человека в день с 2016 года, п.п.	чертой бедности с 2016 года, п.п.	2016 года, п.п.
Австрия	0	0,6	0,6
Азербайджан	н.д	н.д	н.д.
Австрия	-0,3	н.д	-0,7
Аргентина	1,8	11,7	0
Бангладеш	н.д.	н.д.	н.д.
Бельгия	0	-1,7	-1,7
Болгария	-5,9	н.д.	1,9
Боливия	-6,8	1,8	-5,8
Бразилия	1,4	н.д	1
Великобритания	0	1,6	-0,7
Вьетнам	-8,4	-3,1	1,5
Гватемала	н.д	н.д	н.д.
Германия	0	-0,1	0,3
Гондурас	-1	-1,7	-1
Грузия	-0,9	-4,5	-2,3
Дания	-0,1	0,2	-0,7
Египет	-3,8	н.д	0
Зимбабве	0,9	7,9	6
Израиль	-0,8	н.д.	-1,1
Индия	-4,9	н.д.	1
Индонезия	-7,9	-1,4	-2,5
Ирак	н.д	н.д.	н.д.
Иран	5	н.д.	1,4
Испания	-0,4	-0,6	-1,3
Италия	-1,2	-0,2	-0,2
Казахстан	-9,5	н.д.	1
Камбоджа	н.д	н.д.	н.д.
Канада	-0,3	н.д.	-1,2
Катар	н.д	н.д.	н.д.
Кипр	0,1	-1,8	-2,3
Китай	-9,5	-5,7	-0,4
Колумбия	4,9	6,8	0,5
Кувейт	н.д.	н.д.	1,5
Латвия	-2,1	1,6	-1,4
Литва	-3,3	-1	0,5
Люксембург	-0,5	н.д.	н.д.
Мавритания	н.д.	н.д.	-6,2
Малави	0,5	-0,8	0,1
Малазия	3,4	-7,6	н.д.
Мексика	-1,1	2	-2,3

Мозамбик	н.д.	н.д.	н.д.
Молдова	-3	1,6	-1,3
Мьянма	н.д.	-7,3	-1,1
Непал	н.д.	н.д.	н.д.
Нигер	н.д.	н.д.	н.д.
Нидерланды	-0,2	1,7	-2,2
Никарагуа	н.д.	н.д.	н.д.
Новая Зеландия	н.д.	н.д.	н.д.
Норвегия	-0,2	0,5	0,2
ОАЭ	н.д.	н.д.	н.д.
Оман	н.д.	н.д.	н.д.
Пакистан	н.д.	-2,4	-1,7
Панама	-1,6	-1,5	0,1
Парагвай	-2,9	0,3	-4,7
Перу	1,9	8,3	-4,2
Польша	-1,6	-2,5	-3
Россия	-1,5	-1,2	-1,6
Румыния	-11,8	-2,7	-1,5
Сан-Сальвадор	-10,3	н.д.	-1,6
Сенегал	н.д.	н.д.	н.д.
Сербия	-14,5	-4,5	-5,5
Сингапур	н.д.	н.д.	н.д.
Словакия	-2,3	-1,3	-3,3
Словения	-0,2	-2,2	-1,4
США	-0,8	н.д.	-1,5
Судан	н.д.	н.д.	н.д.
Таиланд	-3,5	-0,4	-0,9
Танзания	н.д.	н.д.	н.д.
Тринидад и Тобаго	н.д.	н.д.	н.д.
Тунис	н.д.	н.д.	н.д.
Турция	1	0,9	-1
Украина	-8,3	1,4	0,1
Уругвай	1,1	н.д.	0,7
Филиппины	1,8	-6,8	-3,9
Финляндия	-0,1	-0,7	0
Франция	0,1	0,2	-2
Чехия	-0,3	-1,1	0,3
Швеция	0	-0,5	0,8
Швейцария	0,1	0,8	-0,3
ЮАР	-4,9	н.д.	н.д.
Южная Корея	н.д.	н.д.	н.д.
Япония	н.д.	н.д.	н.д.

В таблице 4.3.2 было произведено сравнение доли населения страны (в процентах) по соответствующему показателю с 2015 года. Цель — проверить, соблюдается ли главный принцип справедливости, чтобы никому не стало хуже. По идее, вложения крупных корпораций в социальные программы в странах своего пребывания, должны были улучшить ситуацию по всем трем показателям неравенства, взятым для расчета в таблице. То есть сократить количество населения, проживающего за чертой бедности по международному и национальному критерию бедности и по уровню неравенства между самыми богатыми и самыми бедными слоями населения. При этом надо учитывать, что страны предоставляют данные в ООН не каждый год и/или не по каждому показателю неравенства, взятому автором в выборке. В таблице 4.3.2 представлен полный список стран, в которых оперируют компании Unilever, BP или Abbot, в соответствии с данными таблицы 4.3.1, даже если эти страны не предоставили достаточное для расчетов число показателей за указанный период.

Для того, чтобы пояснить, как производились расчеты, проиллюстрируем их на примере изменения индекса Джини в Болгарии с 2015 года. Показатель индекса Джини в 2015 году составлял 38,6%, а 2020 году — 40,5%. Вычли из последнего показателя первый и получили, что показатель ухудшился на 1,9 п.п. Если число в таблице отрицательное — это говорит об улучшении показателя, то есть о сокращении количества населения в процентном отношении ко всему населению, проживающему за чертой бедности, или о сокращении разрыва в доходах между самыми богатыми и самыми незащищенными группами населения. Если показатель положительный — уровень неравенства увеличился.

Анализ результатов, полученных в таблице 2, свидетельствует о том, что негативные тенденции или стагнация в изменении уровня неравенства, хотя бы по одному из трех критериев, наблюдаются как в развитых, так и в развивающихся странах. Особенно драматично ухудшились показатели в слабо развитых странах: Зимбабве, Колумбии, Перу. Если посмотреть в процентном отношении, то ухудшение показателей неравенства наблюдается в 35 странах из 60 в этой

выборке, предоставивших соответствующую статистику в ООН, что составляет 58%.

Если посмотреть на абсолютные показатели, то они еще больше впечатляют. Например, индекс Джини в Колумбии в 2020 году составлял 51,5%. Во многих мало развитых странах, представивших свои показатели по уровню неравенства всего один раз за этот период (соответственно изменение оценить мы не можем), показатели пугающие: за чертой бедности по уровню 6,85 долл. США в день на человека в Малави проживает 97,3% населения, в Нигере — 95%, в Пакистане 84,5%, а в ЮАР — 82,3% населения. Корпоративные программы социальной ответственности международных компаний, оперирующих там, не помогли улучшить ситуацию. Это говорит нам о явном нарушении принципа справедливости.

Посмотрим, как соблюдается первый критерий справедливости, а именно обеспечение базовых человеческих потребностей. Под обеспечением базовых потребностей мы понимаем обеспеченность населения стран полноценным, здоровым питанием и чистой водой, всеобщее здравоохранение и образование. Выбранные критерии полностью соответствуют целям ООН в области устойчивого развития: ЦУР 2 (достойное питание), ЦУР 3 (всеобщее здравоохранение), ЦУР 4 (достойное образование) и ЦУР 6 (обеспечение чистой водой).

Чтобы определить, влияют ли программы КСО крупных ТНК на улучшение качества жизни населения принимающей страны, сравним показатели достижения ЦУР 2, ЦУР 3, ЦУР 4 и ЦУР 6 в 2017 году, когда были опубликованы первые показатели достижения ЦУР по странам и эти же показатели в 2024 году. Для этого мы вычтем значение параметров 2017 года из показателей 2024 года. Если показатели имеют положительное значение, то произошло улучшение положения страны по выбранным показателям. Если частное отрицательное — то ситуация в стране по данному параметру ухудшилась. Выборка стран, та же, как и в исследовании изменения неравенства. Этот выбор определяется необходимостью дальнейшего сравнения этих стран по критериям справедливости. Результаты

представлены в таблице 4.3.3. Зеленым цветом выделено положительное изменение выбранного показателя, красным — отрицательное изменение.

Таблица 4.3.3. — Изменение показателей достойного питания, образования, всеобщего здравоохранения и обеспечения чистой водой в странах, где оперируют транснациональные корпорации с высокой социальной ответственностью[668].

Страна, где работают транснациональные корпорации с высокой социальной ответственностью	**Изменение ЦУР 2**	**Изменение ЦУР 3**	**Изменение ЦУР 4**	**Изменение ЦУР 6**
	Достойное питание	**Всеобщее здравоохранение**	**Достойное образование**	**Обеспечение чистой водой**
Австралия	-4	2	-2	-8
Азербайджан	2	-4	1	-16
Австрия	-1	2	15	-6
Аргентина	0	-3	9	-7
Бангладеш	22	1	21	-10
Бельгия	-7	2	6	-10
Болгария	14	1	-7	-18
Боливия	5	-8	31	-9
Бразилия	-1	1	13	-9
Великобритания	0	1	-3	0
Вьетнам	11	-1	15	-18
Гватемала	-10	8	13	-1
Германия	-1	1	-1	-8
Гондурас	1	-3	-17	-16
Грузия	4	3	1	-20
Дания	0	0	3	-9
Египет	6	-3	-9	-10
Зимбабве	9	1	-1	-16
Израиль	-3	-1	-1	-4
Индия	12	12	25	-14
Индонезия	18	-1	19	-12
Ирак	14	5	12	1
Иран	14	1	-8	-8
Испания	6	1	7	-9
Италия	3	3	7	-11
Казахстан	3	4	-1	-20
Камбоджа	21	-2	-1	-6
Канада	4	0	-6	-3
Катар	7	1	12	4
Кипр	1	3	7	-25

[668] Составлено автором на основании отчетов SDG index and Dashboard Report за 2017 год и Sustainable Development Report за 2024 год.

Китай	13	5	26	-16
Колумбия	7	-1	15	-11
Кувейт	6	4	2	-5
Латвия	-1	5	6	0
Литва	-8	-1	1	-13
Люксембург	-1	2	11	-9
Мавритания	-6	7	5	7
Малави	14	8	16	-21
Малайзия	-5	-1	-7	-15
Мексика	3	-4	15	-18
Мозамбик	22	4	9	8
Молдова	-3	2	13	-14
Мьянма	13	-7	-3	-16
Непал	18	-4	18	-6
Нигер	14	6	1	-6
Нидерланды	-3	-1	6	-4
Никарагуа	1	2	11	-16
Новая Зеландия	-9	2	-1	-13
Норвегия	-3	0	0	-10
ОАЭ	6	1	16	15
Оман	1	-3	0	-6
Пакистан	4	-6	-8	-17
Панама	0	5	-2	-15
Парагвай	5	-7	-1	-17
Перу	7	-3	13	-8
Польша	4	-1	6	-17
Россия	31	4	2	-14
Румыния	10	1	-5	-15
Сан-Сальвадор	-2	-1	5	-7
Сенегал	7	1	3	-6
Сербия	14	0	-4	-21
Сингапур	2	3	29	-19
Словакия	-17	-6	14	-14
Словения	-5	2	2	-4
США	0	-5	-6	-14
Судан	1	0	13	18
Таиланд	0	6	21	-20
Танзания	14	7	-2	-2
Тринидад и Тобаго	4	2	-38	-15
Тунис	10	-2	11	-14
Турция	9	-1	6	-21
Украина	-6	7	-14	-20
Уругвай	-1	1	5	-21
Филиппины	15	-1	-2	-16
Финляндия	-6	0	2	1
Франция	3	2	9	-5
Чехия	-5	1	3	-14
Швеция	1	-1	4	0

Швейцария	2	-1	4	-12
ЮАР	2	4	-14	-22
Южная Корея	3	2	4	-12
Япония	-2	1	4	-11

Посмотрим по каждому параметру, произошли ли положительные изменения в странах, принимающих ТНК.

Из 82-х стран, попавших в выборку, положительные изменения по обеспечению достойным питанием за 8 лет произошли в 57 странах, что составляет 69,5%. Причем, ухудшение по данному показателю произошло в основном в развитых странах, в которых это не проблема голода, а проблема ожирения, ситуация с которым ухудшилась. В отношении улучшения здравоохранения, положительные изменения произошли в 53 странах, или 64,6%. Снижение по показателям доступности здравоохранения произошли, как в развитых, так и в развивающихся странах. В развитых странах это связано не с качеством, а ценовой доступностью здравоохранения. Качество образования за восемь лет улучшилось в 65,9% стран. Ухудшение качества образования наблюдалось как в развитых, так и в развивающихся странах. Положительные изменения в обеспечении чистой водой произошли всего в 7 странах, что составляет 8,5 %. Такие плохие показатели по этим параметрам могут также объясняться изменением параметров, по которым оценивается достижение данной цели.

Динамика социально-экономического положения социальных групп и групп стейкхолдеров (чтобы никому не стало хуже)

Для того чтобы понять, как изменилось социально-экономическое положение различных групп стейкхолдеров в странах, принимающих компании с высокой социальной ответственностью, мы рассмотрим ту же выборку стран и изменение показателей: индекс деловой уверенности в стране (BCI), изменение располагаемых доходов семьи, изменение производства в трех товарных группах (рис, зерно и молоко), гендерное неравенство. Таким выбором показателей мы покрываем несколько групп стейкхолдеров. Общее положение местного бизнеса мы поймем по индексу деловой уверенности (BCI). Этот индекс ежегодно

публикуется ОЭСР[669] и Business Confidence Index Calculator[670]. Изменение в положении женского населения стран мы посмотрим по динамике ЦУР 5 (гендерное неравенство), на основе данных публикуемых ООН в Sustainable Development Report и на основе показателей достижения Целей устойчивого развития[671]. Изменение производства критически важных сельскохозяйственных товаров мы рассмотрим по динамике производства риса, зерна и молока в странах, принимающих международные компании. В виду того, что показателей много, они были разбиты на две таблицы. Показатели взяты за 2017 год и за последний год, доступный в международных базах.

Таблица 4.3.4 — Изменение индекса деловой активности, располагаемых доходов семьи и гендерного неравенства с 2017 года по 2022/2023/2024 год[672].

Страна, где работают транснациональные корпорации с высокой социальной ответственностью	Индекс деловой уверенности (BCI), 2017	Индекс деловой уверенности (BCI), 2024	Изменение индекса деловой уверенности	Располагаемый доход семьи, 2017, долл США	Располагаемый доход семьи, 2022 (23), долл США	Изменение располагаемых доходов семьи, долл США	Изменение располагаемых доходов семьи, долл США, %	Достижение ЦУР 5		Изменение в достижении ЦУР 5
								ЦУР 5 2017	ЦУР 5 2024	
Австралия	101,59	100,39	-1,2	30944	41200	10256	33,1	78,4	85,4	7
Азербайджан			0							
Австрия	102,77	97,87	-4,9	29669	40934	11265	38,0	75,7	89	13,3
Аргентина			0					72,9	79	6,1
Бангладеш			0					62,7	53	-9,7
Бельгия	101,46	98,33	-3,13	26593	37365	10772	40,5	83	89	6
Болгария			0					65,4	70	4,6
Боливия			0					73,2	69	-4,2
Бразилия			0		12924			67,2	70	2,8
Великобритания	101,38	99,32	-2,06	25955	36197	10242	39,5	80,9	83	2,1
Вьетнам			0					76,4	75	-1,4

[669] Business confidence index (BCI) [Электронный ресурс]. — URL: https://www.oecd.org/en/data/indicators/business-confidence-index-bci.html (дата обращения: 20.02.2025).

[670] Business Confidence Index Calculator [Электронный ресурс]. — URL: https://calculatorshub.net/business-management/business-confidence-index-calculator/ (дата обращения: 20.02.2025).

[671] Rankings : The overall performance of all 193 UN Member States [Электронный ресурс]. — URL: https://dashboards.sdgindex.org/rankings (дата обращения: 18.03.2025).

[672] Business confidence index (BCI) [Электронный ресурс] // OECD. — URL: https://www.oecd.org/en/data/indicators/business-confidence-index-bci.html; Business Confidence Index Calculator [Электронный ресурс] // Calculatorshub. — URL: https://calculatorshub.net/business-management/business-confidence-index-calculator/; Rankings [Электронный ресурс] // Sustainable Development Report 2024. — URL: https://dashboards.sdgindex.org/rankings, URL: https://www.oecdbetterlifeindex.org/topics/income/ (дата обращения: 20.02.2025).

Гватемала			0					56,5	49	-7,5
Германия	102,51	98,98	-3,53	31294	42417	11123	35,5	79,1	79,1	0
Гондурас			0					65,5	67	1,5
Грузия			0					58,8	56	-2,8
Дания	101,55	100,14	-1,41	22803	30101	7298	32,0	83,5	88	4,5
Египет			0					46,3	56	9,7
Зимбабве			0					78,7	73	-5,7
Израиль	101,62	101,28	-0,34		27701			73,5	73,5	0
Индия			0					33,3	44	10,7
Индонезия			0					59,3	65	5,7
Ирак			0					36,5	36,5	0
Иран			0					41,9	45	3,1
Испания	102,52	100,57	-1,95	22141	31193	9052	40,9	80,6	85	4,4
Италия	101,77	99,92	-1,85	25126	34668	9542	38,0	67,3	72	4,7
Казахстан			0					76,3	71	-5,3
Камбоджа			0					55,4	49	-6,4
Канада	100,98	97,67	-3,31	27067	35548	8481	31,3	79,8	81	1,2
Катар			0					48	53	5
Кипр			0					67,7	70	2,3
Китай			0					74,8	76	1,2
Колумбия	99,19	99,23	0,04					70,2	74,5	4,3
Кувейт			0					48,9	50	1,1
Латвия	103,55	99,54	-4,01	14984	22344	7360	49,1	70,4	77	6,6
Литва	101,99	100,22	-1,77	17368	27245	9877	56,9	70,8	75	4,2
Люксембург	101,1	98,76	-2,34	38497	50501	12004	31,2	72,7	82	9,3
Мавритания			0					29	33	4
Малави			0					64,4	56	-8,4
Малайзия			0					51,2	55	3,8
Мексика	99,56	101,63	2,07	13593	17736	4143	30,5	74,9	80	5,1
Мозамбик			0					56,3	68	11,7
Молдова			0					68,7	80	11,3
Мьянма			0					67,8	56	-11,8
Непал			0					61,1	46	-15,1
Нигер			0					21,1	40	18,9
Нидерланды	101,74	99,96	-1,78	24715	36368	11653	47,1	81,2	81,2	0
Никарагуа			0					78,8	81	2,2
Новая Зеландия	99,75	99,54	-0,21	21782	39024	17242	79,2	80,6	90	9,4
Норвегия	100,64	99,18	-1,46	29315	39144	9829	33,5	86,8	90	3,2
ОАЭ			0					57,5	73	15,5
Оман			0					32,2	35	2,8
Пакистан			0					28,7	35	6,3
Панама			0					63,8	63,8	0
Парагвай			0					65,6	72	6,4
Перу			0					67	70	3
Польша	102,2	99,27	-2,93	17607	25108	7501	42,6	68,6	73	4,4
Россия	101,61	104,1	2,49		19546			65,5	52	-13,5
Румыния								61,5	67	5,5
Сан-Сальвадор								67,7	63	-4,7
Сенегал								51,8	51	-0,8
Сербия								59	63	4
Сингапур								68,3	73	4,7
Словакия	100,47	98,2	-2,27	14984	24241	9257	61,8	67,8	73	5,2
Словения				18938	29599	10661	56,3	80,1	80,1	0
США	99,14	98,91	-0,23	45959	58229	12270	26,7	74,1	77	2,9
Судан								38,9	38,9	0
Таиланд								65,7	73	7,3
Танзания								73,4	70	-3,4
Тринидад и Тобаго								69,5	69,5	0
Тунис								55,4	43	-12,4
Турция	101,53	98,34	-3,19	15594	19482	3888	24,9	42,9	47	4,1
Украина	113,3	101,8	-11,5					64,1	66	1,9
Уругвай			0					70,3	75	4,7
Филиппины			0					64,5	60	-4,5
Финляндия	102,11	97,81	-4,3	24975	33014	8039	32,2	87,9	93	5,1

Франция	102,07	100,06	-2,01	25436	35001	9565	37,6	78	85	7
Чехия	100,9	98,43	-2,47	19054	26664	7610	39,9	69,9	74	4,1
Швеция	102,31	99,88	-2,43	24477	31850	7373	30,1	86,5	94	7,5
Швейцария	101,81	99,4	-2,41	36532	47124	10592	29,0	80,9	80,9	0
ЮАР			0		9338	9338		80,9	80,9	0
Южная Корея	99,28	98,37	-0,91	20541	27304	6763	32,9	63,5	65	1,5
Япония	101,69	100,77	-0,92	22700	28872	6172	27,2	60,7	58	-2,7

Из таблицы 4.3.4. можно сделать выводы, что располагаемые доходы домохозяйств выросли во всех странах, принимающих транснациональные компании с высокой социальной ответственностью, однако, показатели не учитывают инфляцию в период с 2017 по 2024, которая сильно разнится по странам. Положение женщин улучшилось в 54 странах из 82, попавших в выборку, что, явно, недостаточно для того, что уверенно утверждать, что присутствие в стране транснациональных компаний с высокой социальной ответственностью способствует улучшению положения женщин в принимающей стране.

Зато из данных таблицы 4.3.4 об изменении индекса деловой уверенности можно сделать вывод, что практически во всех странах, принимающих международный бизнес, уверенность местных предпринимателей в успехе их бизнеса уменьшилась. Конечно, нельзя утверждать, что тут исключительно вина ТНК, но их присутствие, очевидно, не добавляет уверенности в перспективах развития локальному бизнесу.

Далее, мы рассмотрим, как изменилось производство в принимающих странах.

Таблица 4.3.5. — Изменение производства в принимающей стране по товарным группам[673]

Страна, где работают транснациональные корпорации с высокой социальной ответственностью	**Производство по товарным группам**											
	Рис 2017	**Рис 2024**	**Изменение в производстве риса, т**	**Изменение в производстве риса, %**	**Зерно 2017**	**Зерно 2023**	**Изменение в производстве зерна, т**	**Изменение в производстве зерна, %**	**Молоко 2017**	**Молоко 2023**	**Изменение в производстве молока, л**	**Изменение в производстве молока, %**

[673] ФАО [Электронный ресурс]. — URL: https://data.imf.org/?sk=388dfa60-1d26-4ade-b505-a05a558d9a42 (дата обращения: 30.12.2024).

Австралия	807304,46	496633	-310671,46	-38,5					2710128,5	1827963,4	-882165,1	-32,6
Азербайджан	15915,7	13972,5	-1943,2	-12,2					525828,12	514143,33	-11684,79	-2,2
Австрия					10347	17230	6883	66,5	1212228,51	1117548,13	-94680,38	-7,8
Аргентина	1328340	1163209	-165131	-12,4					900000	886612,7	-13387,3	-1,5
Бангладеш	54148000	58613458	4465458	8,2					535483,08	627677,71	92194,63	17,2
Бельгия					16949	0	-16949	-100,0	2908577,52	2706157,14	-202420,38	-7,0
Болгария	58523	64160	5637	9,6					22998,17	41546,67	18548,5	80,7
Боливия	478578,45	698543,58	219965,13	46,0					37875,9	39714,42	1838,52	4,9
Бразилия	12464766	10285663	-2179103	-17,5					2368899,23	2425060,05	56160,82	2,4
Великобритания					23603	47275	23672	100,3	3325606,62	3518313,06	192706,44	5,8
Вьетнам												
Гватемала	31831	51193	19362	60,8					32429	32773	344	1,1
Германия			0		43300	19500	-23800	-55,0	13800937,14	12121236,5	-1679700,6	-12,2
Гондурас	59634	34869,78	-24764,22	-41,5					131284,87	131457,37	172,5	0,1
Грузия									8056,77	9180,47	1123,7	13,9
Дания					28061	26670	-1391	-5,0	700000	1811340	1111340	158,8
Египет	4960662	5600000	639338	12,9					671738,28	1019380,98	347642,7	51,8
Зимбабве	1326,9	73,5	-1253,4	-94,5					47750,06	48610,2	860,14	1,8
Израиль									148868,53	161668,38	12799,85	8,6
Индия	169128000	2067270000	37599000	22,2					3180251,34	4190186,79	1009935,45	31,8
Индонезия	55252000	53980993	-1271007	-2,3					79891,13	83510,24	3619,11	4,5
Ирак	265852	12602	-253250	-95,3					114211,69	89632,35	-24579,34	-21,5
Иран	3206100	3598594,5	392494,46	12,2					4250707,88	4661223,3	410515,42	9,7
Испания	835178	334100	-501078	-60,0	6407	32940	26533	414,1	2164636,69	1894280	-270356,69	-12,5
Италия	1598027	1378640	-219387	-13,7		400	400	100,0	2742127,25	3168200	426072,75	15,5
Казахстан	489485	485183	-4302	-0,9					468572,12	690795,35	222223,23	47,4
Камбоджа	10518000	12900000	2382000	22,6					468572,12	690795,35	222223,23	47,4
Канада					149200	152885	3685	2,5	3022076,27	3189754,71	167678,44	5,5
Катар												
Кипр												

Китай	214429949,1	20806420 0	-6365749	-3,0					1869844,91	2196405,01	326560,1	17,5
Колумбия	2703100	3006100	303000	11,2					485086,85	545401,28	60314,43	12,4
Кувейт												
Латвия					6300	2800	-3500	-55,6	273576,43	152715	-120861,43	-44,2
Литва					20317	11340	-8977	-44,2	615331,01	502053,37	-113277,64	-18,4
Люксембург					1028	490	-538	-52,3	21622,76	47536,5	25913,74	119,8
Мавритания	301000	458200	157200	52,2					23400,88	25067,57	1666,69	7,1
Малави	121079	124300	3221	2,7								
Малайзия	2570513	2166738	-403775	-15,7					4574,69	5830,45	1255,76	27,5
Мексика	265567,3	252099,88	-13467,42	-5,1					447706,76	512269,13	64562,37	14,4
Мозамбик	176452	161920	-14532	-8,2								
Молдова					4489	2484	-2005	-44,7	190564,07	119565,45	-70998,62	-37,3
Мьянма	26035800	25650000	-385800	-1,5					1162950,5	423060,25	-739890,25	-63,6
Непал	5151925	5724200	572275	11,1					301246,97	496576,8	195329,83	64,8
Нигер	112632	142600	29968	26,6					361930,78	369482,77	7551,99	2,1
Нидерланды									3500000	4605050	1105050	31,6
Никарагуа	422611,74	498969,09	76357,35	18,1					11963,1	21222,84	9259,74	77,4
Новая Зеландия									8449050	7742296,28	-706753,72	-8,4
Норвегия									529345,55	571213,41	41867,86	7,9
ОАЭ									24704,82	13498,28	-11206,54	-45,4
Оман									11744,11	21939,38	10195,27	86,8
Пакистан	11174815,5	14803800	3628984,5	32,5					89605,78	64166,43	-25439,35	-28,4
Панама	316403	436135	119732	37,8					105031,06	101512,28	-3518,78	-3,4
Парагвай	924000	978450	54450	5,9					9181,26	20395,31	11214,05	122,1
Перу	3115544	3367614,3	252070,31	8,1					103232,89	117948,82	14715,93	14,3
Польша					2847409	905690			3951598,69	4078293,33	126694,64	3,2
Россия	986619,6	1065700	79080,4	8,0					7642747,8	7315158,11	-327589,69	-4,3
Румыния	43311	12070	-31241	-72,1					258760,04	600558,34	341798,3	132,1
Сан-Сальвадор	29616,32	11000	-18616,32	-62,9					4191,49	7833,1	3641,61	86,9
Сенегал	1011269	1519700	508431	50,3					21301,64	17632,48	-3669,16	-17,2

Сербия					16307,81	15795,22			229683,19	132386,06	-97297,13	-42,4
Сингапур												
Словакия									238515,33	434732,2	196216,87	82,3
Словения					4222,16				164088,86	104558,93	-59529,93	-36,3
США	8084290	9901510	1817220	22,5					162250000	174193307	1194307	7,4
Судан	48000	21880	-26120	-54,4					4033,31	4304,64	271,33	6,7
Таиланд	32898903	33070957	172054	0,5					71859,2	134875	63015,8	87,7
Танзания												
Тринидад и Тобаго	1620	326	-1294	-79,9								
Тунис									349363,74	331210,94	-18152,8	-5,2
Турция	900000	900000			495	0			5064327,94	2813515,29	-2250812,7	-44,4
Украина	63940	11080	-52860	-82,7	8670	4890			2329330,99	1073239,44	-1256091,6	-53,9
Уругвай	1409582	1372700	-36882	-2,6					400773,03	466780,03	66007	16,5
Филиппины	19276346,63	20059562	783215,33	4,1								
Финляндия					28900	40170			931128,88	912397,54	-18731,34	-2,0
Франция	92544	68270	-24274	-26,2	317649	472570			9836633,55	9191975,88	-644657,67	-6,6
Чехия					1768,94	90			650863,5	766370,72	115507,22	17,7
Швеция					41100	17500			1483308,33	979627,5	-503680,83	-34,0
Швейцария					1293	994			743410,13	695377,52	-48032,61	-6,5
ЮАР	3079,22	3082,07	2,85	0,1					278981,02	305782,87	26801,85	9,6
Южная Корея	5285551	4897839	-387712	-7,3					1587898,22	1527642,79	-60255,43	-3,8
Япония									1420440	1782342,5	361902,5	25,5

Анализ данных таблицы 4.3.5. позволяет нам утверждать, что присутствие в стране иностранных компаний за 8 лет привело к сокращению производства риса в половине стран-производителей риса, включая Китай, Мексику, Бразилию, Украину. Сокращение производства зерна коснулось 58 стран-производителей зерна и 40% стран-производителей молока.

Пропорциональность вознаграждения труда и капитала

Оценить критерий пропорциональности вознаграждения труда и капитала автор предлагает по трем параметрам: индексу промышленного производства

(ИПП), вложению в основной капитал и средней зарплате работников в стране. Если присутствие в стране иностранных компаний положительно влияет на указанные параметры, то есть увеличивает вознаграждение труда и капитала, то изменения за период с 2017 по 2024 годы должны быть положительные. Для проверки данной гипотезы была составлена таблица 4.3.6. Данные о ИПП публикуются Международным валютным фондом (МВФ)[674]. Базовым годом, относительно которого рассчитывается изменение ИИП, принят 2010 год. Вложения в основной капитал ежегодно публикует Всемирный банк[675]. Сведения о размере средней заработной платы были взяты из международной базы данных о средних заработных платах в странах мира World Salaries[676].

Таблица 4.3.6. — Изменение ИПП, вложение в ОК, размере средней зарплаты в странах, принимающих международные компании с высокой социальной ответственностью[677].

Страна, где работают транснациональные корпорации с высокой социальной ответственностью	ИПП 2017, %	ИПП 2024, %	Изменение ИПП, пп	Вложения в ОК в % от ВВП, 2017	Вложения в ОК в % от ВВП, 2024	Изменение вложений в ОК в % от ВВП, пп	Средняя зарплата, долл США 2017	Средняя зарплата, долл США 2017	Изменение средней зарплаты, долл США
Австралия	-0,8	0	0,8	24,07	23,29	-0,78	1920	4218	2298
Азербайджан	-13	1,1	14,1	23,82	14,85	-8,97	435	494	59
Австрия	4,9	-9,5	-14,4	23,85	24,90	1,06	2650	2175	-475
Аргентина	109	125,5	16,5	15,16	18,57	3,41	830	427	-403
Бангладеш	18	5,2	-12,8	30,95	30,95	0,00	561	268	-293

[674] World Development Indicators [Электронный ресурс]. — URL: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/NE.GDI.FTOT.ZS# (дата обращения: 22.02.2025).

[674] World Salaries [Электронный ресурс]. — URL: https://worldsalaries.com/ (дата обращения: 22.02.2025).

[675] World Development Indicators [Электронный ресурс]. — URL: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/NE.GDI.FTOT.ZS# (дата обращения: 22.02.2025).

[676] World Salaries [Электронный ресурс]. — URL: https://worldsalaries.com/ (дата обращения: 22.02.2025).

[677] Составлена автором по данным: World Development Indicators [Электронный ресурс]. — URL: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/NE.GDI.FTOT.ZS# (дата обращения: 22.02.2025); World Salaries [Электронный ресурс]. — URL: https://worldsalaries.com/ (дата обращения: 22.02.2025).

Бельгия	-3	-3,8	-0,8	23,50	24,45	0,94	2010	2354	344
Болгария	-3,7	-3,9	-0,2	18,30	18,69	0,39	595	947	352
Боливия				21,27	17,47	-3,80	112	481	369
Бразилия	2	-0,5	-2,5	14,56	16,54	1,98	1050	402	-648
Великобритания	0,7	-1,78	-2,48	18,25	17,57	-0,68	2780	4179	1399
Вьетнам	-7	8,8	15,8	30,54	30,41	-0,14	230	448	218
Гватемала				13,61	16,18	2,57	376	501	125
Германия	6,8	-4	-10,8	20,15	21,50	1,35	2958	3984	1026
Гондурас				23,53	24,21	0,67	150	522	372
Грузия	10	-1,2	-11,2	25,14	21,46	-3,68	234	534	300
Дания	-2,2	3,4	5,6	21,23	22,57	1,34	2600	5642	3042
Египет				14,72	11,52	-3,21		222	222
Зимбабве				3,33	12,20	8,87	21	62	41
Израиль	3	-3,7	-6,7	22,29	24,37	2,07	2310	3608	1298
Индия	3	5,2	2,2	28,18	30,83	2,66	223	628	405
Индонезия	6	2,2	-3,8	32,16	29,33	-2,83	643	344	-299
Ирак				14,59	..		760	583	-177
Иран				22,01	26,82	4,81		303	303
Испания	3,2	4,7	1,5	18,91	19,71	0,80	1907	2551	644
Италия	4,9	-7,1	-12	17,58	22,51	4,93	2350	2763	413
Казахстан	12	3,8	-8,2	21,70	26,44	4,74	480	673	193
Камбоджа				29,78	32,68	2,90	96	215	119
Канада	8	-0,4	-8,4	22,70	22,84	0,14	2352	5081	2729
Катар							1230	3168	1938
Кипр	10,5	3,1	-7,4	20,79	21,25	0,45	1460	2314	854
Китай	6,8	6,2	-0,6	41,86	41,34	-0,52	746	1122	376
Колумбия	-3	-2,1	0,9	21,72	17,38	-4,34	490	313	-177
Кувейт							3211	1854	-1357
Латвия				21,53	24,87	3,34	622	1303	681
Литва	7,6	7,6		20,14	23,68	3,55	630	1628	998
Люксембург	-2	1,4	3,4	17,81	18,13	0,32	3565	6633	3068
Мавритания				30,27	23,46	-6,81			
Малави							22	31	9
Малазия				25,06	19,24	-5,82	245	855	610
Мексика	0,6	-2,4	-3	23,23	24,25	1,03	982	648	-334
Мозамбик							72	67	-5
Молдова	-3	-3,4	-0,4	22,43	19,65	-2,77	560	508	-52
Мьянма							248	290	42
Непал				30,58	25,08	-5,50	102	198	96
Нигер				25,80	26,45	0,65		47	47
Нидерланды	3,4	-2,5	-5,9	19,76	20,10	0,34	2879	4581	1702
Никарагуа				26,76	21,25	-5,51		263	263
Новая Зеландия				22,90	24,62	1,71	2352	2860	508
Норвегия	0,3	0,3	0	24,36	23,34	-1,02	3781	5665	1884
ОАЭ							1620	3663	2043

Оман							520	1626	1106
Пакистан	10	-3,8	-13,8	14,62	12,40	-2,22		163	163
Панама				39,34	32,28	-7,06	849	717	-132
Парагвай				19,19	20,56	1,37		332	332
Перу	5	6,7	1,7	20,61	21,25	0,65	607	383	-224
Польша	2,7	-1,4	-4,1	17,47	17,74	0,27	798	1416	618
Россия	6	8,2	2,2	21,98	21,86	-0,12	615	2159	1544
Румыния	13,5	-3,6	-17,1	22,88	26,98	4,10	460	1306	846
Сан-Сальвадор	-1,5	-1,8	-0,3	16,03	22,03	6,00	330	391	61
Сенегал				25,83	34,75	8,93	160	49	-111
Сербия	-5,6	2,5	8,1	17,78	23,37	5,60	530	925	395
Сингапур				25,24	22,19	-3,05	2250	4350	2100
Словакия	-1	-0,1	0,9	21,27	22,35	1,07	712	1512	800
Словения	12,2	1,9	-10,3	18,49	21,34	2,84	715	2611	1896
США	3,6	0,6	-3	20,99	21,39	0,40	3120	6455	3335
Судан				10,77	2,17	-8,60	510		-510
Тайланд	-2	-1,9	0,1	23,11	22,97	-0,14	440	508	68
Танзания				35,16	42,73	7,57	45		-45
Тринидад и Тобаго								818	818
Тунис				20,03	15,89	-4,15	397	277	-120
Турция	-9,9	7,1	17	29,86	31,86	2,00	996	314	-682
Украина				15,78	16,90	1,12	168	430	262
Уругвай	-15	-5,7	9,3	16,24	17,37	1,13			
Филиппины				25,64	23,62	-2,02		286	286
Финляндия	4,3	1,7	-2,6	23,69	23,16	-0,53	2923	4090	1167
Франция	4,6	-1,3	-5,9	21,42	23,09	1,67	2465	3655	1190
Чехия	8	-3	-11	23,73	27,30	3,57	980	1770	790
Швеция	1,8	5,6	3,8	24,57	25,03	0,46	3352	3977	625
Швейцария	0,3	4,1	3,8	27,15	25,93	-1,22	3855	8111	4256
ЮАР	-2	-2,1	-0,1	16,40	14,93	-1,46	1420	1362	-58
Южная Корея	5,1	4,8	-0,3	31,51	32,16	0,65	2100	2180	80
Япония	5,7	-2,76	-8,46	25,01	25,77	0,76	2865	2476	-389

Из результатов, полученных автором в таблице 4.3.6. видно, что в 31 стране из 49, предоставивших данные в международную базу, наблюдается сокращение промышленного производства. Это составляет 63%. Сокращение вложений в основной капитал наблюдается в 38% стран, попавших в выборку (28 из 73). В 24% стран, в которых работают международные компании с высокой социальной ответственностью, сократились средние месячные затраты. Это, несмотря на общемировую инфляцию за выбранный период времени.

Сокращение производства и вложений в основной капитал нельзя связать только с работой иностранных компаний в стране, однако, однозначно положительного влияния на вложение в основной капитал и рост производства в принимающих международный бизнес странах традиционные программы корпоративной социальной ответственности и приверженность ESG не оказали.

4.4. Продвижение и согласование социально-ориентированных программ. Рекомендации для ответственных компаний

В данном параграфе необходимо обобщить результаты проведенного анализа и сформулировать рекомендации для социально-ответственного бизнеса. В основу предлагаемых автором форм и инструментов реализации и продвижения социально-ориентированных программ ТНК был положен опыт сотрудничества бизнеса с правительственными структурами в рамках содействия международному развитию. Также за основу дальнейших рассуждений необходимо взять вывод, сделанный автором во второй главе работы, а именно, что для достижения наибольшего социального эффекта принимать решение о формах и направлениях финансирования должна именно связка государства и бизнеса. Более того, при выработке рекомендаций были учтены аргументы противников КСО, последователей Фридмана, т.к. предлагаемые в этой работе критерии справедливости и нормы теории соучастников требуют взять в расчет мнение всех заинтересованных сторон.

Как представляется, единственной из существующих форм взаимодействия государства и бизнеса в интересах общества, удовлетворяющих всем трем положениям, является такая форма сотрудничества, как государственно-частное партнерство (ГЧП).

Попытки увязать коммерческие интересы с целью решить социально-значимые проблемы с помощью ГЧП предпринимаются не только автором представленной работы. Так, в 2015 году специалисты Европейской экономической комиссии ООН

впервые ввели в оборот термин «ГЧП во благо людей»[678] (The People-First Approach to PPP), а в октябре 2016 они уже анонсировали начало работы по созданию основных требований к ГЧП-проектам, нацеленным не только на финансовую эффективность, но в первую очередь на решение социальных проблем. Различные проекты основных положений обсуждались с привлечением представителей стран-участниц, гражданских организаций, государственного сектора и международных организаций. В результате уже в ноябре 2017 года рабочая группа по вопросам ГЧП приняла основные положения и объявила о приоритете деятельности в области проектов гражданской инфраструктуры.

Здесь требуется небольшое пояснение. Логика использования ГЧП для социально-ориентированных проектов базируется на представлении, что развитие инфраструктуры способствует росту уровня жизни в регионе реализации инфраструктурных проектов. Исследования на эту тему проводили с 1990-х годов[679] и все они показали положительную корреляцию[680]. Например, по оценкам экспертов Всемирного банка, прямое воздействие неразвитой инфраструктуры только на людей в странах с низким и средним уровнем дохода составляет не менее 90 млрд долл. США в год. Всемирный банк рассматривает взаимосвязь уровня жизни и развития инфраструктуры по двум направлениям. С одной стороны, нарушение работы инфраструктуры затрагивает домохозяйства, которые теряют доступ к базовым услугам, например, к безопасной питьевой воде, а также к профессиональным, образовательным или медицинским услугам. С другой стороны, это влияет на предприятия, у которых нет доступа к необходимой

[678] Иногда переводится как «ГЧП для людей».

[679] World Development Report 1994 Infrastructure for Development Published for the World Bank Oxford University Press

[680] Шаманина Э.А. Международный опыт сотрудничества государства и бизнеса в развитии социальной инфраструктуры и возможности его применения в России : дисс. … канд. эконом. Наук. — Москва, 2022. — URL: https://mgimo.ru/science/diss/shamanina-e-a.php?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (дата обращения: 18.08.2023).

инфраструктуре, например, к электросетям, водоснабжению, транспорту или услугам связи, для поддержания работы предприятий или для создания новых[681].

Переход от теоретической конструкции «ГЧП во благо людей» в практическое воплощение произошел в 2019 году, т.е. менее чем через четыре года с момента первого упоминания, когда в рамках встречи экспертной группы по проектам ГЧП в Аммане (Иордания) был представлен подробный план того, как концепция «ГЧП во благо людей» должна применяться при создании и модернизации портовой инфраструктуры[682, 683].

Рассмотрим концепцию People-First PPP подробнее. Если в данном исследовании нас больше интересует именно социальный аспект, то эксперты ЕЭС ООН взяли более широкий охват, они говорят о том, что ГЧП должно служить достижению всех Целей устойчивого развития. При этом ГЧП рассматривается как главная форма реализации ЦУР 17 «Партнерство в интересах устойчивого развития»[684]. Логика была следующая. С одной стороны, на тот момент, по оценкам ЮНКТАД, для достижения ЦУР требовались ежегодные инвестиции в размере от 5 до 7 триллионов долларов США. И хотя общий объем официальной помощи развитию к тому времени достиг 147,2 миллиарда долларов, только 6 стран смогли выполнить международную цель по предоставлению официальной помощи на уровне или выше 0,7% ВВП. С другой, период 2016–2019 годов можно охарактеризовать как начало бурного роста ответственного и зеленого

---

[681] Well Maintained Benefits from more reliable and Resilient Infrastructure [Электронный ресурс] // The Worlds Bank group. — May 2021. — P. 8. — URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/default/files/2022-03/Final-LOW_WB_G20_Report_v4_1JUN_2021.pdf (дата обращения: 25.09.2024).

[682] Meza C. The People-first approach to PPP Experts Group Meetings on PPP Projects for Ports / C. Meza. — Amman, Jordan, 23–24 December 2019. — URL: https://www.unescwa.org/sites/default/files/event/materials/claudio_meza-unece_people-first_ppps.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

[683] Следует признать, что у модели образца 2019 года есть ряд ограничений, в частности она была разработана и апробирована на примере портовой инфраструктуры, однако это не является препятствием для применения ее для социально-ориентированных программ ТНК.

[684] Цель 17: Укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/globalpartnerships/ (дата обращения: 15.10.2024).

инвестирования. Только за 2016 год в качестве устойчивых инвестиций было вложено 18,2 триллиона долларов США, а в 2018 году глобальные зеленые облигации достигли 155,5 млрд долларов США, что было на 78% больше, чем в предыдущем году[685]. Более того, эта логика полностью соответствовала ст. 48 Аддис-Абебской программы действий, обосновывающей необходимость перехода к новому подходу и призывающей к обнародованию руководящих принципов по надлежащей структуре и использованию ГЧП[686]. Таким образом, можно говорить о том, что произошло счастливое совпадение: государства и международные институты находились в активном поиске новых источников финансирования, а бизнес в то же время активно искал сферу применения для своих общественно-важных проектов и устремлений.

Прежде чем показать, как концепция «ГЧП во благо людей» может быть использована в реальной жизни, необходимо кратко описать основные отличия этой модели от традиционных форм ГЧП. В основе любого классического ГЧП-проекта лежит коммерчески обоснованное предложение по созданию или развитию инфраструктурного объекта. Независимо от формы реализации проекта, о которой договорятся частный партнер и государство, как правило, объект остается в собственности государства (или совместной собственности) и главным стимулирующим фактором становится инвестиционная привлекательность и бюджетная эффективность.

Любая традиционная модель ГЧП не вполне подходит для реализации ЦУР, тем более социальных проблем. Для этого есть ряд причин: 1) в основе любого проекта лежит модель оценки VfM; 2) традиционное ГЧП не используется для искоренения нищеты; 3) может нанести значительный экономический ущерб в странах с низким уровнем дохода. В свою очередь, концепция ГЧП во благо людей при сохранении метода оценки эффективности VfM, во главе угла ставит VfPeople, «ценность для

---

[685] Meza C. The People-first approach to PPP Experts Group Meetings on PPP Projects for Ports / C. Meza. — Amman, Jordan, 23–24 December 2019. — URL: https://www.unescwa.org/sites/default/files/event/materials/claudio_meza-unece_people-first_ppps.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

[686] Аддис-Абебская программа действий [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ares69d313_ru.pdf (дата обращения: 15.10.2024).

людей»[687]. На практике это означает, что проект по созданию или модернизации инфраструктуры оценивается с точки зрения ее влияния на социально-экономическое развитие в регионе реализации проекта. Более того, если рассуждать в рамках концепции стейкхолдерского капитализма, то главными бенефициарами называются люди. При таком подходе можно говорить о двойной выгоде принимающей стороны: государство и местное сообщество получают развитие инфраструктуры, а развитая инфраструктура, в свою очередь, способствует повышению мобильности, росту торговли, появлению новых возможностей на рынке труда и т.п. С точки зрения компании также можно говорить о двойной выгоде. С одной стороны, компания реализует свои социальные обязательства. С другой, — получает все преимущества от сотрудничества с государством, как и в случае с традиционными формами ГЧП (разделение рисков, получение госгарантий, гарантированный возврат инвестиций, доступ на новые рынки).

Таким образом, ЕЭК ООН определила «ГЧП во благо людей» как новое поколение инфраструктурных, коммунальных и социальных проектов, ставящих интересы людей выше других приоритетов, создающих как «ценность для людей», так и «ценность для планеты». Таким образом, авторы модели воспринимают «ГЧП во благо людей» как тип государственно-частных инициатив, предназначенных для реализации ЦУР[688].

Независимо от того, в какой стране или в какой отрасли реализуется проект, в рамках концепции «ГЧП во благо людей» к нему предъявляется ряд обязательных требований. Главным всегда остается то, что проект должен приносить выгоду населению, особенно таким социальным группам как: 1) социально и экономически

---

[687] Доклад Рабочей группы по государственно-частным партнерствам о работе ее шестой сессии : Европейская экономическая комиссия Комитет по инновационной деятельности, конкурентоспособности и государственночастным партнерствам Рабочая группа по государственночастным партнерствам Шестая сессия Женева, 1–2 декабря 2022 года [Электронный ресурс] // ООН. — URL: https://documents.un.org/doc/undoc/gen/g23/016/72/pdf/g2301672.pdf?OpenElement (дата обращения: 18.10.2024).

[688] Guiding Principles on People-first Partnerships in support of the United Nations Development Goals [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/sites/default/files/documents/2018-01/ECE_CECI_WP_PPP_2018_03.pdf (дата обращения: 18.03.2025).

уязвимые; 2) маргинальные группы (безработные, недееспособные, престарелые и т.п.); 3) граждане, чье благополучие и безопасность напрямую зависят от социальной инфраструктуры; 4) женщины. Второе обаятельное требование — создаваемые проекты гражданской инфраструктуры должны приносить как краткосрочную, так и долгосрочную выгоду. Самым очевидным примером, как можно добиться решения этой задачи является то, что при улучшении доступа к объектам критической инфраструктуры (вода, энергия, транспорт, здравоохранение, образование и т.п.), а также при предоставлении доступных услуг, растет уровень жизни в обществе и происходит уменьшение дискриминации, упрощение доступа к услугам среди уязвимых слоев населения.

Отдельного внимания заслуживают морально-этические требования, предъявляемые к участникам таких ГЧП-проектов. Этих требований всего четыре, но они охватывают самые актуальные проблемы большинства развивающихся стран: 1) не привязывать страны слишком большим долгом; 2) не создавать крупных проектов, которые не имеют четкой цели и не оказывают значимого влияния (т.н. «белые слоны»); 3) бороться с неравенством; 4) нулевая терпимость к коррупции.

В настоящее время в рамках ЕЭК ООН идет большая работа по выработке рекомендаций для сторон, участвующих в проектах «ГЧП во благо людей». Существующие документы можно условно разделить на три группы:

Универсальные:

- Модельный закон ЕЭК ООН для ГЧП/Концессий (UNECE Model law for PPP/Concessions)[689];

- Стандарт ЕЭК ООН в области полного неприятия коррупции в ГЧП-проектах (UNECE Standard on a Zero Tolerance Approach to Corruption in PPP Procurement)[690];

---

[689] EBRD/UNECE model law for public-private partnerships/concessions [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/ebrd-unece-model-law-public-private-partnerships-concessions (дата обращения: 18.08.2023).

[690] UNECE Standard on a Zero Tolerance Approach to Corruption in PPP Procurement [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/unece-standard-zero-tolerance-approach-corruption-ppp-procurement (дата обращения: 18.08.2023).

- Руководящие принципы для ГЧП-проектов в области гражданской инфраструктуры для ЦУР (Guiding Principles on People-first PPPs for the SDGs)[691].

Отраслевые:

- Стандарты ЕЭК ООН по железным дорогам, автодорогам и возобновляемым источникам энергии (UNECE Standards on Railways, Roads, and Renewable Energy)[692];

- Положение ЕЭК ООН по железнодорожному сообщению, доступу к воде и санитарии и здравоохранению (UNECE Urban Rail Transit, Water and Sanitation, and Health)[693].

Связанные с рекомендациями по оценке:

- Инструмент оценки воздействия проекта: методика оценки ориентированности проектов на объекты гражданской инфраструктуры и способы оценки соответствия данных проектов ЦУР (Project Impact Assessment Tool: an evaluation methodology to score projects against the People-first criteria and measure the impact of selected projects on the achievement of the SDGs)[694].

Для целей нашего исследования самым важным документом являются «Руководящие принципы для ГЧП-проектов в области гражданской инфраструктуры для ЦУР». В нем содержатся десять основных положений о ГЧП-

---

[691] Guiding Principles on People-first Public-Private Partnerships in support of the United Nations Sustainable Development Goals [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/documents/5661 (дата обращения: 18.08.2023).

[692] Railway Reform in the ECE region [Электронный ресурс]. — URL: https://unece.org/ru/publications/oes/welcome?country=&f%5B0%5D=program%3A453&f%5B1%5D=work_area%3A492&f%5B2%5D=work_area%3A494&f%5B3%5D=work_area%3A495&f%5B4%5D=work_area%3A496&f%5B5%5D=work_area%3A497&f%5B6%5D=work_area%3A498&f%5B7%5D=work_area%3A499&f%5B8%5D=work_area%3A502&f%5B9%5D=work_area%3A503&f%5B10%5D=work_area%3A1052&f%5B11%5D=work_area%3A1053&f%5B12%5D=work_area%3A1111&field_publication_date_st%5Bmin%5D=&field_publication_date_st%5Bmax%5D=&key=&lang=en&title=&page=6 (дата обращения: 18.08.2024).

[693] The Water Convention and the Protocol on Water and Health [Электронный ресурс]. — URL: https://unece.org/environment-policy/water (дата обращения: 18.08.2024).

[694] The 13th session of the UNECE Committee on Innovation, Competitiveness and Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. — URL: https://www.insme.org/the-13th-session-of-the-unece-committee-on-innovation-competitiveness-and-public-private-partnerships/ (дата обращения: 18.08.2024).

проектах, ориентированных на гражданскую инфраструктуру в соответствии с 48-ым параграфом Аддис-Абебской повестки по финансированию и развитию.

1. Необходимо определить потребности людей и удовлетворить их.

2. Отдавать предпочтение более простым проектам, привлекая для их реализации правительства и органы местного самоуправления.

3. Уделять больше внимания предоставлению необходимых навыков для улучшения расширения прав и возможностей местного населения[695].

4. Проводить более инклюзивную политику и способствовать созданию правовых рамок, которые позволят местным сообществам более активно включаться в работу, а также сосредоточиться на формировании нулевой терпимости к коррупции.

5. Информировать общественность о проектах, особенно об обязательствах, взятых на себя перед различными партнерами по проекту.

6. Максимально сократить возможные риски для проектов для повышения предсказуемости результатов.

7. Определить четкие критерии отбора проектов с максимальной ориентацией на благо людей.

8. Сделать экологическую устойчивость ключевым компонентом оценки.

9. Использовать механизмы смешанного финансирования для мотивации частных партнеров к инвестированию в проекты ГЧП во благо людей.

10. Избегать «долговых ловушек», обеспечивая финансовую устойчивость проектов, ориентированных на людей, и прозрачность фискальной политики; соглашение о ГЧП должно также подразумевать гарантии субсидий, доходов, уделять внимание распределению обязанностей сотрудников и оплаты их труда[696].

Следует признать, что ГЧП не является панацеей, хотя это лучший из существующих сегодня механизмов для осуществления социально-

---

[695] В оригинальном тексте упор сделан на необходимость работы с женщинами для обеспечения их прав и возможностей.

[696] Guiding Principles on People-first Public-Private Partnerships in support of the United Nations Sustainable Development Goals [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/sites/default/files/documents/2018-01/ECE_CECI_WP_PPP_2018_03.pdf (дата обращения: 25.12.2024).

ориентированных бизнес-инициатив. В концепции «ГЧП во благо людей» есть ряд объективных ограничений, над которыми предстоит работать в ближайшие годы. К главным недостаткам модели относятся два.

Во-первых, при разработке и реализации инфраструктурного проекта чрезмерное увлечение потребностями местного населения неизбежно приведет к увеличению затрат. Поскольку любой ГЧП проект — это коммерческий проект, т.е. инвестор ожидает его окупаемости и прибыльности, то потенциально ориентация на такую модель может привести к сокращению инвестиций[697]. Как правило, окупаемость ГЧП проекта обеспечивается либо платой за пользование созданным объектом, либо платежами из бюджета. В данном случае если страна бедная, то отсутствие платежеспособного спроса будет работать как сдерживающий фактор для инвестора. В других странах такая модель может привести к увеличению расходов из государственного бюджета в то время, как эта сумма изначально могла быть направлена на социальную политику[698, 699], т.е. можно говорить, что с точки зрения общества это игра с нулевой суммой.

В-вторых, реализация любого ГЧП проекта требует наличия у чиновников весьма определенных навыков, от стратегического мышления и способности к финансовому анализу отложенных результатов реализации проекта до возможности выделить достаточное количество рабочего времени на юридическое сопровождение проекта на всех этапах его жизненного цикла[700]. В итоге нагрузка на бюрократический аппарат многократно возрастает, что может провоцировать представителей и государства и органов местного самоуправления делать выбор в

---

[697] Government Objectives: Benefits and Risks of PPPs [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/ppp-objectives (дата обращения: 25.12.2025).

[698] Public Finance, Fiscal Rules and Public-Private Partnerships: Lessons for Post-COVID-19 Investment Plans [Электронный ресурс]. — URL: https://link.springer.com/article/10.1057/s41294-023-00213-x (дата обращения: 18.08.2023).

[699] Shi J. The Effect of PPP Model on Local Government Debt Advances in Economics, Business and Management Research / J. Shi // 7th International Conference on Social Sciences and Economic Development (ICSSED 2022). — Atlantis Press, 2022. — Vol. 215.

[700] Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure [Электронный ресурс]. — URL: https://www.elibrary.imf.org/view/journals/087/2021/010/article-A001-en.xml (дата обращения: 18.08.2023).

пользу более понятных, не требующих особых усилий программ КСО или благотворительных акций. В таком случае социально-экономическая эффективность будет, однозначно, ниже, не говоря уже о возможности «встраивания» таких программ в стратегию развития страны или региона.

В этой связи встает закономерный вопрос. Как обойти эти ограничения, и насколько прав автор, советующий ГЧП во благо людей в качестве основной операционной модели для социально-ответственного бизнеса.

Для ответа на этот вопрос следует обратиться к первоисточнику, а именно «Руководящим принципам для ГЧП-проектов в области гражданской инфраструктуры для ЦУР»[701]. В своей модели эксперты ЕЭК ООН определили главные преимущества «ГЧП во благо людей»:

1. Расширение доступа к основным услугам. Авторы концепции предположили, что это уменьшит социальное неравенство и несправедливость.

2. Повышение устойчивости и экологической ответственности. Здесь предусмотрено создание устойчивой инфраструктуры в основном за счет сокращения выбросов парниковых газов и реализации проектов по переработке.

3. Повышение экономической эффективности. Это означает успешную реализацию проектов, которые одновременно являются эффективными с точки зрения VfM и «преобразующими», т.е. они оказывают устойчивое измеримое влияние.

4. Содействие воспроизводимости и разработке дальнейших проектов. Это означает, что, во-первых, проекты являются воспроизводимыми и масштабируемыми в других регионах; во-вторых, они оказывают преобразующий эффект в рамках ЦУР; в-третьих, (и это скорее условие, чем преимущество) необходимо обеспечить необходимую подготовку и знания местным и национальным властям для выполнения аналогичных проектов.

---

[701] Guiding Principles on People-first Public-Private Partnerships in support of the United Nations Sustainable Development Goals [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/sites/default/files/documents/2018-01/ECE_CECI_WP_PPP_2018_03.pdf (дата обращения: 25.12.2024).

5. Полное вовлечение всех стейкхолдеров в реализацию проекта. Это подразумевает привлечение всех заинтересованных сторон, которые либо непосредственно участвуют в проекте ГЧП, либо прямо или косвенно затронуты в краткосрочной и/или долгосрочной перспективе, и создание новых средств для интеграции специальных групп, которые на сегодняшний день играли ограниченную роль[702].

Следует отметить, что четыре из пяти указанных преимуществ проектов «ГЧП во благо людей» максимально точно соответствуют авторским критериям справедливости (см. Таблицу 4.4.1.).

Таблица 4.4.1. — Соответствие положений концепции «ГЧП во благо людей» критериям справедливости[703].

Положительные эффекты ГЧП во благо людей в модели ЕЭК ООН	**Соответствие критериям справедливости**
Расширение доступа к основным услугам	• Критерий сокращения неравенства • Критерий обеспечения базовых потребностей человека
Повышение экономической эффективности	• Критерий о пропорциональности вклада и вознаграждения
Содействие воспроизводимости и разработке дальнейших проектов	• Критерий, чтобы ни одной группе не стало хуже
Полное вовлечение всех стейкхолдеров в реализацию проекта	• Критерий, чтобы ни одной группе не стало хуже • Критерий о соответствии морально-этическим нормам и запросам общества

Если говорить о практическом применении принципов «ГЧП во благо людей» при реализации социально-ориентированных программ ТНК, то публичный партнер просто должен включать эти пять (в нашем случае четыре) принципа в качестве обязательных условий контракта. Проблема может возникнуть только на

[702] Guiding Principles on People-first Public-Private Partnerships in support of the United Nations Sustainable Development Goals [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/sites/default/files/documents/2018-01/ECE_CECI_WP_PPP_2018_03.pdf (дата обращения: 25.12.2024).

[703] Составлено автором на основе: Meza C. The People-first approach to PPP Experts Group Meetings on PPP Projects for Ports / C. Meza. — Amman, Jordan, 23–24 December 2019. — URL: https://www.unescwa.org/sites/default/files/event/materials/claudio_meza-unece_people-first_ppps.pdf (дата обращения: 10.02.2025).

этапе оценки необходимых инвестиций или «стоимости» социальных обязательств. Для этого предлагается совместить преимущества подходов VfM и VfP, рассмотренные в предыдущих параграфах. При этом мы сосредоточимся только на тех аспектах, которые традиционно применяются для оценки именно ГЧП-проектов.

На данный момент существует несколько подходов к тому, как можно оценить эффективность проектов ГЧП с использованием инструментов VfM. Фактически, все крупные международные организации в разные периоды высказывались на эту тему. Первыми были представители Европейской Комиссии. В 2003 году на их сайте было опубликовано «Руководство по государственно-частному партнерству в инфраструктуре»[704]. В 2006 году Международный валютный фонд выпустил первые рекомендации по ГЧП «Государственно-частное партнерство, государственные гарантии и фискальный риск»[705]. ОЭСР в 2008 году публикует документ «Государственно-частное партнерство в стремлении к разделению рисков и соотношению цены и качества»[706], а в 2012 году — «Принципы государственного управления государственно-частными партнерствами»[707]. Всемирный банк выпустил «Справочное руководство по государственно-частному партнерству» (2017 г.)[708], «Отчет о рекомендуемых положениях ГЧП контрактов»[709] (2015 г.) и

---

[704] Guidelines for Successful Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/documents/1754 (дата обращения: 11.03.2025).

[705] Cangiano M. Public-Private Partnerships, Government Guarantees, and Fiscal Risk / M. Cangiano et al [Электронный ресурс]. — URL: https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781589064935/9781589064935.xml (дата обращения: 18.08.2024).

[706] Public-Private Partnerships In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money [Электронный ресурс]. — URL: https://www.oecd.org/en/publications/public-private-partnerships_9789264046733-en.html (дата обращения: 18.08.2023).

[707] Recommendations on the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. — URL: https://legalinstruments.oecd.org/public/doc/275/275.en.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

[708] Public-Private Partnerships: Reference Guide: Public-private partnerships: reference guide [Электронный ресурс]. — URL: https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/268101513144277772/public-private-partnerships-reference-guide (дата обращения: 18.08.2023).

[709] Report on Recommended PPP Contractual Provisions [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/default/files/2024-09/150808_wbg_report_on_recommended_ppp_contractual_provisions.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

«Рамочная основа для раскрытия информации в проектах государственно-частного партнерства»[710] (2016 г.). Европейский экспертный центр по ГЧП Европейского инвестиционного банка в 2011 году опубликовал «Руководство по подготовке, закупке и реализации проектов ГЧП»[711]. Азиатский банк развития (АБР) выпустил «Руководство по ГЧП»[712] в 2014 году. Также совместными усилиями многосторонних банков развития была создана платформа «SOURCE»[713], предоставляющая правительствам и проектным группам руководства, стандарты и примеры передовой практики[714].

Ответ на вопрос, как увязать подход VfM с VfP содержится в 48 статье Аддис-Абебской программы действий. Дословно там написано следующее: «государственно-частные партнерства позволяют снизить конкретные инвестиционные риски и стимулируют дополнительное финансирование по линии частного сектора во всех ключевых секторах развития на основе региональной, национальной и субнациональной государственной политики и с учетом приоритетов устойчивого развития <…> Проекты с участием смешанного финансирования, включая государственно-частные партнерства, должны основываться на справедливом распределении рисков и вознаграждения[715], включать в себя четкие механизмы подотчетности и отвечать социальным и экологическим стандартам»[716].

---

[710] A Framework for Disclosure in Public-Private Partnerships: Technical Guidance For Systematic, Provocative Pre and Post-Procurement Disclosure of Information [Электронный ресурс]. — URL: https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/964311636955520979 (дата обращения: 18.08.2023).

[711] The Guide to Guidance — How to Prepare, Procure and Deliver PPP Projects [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/epec-guide-guidance-how-prepare-procure-and-deliver-ppp-projects (дата обращения: 18.08.2023).

[712] Public-Private Partnership Handbook [Электронный ресурс]. — URL: https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/31484/public-private-partnership.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

[713] Source [Электронный ресурс]. — URL: https://public.sif-source.org/source/ (дата обращения: 18.04.2024).

[714] Примечательно, что лозунг платформы звучит как «Децентрализованный мир, свободный от жадности».

[715] Абсолютно точное попадание в авторский критерий справедливости «вклад, привносимый в работу, должен быть пропорционален вознаграждению».

[716] Аддис-Абебская программа действий [Электронный ресурс]. — С. 22. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ares69d313_ru.pdf (дата обращения: 18.04.2025).

Опираясь на логику этой программы, ЕЭК ООН в своих «Руководящих принципах» перечисляет основные условия, которые необходимы для трансформации традиционного ГЧП в ГЧП во благо людей.

– Справедливо распределять риски и доходы;

– Соответствовать социальным нормам;

– Соответствовать ЦУР;

– Обеспечить прозрачность финансовой отчетности;

– Обеспечить прозрачность процессов госзакупок и договоров;

– Вовлекать представителей местного самоуправления к принятию общественно важных решений;

– Поддерживать эффективную систему управления, бухучета, кадровой политики и кредитования;

– Соответствовать национальным приоритетам;

– Использовать инструменты смешанного финансирования[717].

Главным доказательством жизнеспособности концепции» ГЧП во благо людей» является то, что меньше чем за десятилетие накопилась достаточно большая база успешных проектов. Более того, они отвечают главному критерию — могут быть масштабированы, мультиплицированы и воссозданы в других странах и регионах. Рассмотрим наиболее интересные проекты.

В 2021 году ЕЭК ООН объявила конкурс за звание лучшего социально-ориентированного проекта по созданию инфраструктурного объекта «Восстановим вместе» (Building Back Better)[718]. В финал вышли пять проектов, которые удовлетворяли всем описанным выше критериям. Победителем стал проект по реконструкции рынка фруктов и овощей Нова Сеаза (Nova Ceasa), штат Пиауи Бразилии. Инициаторам проекта удалось превратить полуразрушенный старый

[717] Guiding Principles on People-first Public-Private Partnerships in support of the United Nations Sustainable Development Goals [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/sites/default/files/documents/2018-01/ECE_CECI_WP_PPP_2018_03.pdf (дата обращения: 25.12.2024).

[718] ‘Building Back Better’ infrastructure award 2021 [Электронный ресурс] // UNECE. — URL: https://unece.org/ppp/forum5/awards (дата обращения: 18.01.2024).

рынок в экономически, социально и экологически устойчивый объект, который обеспечивает средства к существованию и благополучие 700 торговцев[719].

В число лидеров также попал филиппинский проект «Программа регионального развития в Караге», состоящий из нескольких проектов ГЧП, которые обеспечивают доступ к водоснабжению и возобновляемым источникам энергии, улучшают продовольственную безопасность, способствуют развитию низкоуглеродных промышленных парков и занятости женщин, а также сокращают масштабы нищеты в регионе[720]. Проект был настолько успешным, что позже был принят аналогичный, но уже на период 2023–2028[721]. Эксперты ЕЭК также отметили наградами проект по постройке легкорельсовой транспортной линии в Испании[722], проект по перепланировке международного аэропорта Уэйд на

[719] Harnessing private finance and UN expertise to “Build back better” through “People-first” Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. — URL: https://unsdg.un.org/latest/stories/harnessing-private-finance-and-un-expertise-build-back-better-through-people-first?afd_azwaf_tok=eyJhbGciOiJSUzI1NiJ9.eyJhdWQiOiJ1bnNkZy51bi5vcmciLCJleHAiOjE3NDI0MDc4MjMsImlhdCI6MTc0MjQwNzgxMywiaXNzIjoidGllcjEtNzljOTY5NTQtaGNjd3MiLCJzdWIiOiI0Ni4zOS40NS41MiIsImRhdGEiOnsidHlwZSI6Imlzc3VlZCIsInJlZiI6IjIwMjUwMzE5VDE4MTAxM1otZXIxNzljOTY5NTRoY2N3c2hDMVdBV3R5azQwMDAwMDAwYXUwMDAwMDAwMDB4YnVkIiwiYiI6InJQUi1IQ3Z1T0pQUVNyeVMzUXdXa2k5WVJzd3hKMnVNaXJVdVctQkZNa00iLCJoIjoiUlpIOXkzc19sejZqX1Fpck5QcUhKVWlmSEhWOEUxaUFCV2ZQOWtldWJBWSJ9fQ.jTrTpU1XLj2s17QEfji-S9AUModQ630Zl98_Exmu0mhg3eVVRY5WvKxaHywxLBbQo2j9Sjd93xQ3FoIppchwz1l0wFfGfwQCb1q8hJHb2IwJJNraS8ri5u1tETqU991WC-3Pg2qRUOlKXb4NA1Z8sG30ljJck4C2tLrx_3CSRjYOZtm_mjC8ohdgnfvTXmvcCXmzYSOUzkKwQpCqQV17mXJ-V3vryi0SK51I8egRSLOgHV3cxG0JVaUxRuvgGzC-q9XaDUHWZ6-cNzApzzBCrMTRzqyC8DO9s9gs6e7c4ljy35U5DT7DvUR4L9EdrQcFA6b9oAT_kcSg7ee44cIF1Q.WF3obl2IDtqgvMFRqVdYkD5s (дата обращения: 31.03.2025).

[720] Caraga Regional Development Plan (RDP) 2017–2022 [Электронный ресурс]. — URL: https://serp-p.pids.gov.ph/publication/public/view?slug=caraga-regional-development-plan-rdp-2017-2022 (дата обращения: 15.03.2025).

[721] Caraga Regional Development Plan 2023 [Электронный ресурс]. — URL: https://nro13.neda.gov.ph/development-plans/caraga-regional-development-plan/ (дата обращения: 31.03.2025).

[722] Tenerife plans light rail expansion [Электронный ресурс]. — URL: https://www.railjournal.com/passenger/light-rail/tenerife-plans-light-rail-expansion/ (дата обращения: 15.03.2025).

Бермудах[723] и проект по отводу и использованию дождевой воды в Китае, город Чжэньцзян[724].

Россия также не остается в стороне от мировых тенденций. Например, Национальный центр ГЧП инициировал в 2022 году создание информационно-сервисной платформы «Новое качество жизни» для людей с ограниченными возможностями[725], инвестиции в качественную инфраструктуру обсуждались в рамках Санкт-Петербургского экономического форума в 2021 году[726]. Большая работа ведется Банком Дом.РФ в рамках реализации национального проекта «Жилье и городская среда» и национальной программы «Цифровая экономика»[727].

Выводы по главе 4

Для оценки влияния социально-ориентированных инициатив на все вовлеченные стороны, а также для проверки применимости авторских критериев справедливости потребовались репрезентативные методики оценки. Для начала был проведен анализ существующих часто используемых подходов, а затем были предложены принципиально иные методы измерения.

В частности, был проведен SWOT-анализ метода Value for Money, Value for Shareholders и формирующегося нового популярного подхода Value for People.

---

[723] Redevelopment Project [Электронный ресурс]. — https://www.airportauthority.bm/redevelopment/redevelopment-project.html (дата обращения: 31.03.2025).

[724] Zhenjiang Sponge City Infrastructure Planning [Электронный ресурс] [Электронный ресурс]. — URL: https://www.herrerainc.com/projects/zhenjiang-sponge-city-infrastructure-planning/ (дата обращения: 31.03.2025).

[725] Платформа «Новое качество жизни» вошла в топ-100 сильных идей для нового времени [Электронный ресурс]. — URL: https://pppcenter.ru/press-tsentr/novosti/platforma-novoe-kachestvo-zhizni-voshla-v-top-100-silnykh-idey-dlya-novogo-vremeni-/?sphrase_id=27730280 (дата обращения: 15.03.2025).

[726] Инвестиции в качественную инфраструктуру обсудили в рамках ПМЭФ-2021 [Электронный ресурс]. — URL: https://pppcenter.ru/press-tsentr/novosti/investitsii-v-kachestvennuyu-infrastrukturu-obsudili-v-ramkakh-pmef-2021/?sphrase_id=27730280 (дата обращения: 15.03.2025).

[727] Банк ДОМ.РФ и Национальный Центр ГЧП будут развивать «зеленую» сертификацию жилья [Электронный ресурс]. — URL: https://pppcenter.ru/press-tsentr/novosti/bank-dom-rf-i-natsionalnyy-tsentr-gchp-budut-razvivat-zelenuyu-sertifikatsiyu-zhilya/?sphrase_id=27730280 (дата обращения: 15.03.2025).

Было установлено, что самая используемая на сегодня концепция Value for Money только частично подходит для выполнения задач настоящего исследования. Так, суть концепции можно описать знаменитой формулой «соотношение цены и качества». Это в полной мере позволяет оценить действия компании с точки зрения соотношений понятий этики, справедливости и эффективности, рассмотренных в первой главе исследования. Например, такая концепция подразумевает возможность предоставления большего количества благ или более широкий охват этими благами при заданных расходах. Более того, благодаря использованию этого метода оценки повышается устойчивость самой компании за счет ограничения нецелевого использования средств, таким образом, выполняется главный критерий справедливости — никто не ухудшает своего положения.

Широкое использование именно VfM объясняется прежде всего тем, что в ее рамках разработан понятный критериальный аппарат, но в рамках анализа критериев справедливости, высказанных в данной работе, это является, скорее, недостатком, т.к. с его помощью невозможно осуществить учет таких факторов как морально-этические и культурные особенности реципиента.

Вторым популярным подходом является концепция Value for Shareholders. Представляется, что эту концепцию правильнее рассматривать как частный случай VfM. Следует признать, что эта концепция, с одной стороны, не отвечает требованиям сегодняшнего дня, с другой, — категорически не подходит для анализа в рамках настоящего исследования.

Выводы автора о неприменимости данных подходов в современных условиях подтверждаются как на уровне практики внедрения социально-ориентированных инициатив бизнесом, так и на уровне дискуссий на международных площадках и формах. Речь идет о формирующейся новой концепции оценки социального эффекта — Value for People.

Концепция VfP была впервые сформулирована знаменитым китайским бизнесменом Дж. Ма 2017 году. Особую ценность имеет то, что Ма, как и автор настоящего исследования, рассматривает деятельность бизнеса в контексте т.н. «новой справедливости», правда концепцию справедливости Дж. Ма можно в

самом общем плане свести к требованию предоставления равных возможностей для всех.

Для оценки социальной активности бизнеса Ма предлагает сосредоточиться на создании ценности для клиентов, сотрудников и общества в целом. В практическом плане VfM сосредоточена на 11 аспектах:

1. Клиентоориентированость;
2. Сотрудничество и участие;
3. КСО;
4. Долгосрочная устойчивость;
5. Инновации и развитие продуктов;
6. Стратегические партнерства;
7. Мониторинг и измерение;
8. Прозрачность;
9. Вовлечение заинтересованных сторон;
10. Корпоративное гражданство;
11. Культура ценностей.

По сути, многие из этих положений уже вошли в Давосский манифест в редакции 2020 года.

Представляется, что это самая подходящая концепция для целей представленного исследования, но у нее есть очень серьезные ограничения. Во-первых, еще не выработан критериальный аппарат, что делает реальную оценку практически невозможной. Во-вторых, слишком большое внимание уделено цифровой экономике и экологии, что отвлекает от социальных проблем, которые остаются актуальными во всех технологических укладах. В-третьих, Ма считает, что компании сами определяют для себя систему ценностей и действуют согласно этим ценностям. Но, как было доказано в настоящем исследовании, компания не может считаться моральным агентом, соответственно, самостоятельно устанавливать нормы морали и этики.

Чтобы преодолеть эти ограничения автор провел анализ влияния социально-ориентированной деятельности по-другому. Вначале были оценены последствия

для самих компаний, а затем, на принимающие страны на основе авторских критериев справедливости.

Для оценки влияния на компании было принято решение пользоваться инструментами концепции ESG, т.к. вся корпоративная отчетность ведется именно так. Элемент E в этом случае рассматривает оценку любых ресурсов, используемых компанией и финансовые расходы на преодоление негативного воздействия, S–все аспекты трудовых отношений, как внутри компании, так и при ее взаимодействии с государством и обществом. G в этом случае максимально соответствует модному сегодня термину «корпоративная устойчивость».

Влияние социально-ориентированных программ на инициирующую их компанию было оценено по пяти направлениям: 1) анализ данных об изменении стоимости компании; 2) анализ денежных потоков; 3) анализ трансформации капиталов компании; 4) анализ влияния открытости и прозрачности в предоставлении информации; 5) анализ связи ESG-повестки и конкурентоспособности.

Для доказательства того, что социально-ориентированные проекты могут принести пользу компании, автор опирался на данные компании McKensey. Согласно им получается, что до 30% стоимости компании составляет ее ESG-стратегия. Также в качестве косвенного доказательства использовался тот факт, что за последние десять лет согласно разным данным, например, ЮНКТАД и других международных организаций, объем «устойчивого» или «ответственного» финансирования вырос более чем на 60%.

Для проверки озвученных выше данных и гипотезы автор проанализировал денежные потоки крупных компаний. Для этого был проведен SWOT-анализ связи ESG-повестки и денежных потоков по пяти позициям: рост выручки; снижение издержек; взаимодействие с государством; рост производительности; инвестиции. Было выявлено неоднозначное влияние; с одной стороны, происходит увеличение издержек, с другой, — растет стоимость компании.

Далее был произведен анализ в логике стандарта нефинансовой отчетности IIRS, поскольку именно этот стандарт позволяет оценить изменение стоимости

компании. В основе оценки лежит анализ трансформации шести факторов (капиталов): 1) финансовый; 2) производственный; 3) интеллектуальный; 4) человеческий; 5) социальный; 6) природный. Для наглядности и для проверки этой изначально теоретической конструкции был рассмотрен опыт создания интегрированной стоимости компанией ММК.

Изучив влияние раскрытия информации, было выявлено, что несмотря на требования по прозрачности и открытости, все больше ученых говорят о неоднозначном или даже негативном влиянии на показатели компании. Так, в 2023 году была проведена серия исследований и все они показали отрицательную связь ESG-показателей и показателей деятельности компании в 56% рассмотренных случаев.

Также была рассмотрена связь конкурентоспособности компании и ее приверженности ESG-повестке. Вслед за исследованиями Портера большинство ученых следуют идее, что ESG-повестка повышает конкурентоспособность компании, т.к. может рассматриваться в качестве нематериального актива. Проверить этот тезис весьма сложно, т.к. базы данных на эту тему закрыты. Однако анализ на основе открытых данных по выручке компаний нефтегазовой, химической, металлургической и машиностроительной отраслей не показал значимой корреляционной зависимости, что может служить доказательством, что ESG-инициативы не ухудшают положения компании, но это не может служить доказательством, что они способствуют росту конкурентоспособности.

На основании представленного исследования были сформулированы рекомендации для топ-менеджмента социально-ответственных компаний. В качестве основы для их выработки были взяты три основных положения, рассмотренных в работе: 1) вывод, сделанный во второй главе, что для достижения максимального социально-эконмического эффекта выбор о направлениях и объемах социального инвестирования должна делать связка государства и общества; 2) результаты анализа сотрудничества государства и бизнеса в рамках содействия международному развитию; 3) учтено мнение противников КСО в любых формах его проявления.

Было установлено, что формой сотрудничества государства и бизнеса, при которой удовлетворяются все три названных критерия является «государственно-частное партнерство во благо людей», концепция, предложенная ЕЭК ООН в 2015 году. В ее основе лежит представление о том, что развитие инфраструктуры оказывает положительное влияние на уровень жизни в стране. Более того, концентрация на конкретном инфраструктурном проекте не дает «распылять» денежные ресурсы компании.

Для доказательства этого тезиса, а также для проверки эффективности высказанной рекомендации по использованию формы «ГЧП во благо людей» был проведен последовательный анализ этой концепции: определены отличия традиционных форм ГЧП от предлагаемой формы; выявлены и сопоставлены с критериями справедливости основные характеристики «ГЧП во благо людей»; определены сильные и слабые стороны концепции; проанализирована лучшая практика.

В ходе сравнительного анализа традиционных форм и ГЧП, нацеленного на благо людей, было установлено, что главным отличием является то, что традиционные формы осуществляются на базе анализа VfM, а «ГЧП во благо людей», добавляет к анализу методы VfP, причем критерий «ценность для людей» имеет преимущественное значение, т.к. главными бенефициарами объявлены люди.

Для определения основных характеристик «ГЧП во благо людей» были проанализированы официальные документы Всемирного банка и Европейской эконмической комиссии ООН. Было установлено, что «ГЧП во благо людей» в первую очередь нацелено на социально-уязвимые слои населения: безработные, недееспособные, престарелые, женщины, люди, чье благосостояние напрямую зависит от развития инфраструктуры.

Также установлено, что требования морально-этического характера являются определяющими при принятии решения о реализации ГЧП-проекта, ориентированного на благополучие людей. Таких требований четыре: 1) не провоцировать рост долга, увеличивая тем самым зависимость принимающей

стороны; 2) финансировать только те проекты, которые имеют четко обозначенную социально-значимую цель; 3) бороться с неравенством; 4) нулевая терпимость к коррупции.

В ходе анализа многочисленных документов, особенно рекомендаций по практическому применению «ГЧП во благо людей» было выявлено, что наиболее удовлетворяют авторским критериям справедливости «Руководящие принципы для ГЧП-проектов в области гражданской инфраструктуры для ЦУР» ЕЭК ООН и ст. 48 Аддис-Абебской программы действий.

Так, из десяти положений «Руководящих принципов» девять (кроме пункта 8 об экологической повестке) могут служить доказательством теоретических выводов автора. Например, пункт 1 «Необходимо определить потребности людей и удовлетворить их» фактически является подтверждением вывода автора, сделанного во второй главе, что хотя государство и компании не могут в полной мере считаться моральными агентами, именно они должны определять, куда и в какой форме инвестировать. Об этом же свидетельствует пункт 9 о использовании смешанного финансирования для мотивации частных партнеров к инвестированию в проекты «ГЧП во благо людей».

Ответ на озабоченности противников КСО, изложенные в той же главе, содержится в пункте 2 «Руководящих принципов» (Отдавать предпочтение более простым проектам, привлекая для их реализации правительства и органы местного самоуправления). Предлагаемый подход позволяет минимизировать траты. Более того, требование привлекать местные сообщества позволяет обеспечить учет их мнения и культурно-этических особенностей.

Третий пункт о развитии соответствующих навыков можно рассматривать как имплементацию лучшей практики классической школы КСО, а пункт 4 о проведении инклюзивной политики и нулевой терпимости к коррупции является гарантией авторского требования, чтобы ни одна из заинтересованных сторон не ухудшила своего положения. Этому же способствует соблюдение десятого принципа о «долговых ловушках». Пункты 5 — 7 гарантируют максимальную

эффективность проекта с позиций «цена качество» при сохранении приоритета на благо людей.

Для объективной оценки перспективы применения формы «ГЧП во благо людей» были проанализированы ее основные преимущества и недостатки. К главным достоинствам следует отнести описанный выше положительный эффект от концентрации на конкретном проекте, а также получение двойной выгоды всеми стейкхолдерами (в данном случае бизнесом, государством и обществом). Так, компания, с одной стороны, получает все выгоды традиционного ГЧП (гарантии возврата инвестиций, разделение рисков, льготы и пр.), с другой — сама пользуется созданной инфраструктурой, что не только сокращает ее издержки, но и повышает качественное предложение на рынке труда. В свою очередь, общество и государство одновременно получают развитую инфраструктуру, созданную за счет частных средств, которая в свою очередь способствует росту качества жизни.

Как уже говорилось, у «ГЧП во благо людей» есть значимые ограничения. Во-первых, следует учитывать, что любая ГЧП-инициатива — это изначально коммерческий проект, нацеленный на получение прибыли. Если в условия традиционного соглашения добавлять требования «во благо людей», то это неизбежно приведет к увеличению затрат. Если эти затраты положить на частного партнера, то у него появится соблазн уйти в традиционные формы ГЧП или просто отказаться от реализации такого проекта. Если компенсацию дополнительных затрат возьмет на себя государство, то это приведет к увеличению бюджетных расходов. Во-вторых, надо понимать, что ГЧП — это сложная операционная модель, требующая большой квалификации. В этой связи как у чиновников, так и у менеджеров может возникнуть соблазн предпочесть более простой благотворительного пожертвования.

В качестве рекомендации как обеспечить выполнение авторских критериев справедливости, а заодно обойти указанные ограничения, автор предлагает включать в любой проект ГЧП четыре из пяти положений из «Руководящих принципов для ГЧП-проектов в области гражданской инфраструктуры для ЦУР».

Для соблюдения *критерия о необходимости обеспечить базовые потребности* необходимо включить принцип о расширении доступа к основным услугам. *Критерий о недопустимости ухудшения положения* любой из заинтересованных сторон могут обеспечить положения о содействии воспроизводимости и разработке дальнейших проектов и о полном вовлечении всех стейкхолдеров. *Критерий о сокращении неравенства* соотносится с положением о расширении доступа к услугам и инфраструктуре. *Критерий о соответствии вознаграждения вкладу* обеспечивается положением «повышение экономической эффективности». И, наконец, *критерий о соответствии морально-этическим и культурным нормам* принимающей стороны обеспечивается положением о привлечении всех стейкхолдеров.

Для проверки практической реализуемости авторских рекомендаций был проведен анализ лучшей практики по реализации ГЧП-проектов, выполненных с соблюдением условия приоритета блага для людей. Для этого были проанализированы победители конкурса проектов «ГЧП во благо людей», проведенного ЕЭК ООН в 2021 году, а также российская практика.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках решения **первой задачи** исследования *«Выявить влияние общепринятых норм морали и этики на принятие бизнес-решений»* был проведен анализ понятий этики и морали как философских категорий. Главное внимание было уделено вопросу, могут ли эти философские категории служить цели достижения конкретной практической материально-измеримой цели. Для этого был проведен исторический анализ трансформации представлений об этике и морали. Установлено, что этика является более широким понятием, оперирующим высшими категориями, а мораль можно рассматривать как воплощение этих категорий на практике. Установлено, что наиболее созвучны современному подходу идеи об этике, сформулированные в Новое время, когда учение об этике совмещало изучение психики, учение о достижении счастья и общей пользы. Вместе с тем большое влияние на современное понимание этики оказали труды Э. Канта, который очистил этику от всего связанного с реальной жизнью, сделав ее наукой «о должном». В результате учение об этике раскололось на множество подходов. Самым известным является деление учений об этике на нормативный и позитивный. Также все учения об этике можно разделить на два течения в зависимости от того, как их последователи видят происхождение морали: нравственные нормы идут от природы человека, его чувств и потребностей, или нравственность — безусловное внеисторическое начало. Также учения об этике можно разделить на телеологические (оцениваются цели поступка и его последствия) и деонтологические (оценивается сам поступок и его мотивы). В работе доказывается, что для ответа на вопрос о возможности практического применения морально-этических норм следует сочетать положения нормативного и позитивного подхода, а также ориентироваться на положения телеологического подхода.

Для применения морально-этических норм в качестве ориентира при приятии решений необходимо разделить понятия этики в широком смысле и бизнес-этики. Выявлено три принципиальных отличия: 1) бизнес-этика занимается только теми

проблемами, с которыми ТНК сталкиваются в своей повседневной деятельности; бизнес-этика является междисциплинарной наукой, включающей и философские и финансово-экономические изыскания; главное, бизнес-этика отвечает на вопрос, как должна вести себя компания и какие морально-этические нормы она должна воплотить в реальной жизни.

Установлено, что главной проблемой интеграции морально-этических норм в операционные модели компании является возникновение этических дилемм — ситуаций, когда одни ценностные нормы вступают в противоречие с другими. Установлено, что при принятии решения в рамках этической дилеммы компания должна руководствоваться следующими положениями: дилемма возникает только тогда, когда у принимающего решение есть выбор среди равнозначный вариантов; важна не только цель, но и методы ее достижения; в итоговом компромиссном варианте решения всегда приходится поступиться одним или более моральным принципом.

В работе также предлагается учитывать религиозные и цивилизационные особенности. В частности, анализ подходов основных мировых религий к богатству, нищете, труду, ростовщичеству, а также к человеку, позволил установить разные ценностные ориентиры в «западных» и «восточных» обществах. Было установлено, что перенос ценностей из одной системы в другую без учета мнения и традиций местного населения является недопустимым ни с моральной, ни с экономической точки зрения.

В ходе решения **второй задачи** «*Выявить основные критерии, которыми должна руководствоваться компания при реализации социально-ориентированных программ*» был проведен анализ этики как экономической категории. Для этого были рассмотрены главные мотивирующие факторы, которыми люди и компании руководствуются при принятии решений: эффективность, рациональность, этичность. Для корректного сравнения было сделано два допущения: 1) эффективность и рациональность рассматривались как близкие родственные категории, противопоставляемые этике; 2) эффективность и рациональность рассматривались только на макроуровне. Было установлено, что

существует множественность предпочтений, соответственно, этика и эффективность / рациональность должны дополнять друг друга. Для ответа на вопрос, как совместить этические и экономические требования автором было поочередно проведено сравнение этики и эффективности и этики и рациональности. Установлено, что общим знаменателем для этики и рациональности служит стремление к максимизации полезности (как материальной, так и нематериальной). Более того, установлено, что мере развития человека и общества все больше внимания уделяется именно нематериальным факторам. Если сравнивать этику и эффективность, то этику можно рассматривать как инструмент налаживания эффективных связей между агентами.

Установлено, что главным отличием, а также фактором, осложняющим включение этики в качестве критерия для отбора и анализа программ, является отсутствие четко измеряемых критериев (в отличие от критериев эффективности/рациональности). В качестве таких критериев сегодня используют Индекс счастья. Часть ученых выступает за использование удовольствия в качестве критерия, другие выступают за разные критерии при принятии решения одним человеком или группой людей. Однако сравнительный анализ этики, эффективности, рациональности показал, что ни один из используемых критериев не дает четкий ответ на вопрос, как внедрить этические нормы в бизнес-решения.

Следующим шагом стало решение **третьей задачи**, которая состояла, по сути, из двух частей. В частности, *определение современного отвечающего запросам бизнеса и общества понятия «экономическая справедливость»*. Затем следовало дать авторское определение категории справедливости, а также предложить универсальные критерии измерения справедливости в любом обществе без учета действующих в нем морально-этических норм. Для решения первой части задачи автором был проведен анализ трансформации представлений о справедливости в экономике с древних времен до наших дней. Была установлена долгосрочная цикличность этих представлений. Так, в дохристианском мире рассуждения о справедливости сводились к поиску всеобщего блага. В Новое время начался процесс отделения вопросов справедливости, этики и морали от экономики. Это

разделение было оформлено к XVII веку после публикаций работ Габриэля Билля и Томаса Гоббса, а представители австрийской школы, в частности, Бем-Баверк, окончательно закрепляют за экономической наукой только материальные аспекты. Сегодня наблюдается откат к исходным позициям, т.е. к включению стремления к справедливости в качестве элемента моделей экономического поведения.

В общем плане можно сказать, что все суждения об экономической справедливости исторически укладывались в три больших направления: справедливая цена, справедливый обмен и справедливое распределение. Соответственно, подходы к справедливости можно разделить на три: утилитаристский, либеральный, эгалитаристский. Было установлено, что вплоть до Нового времени главным критерием справедливости являлась справедливая цена при обмене. А само понятие концентрировалось на свободном договоре, верховенстве права и приоритете общего блага. После разделения на классическую школу и утилитаризм вплоть до начала XXI века господствовало материалистическое индивидуалистическое представление, а в качестве главного критерия справедливости рассматривалось распределение благ или факторов производства. Современный подход можно охарактеризовать как разворот в сторону утилитаристских концепций при законодательно закрепленном требовании об обеспечении достойного базового уровня жизни.

Анализ эволюции восприятия справедливости в экономической науке позволил приступить к решению второй части задачи — *дать авторское определение категории справедливости, а также предложить универсальные критерии измерения справедливости в любом обществе без учета действующих в нем морально-этических норм*.

Первым шагом было сравнение содержания понятий социальная и распределительная справедливость. На основе анализа научных текстов и текстов международных документов удалось установить, что распределительную справедливость можно рассматривать качестве более узкого понятия и в качестве синонима экономической справедливости. В целом, критерии социальной справедливости сводятся к обеспечению инклюзивности, защите нуждающихся,

вопросам труда. Общепринятым также стало представление о том, что сфера социальной защиты является ответственностью национальных правительств или официальных международных организаций. Если говорить о распределительной справедливости, то следует отметить, что кроме Дж. Хоманса и Дж. Ролза, ученые склоняются к тому, что единого критерия к справедливости быть не может. Современная дискуссия строится вокруг вопросов выработки измеряемых критериев и качества и необходимости институтов. Оставаясь в рамках классических представлений о распределительной справедливости, автор включил в анализ необходимость сочетания позитивного и нормативного подхода, а также отдельные положения «эгалитаризма удачи» и некоторые идеи А. Сена. В результате были сформулированы авторские критерии экономической справедливости: 1) Безусловно обеспечиваются базовые человеческие потребности, как материальные, так и духовные (возможность личностного роста и совершенствования); 2) При принятии решения или действия ни одна социальная группа, также как ни одна группа стейкхолдеров, не должна ухудшить свое положение; 3) Общий уровень неравенства в обществе не растет (в идеале сокращается); 4) Вклад, который привносится в работу в виде труда или капитала должен быть пропорционален вознаграждению с преимущественным вознаграждением труда; 5) Любое решение должно полностью соответствовать морально-этическим и культурно-религиозным нормам той страны, в которой осуществляется социально ориентированный проект или любая другая деятельность.

В ходе решения **четвертой задачи** исследования *«Провести детальный анализ современного состояния идеи и практики устойчивого развития и социальной ответственности»* было установлено, что весь XX век прошел в поисках ответа на вопрос, кто ответственен за справедливое распределение. В начале XX века главенствующими признавались три основных принципа: 1) главенствующая роль государства; 2) повышенное внимание к интересам людей труда; 3) признание необходимости институционального решения проблемы бедных и зависимых. Постепенное сближение теоретических изысканий и практических действий

привело к формированию «государства всеобщего благосостояния». Следующим этапом стало развитие концепции КСО. Первым, кто заговорил о необходимости вовлечения частного капитала в решение социальных проблем, был Дж. Кейнс, но расцвет теории пришелся на середину XX века и отцом-основателем концепции считается Г. Боуэн. С 1960-х годов параллельно развивалась концепция устойчивого развития, которая со временем поглотила КСО. Для этого было несколько объективных причин. Среди самых главных следует отметить, что более масштабная и универсальная концепция устойчивого развития поддерживалась национальными правительствами и национальными институтами, что давало ей определенное «конкурентное преимущество». Более того, после принятия Целей устойчивого развития она дала бизнесу четкие критерии того, что можно сделать.

В качестве теоретической базы для дальнейшего анализа социально-ответственной деятельности ТНК было решено взять формирующуюся концепцию соучастников (концепция стейкхолдеров, концепция заинтересованных сторон). Строго говоря, это не стройная теоретическая конструкция, а совокупность диаметрально противоположных взглядов на цели, роль и место бизнеса в современном мире. Все исследователи сходятся в том, что компании должны или вынуждены участвовать в общественно-значимых проектах, но расходятся во мнении относительно оценки и масштабов такого участия. Несмотря на недостаточную проработку, концепция соучастников уже стала главным принципом при формировании политики отдельных государств и легла в основу международной повестки, в частности, концепции устойчивого развития.

Поскольку теория соучастников строится на представлениях об этике, морали и справедливости, было необходимо решить **пятую задачу** «*Ответить на вопрос, могут ли государство и бизнес считаться моральным агентом и, соответственно, принимать решения, отвечающие нормам этики и морали*». Для этого были сделаны некоторые обобщения. Так, государство рассматривалось как институт, обладающий соответствующим аппаратом, имеющий собственные интересы и управляющий бизнесом и обществом. Бизнес — как институт,

созданный для систематического получения прибыли, в данном исследовании рассматривается только крупный бизнес, в частности ТНК.

Анализ роли государства строился на двух постулатах: 1) излишнее государственное регулирование в конечном итоге вредит и бизнесу, и обществу, и самому государству, 2) нормы социального государства уже содержат все необходимые условия для благополучия людей. Было установлено, что хотя государство и не отвечает в полной мере характеристикам морального агента, в частности, по таким критериям как «моральное рассуждение» и «ответственность», его нужно считать таковым, т.к. именно оно определяет основные ценностные и моральные ориентиры в современном обществе. Вместе с тем, степень «моральности» государства во многом зависит от того, как выстроены отношения в социуме: государство само определяет ценностные идеологические ориентиры или «ловит» и транслирует настроение в обществе. Однако соответствие определению морального агента не является полным, в частности, по таким критериям как «моральное рассуждение» и «ответственность». Установлено, что дополнительные государственные расходы на социальную политику оправданы только если они удовлетворяют одновременно четырем критериям: результативность, эффективность, справедливое распределение и политические намерения и решают одну из трех задач — реализуют запрос общества, помогают решению глобальных проблем человечества, компенсируют последствия таких экстерналий как деятельность ТНК и неспособность бизнеса производить общественные блага.

В основу анализа бизнеса как морального агента были положены идеи Г. Минтцберга, который обосновал необходимость включения этической составляющей в качестве обязательного элемента модели принятия решений в компании. В ходе анализа взглядов его последователей, как разделяющих, так и оспаривающих его точку зрения, было установлено, что в современных условиях преобладает отношение к компании как к моральному агенту, вместе с тем, в этой позиции есть ряд противоречий. Так, если следовать в русле агентской теории, то поскольку решения в компании обезличены, решения, принимаемые в компании,

являются ее атрибутом, соответственно, компания становится моральным агентом; в то же время, этот подход создает проблему двойной морали — для компаний в целом и для менеджеров в частности. В результате исследования был сделан вывод, противоречащий общепринятой сегодня точке зрения — компании не могут и даже не должны становиться или приравниваться к моральным агентам; это несет вред как самой компании, так и обществу. Следование основным положениям концепции стейкхолдеров принесет больше пользы всем заинтересованным сторонам, чем «сочувствие» и «соучастие» какой-то конкретной группе по произвольному выбору компании.

Поскольку вовлечение компаний в социально-ориентированные проекты становится обязательным условием вне зависимости от того, позиционирует себя компания как морального агента или нет, то была поставлена и решена **шестая задача** «*разработать модель использования концепции «корпорация как моральный агент» для увеличения общего уровня экономической справедливости*». За основу модели были взяты авторские критерии справедливости и устоявшаяся практика. В качестве ориентиров для выставления баллов были использованы исследования РОСИНФРА по преодолению инфраструктурного разрыва, европейские критерии-рекомендации по доле оплаты труда в выручке и по соотношению труда и капитала в ВВП стран Европы, где установлены минимальный уровень оплаты труда. В результате предложена модель, по каким направлениям и в каком объеме должны распределяться финансовые ресурсы компании, выделенные на реализацию социально-ориентированных программ.

Соответственно, используя инструментарий концепции соучастников, теории общественного выбора и концепции «морального агента» была решена **седьмая задача** «*определить, кто несет ответственность за социальное благополучие*». Для этого основные положения теории общественного выбора были перенесены на уровень взаимоотношений корпораций с обществом, также были использованы те элементы теории, которые объясняют проблемы принятия коллективных решений. Ключевой опорой в исследовании стало представление последователей теории общественного выбора о том, что выбор большинством голосов ведет к нарушению

интересов большинства, а также их мнение по поводу роли и значения активных меньшинств в сравнении с пассивным большинством.

Для проведения исследования были построены две модели на базе востребованной сегодня ESG-повестки, где в качестве голосующих сторон выступают бизнес, общество и государство. Было доказано, что в случае такой процедуры согласования интересов сторон, выбор, как и в классической версии теории общественного выбора будет зависеть от распределения выгод и издержек, а не от морально-этических воззрений или экономической целесообразности. При этом установлено, что как в случае с перепроизводством общественного блага (издержки поделены поровну, выгода неравномерно), так и в случае с его недопроизводством (выгоды распределены равномерно, а затраты нет) общество останется недовольным.

Соответственно, следующим шагом исследования стало изучение возможности определить интересы общества для использования их в качестве критерия для выбора направления и объема социально-ориентированных программ. Для этого снова было построено две модели на основе шкалы предпочтений стейкхолдеров в рамках ESG-повестки. В первом случае на рынке действуют две компании, во втором — три. В первой модели при удалении одной из компаний от точки максимального соответствия общественным ожиданиям вторая компания сразу получает перевес. В нашем случае важно, что люди, остаются в рамках своих убеждений, но большинством голосов одинаково искренне проголосуют и за экологическую, и за социальную повестку в зависимости от политики той компании, которая отклонилась от серединного положения. Во второй модели была введена третья компания. При таком раскладе появилось два сценария развития событий. В первом случае при выборе одной из компаний крайней экологической позиции общество невольно большинством голосов согласится с этим. Во втором сценарии каждая из компаний стремится найти «своего потребителя и равномерно распределяется по шкале предпочтений от крайних экоактивистов до крайних социалистов. В результате, компания, находящейся в центре, т.е. максимально соответствующей здравому компромиссу, со временем сместится в одну или

другую сторону, что опять же приведет к неосознанной обществом смене приоритетов.

Решение **восьмой задачи**, а именно *разработки инструмента, позволяющего компаниям определить оптимальный объем финансирования социально-ориентированных программ*, выполнялось в два этапа. Сначала были проанализированы основные положения наиболее востребованных сегодня моделей — налог Кларака и равновесие Линдаля. Затем основные положения модели Кларка были переложены на уровень современной ESG-повестки. Для этого было сделано предположение, что в ее рамках полезность любого измерения не может быть нулевой, а также то, что налог Кларка может принимать отрицательные значения. Анализ, проведенный с учетом этих факторов, позволил сделать следующие выводы: 1) подтвердился неверный посыл ESG-повестки: нельзя оставлять множественность выбора, следует сосредоточится или на экологии, или на социальной сфере; 2) в рамках нерешенной до сих пор проблемы безбилетника, возникающей при рассматриваемой процедуре выбора, дополнительные расходы лягут именно на общество; 3) модель помогает бизнесу выбрать максимально выгодную модель поведения для себя, но интересы общества опять не учтены.

Затем модель Линдаля была переложена на отношения бизнеса и государства. Если в оригинальной модели выбор делали две равные по силам партии, то в представленном исследовании об объемах финансирования договариваются бизнес и государство, а общество выступает как внешний регулирующий орган (для бизнеса это покупатели и клиенты, для государства — голосующие избиратели).

Однако с практической точки зрения важнее выработать инструмент определения допустимого уровня финансирования для компании, без учета мнения государства, т.к. это мнение может сильно отличаться в разных станах и даже создавать проблемы этической дилеммы для донора. Для этого в работе предложена модель оптимума производителя, использующего КСО. В основе модели лежат три основных положения: 1) на КСО распространяются законы предельной полезности; 2) бизнесу приходится вкладываться в ESG, поэтому эти

расходы такие же обязательные, как затраты на труд и капитал; 3) в классической теории производства рассматриваются два фактора — труд и капитал, мы добавляем КСО.

Для решения **девятой задачи** «*Определить оптимальные методы выбора объекта для инвестирования*» были рассмотрены самые распространенные практики: работа со основными социальными рисками, следование требованиям рейтингов и международных частных структур, сотрудничество с международными и государственными структурами. Социальные риски рассматривались в самом широком понимании, как негативное или потенциально негативное влияние на общество в целом или его отдельные группы. Было установлено, что социальные риски во многом зависят от уровня развития страны. Если компания собирается осуществлять свою деятельность в развивающейся стране, то следует обратить внимание на дисбалансы в социальном развитии, в частности на проблемы беднейшего населения, демографические и гендерные проблемы, особенности бытовой культуры, особенно восприимчивость к коррупции. Если компания работает в развитой стране, то больше внимания следует уделять минимизации последствий стихийных бедствий и т.н. универсальным рискам. К универсальным рискам, т.е. тем, которые в равной степени актуальны для любой страны, обычно относят трудовые отношения и культуру повседневной жизни, отставание знаний и навыков от научно-технического прогресса, сокращение социальных гарантий и защиты. В работе предложен алгоритм работы с социальными рисками: выявление, выделение рисков, возникших по вине компании, выработка вариантов, принятие окончательного решения. В качестве рекомендации ТНК предложено сосредоточиться только на тех рисках, которые возникли по вине компании. Для оптимизации работы с социальными рисками предложено сосредоточиться на «социальных» Целях устойчивого развития, а именно ЦУР 1, ЦУР 2, ЦУР 3, ЦУР 4, ЦУР 5, ЦУР 6, ЦУР 8, ЦУР 10. В ходе анализа практики участия бизнеса в реализации указанных ЦУР было установлено, что наиболее востребованными

бизнесом являются ЦУР 3–5, а ЦУР 1, 8 и 10 воспринимаются бизнесом как зона исключительной ответственности государства.

В работе были также рассмотрены инициативы международных частных структур. В первую очередь, была рассмотрена новая редакция Давосского манифеста, в которой содержатся значимые для представленного исследования положения. В частности, очевидна переориентация с прибыли на создание «ценности», причем эти ценности должны носить долгосрочный характер. Вместе с тем четко обозначен круг стейкхолдеров, который стал шире и в котором по-новому расставлены приоритеты: теперь на первом месте стоят клиенты и сотрудники, а акционеры — на последнем; боле того, появилась новая категория — поставщики. Самое важное — Давосский манифест дает четкие указания бизнесу, какие меры надо предпринять, чтобы считаться ответственной компанией. В основе лежит представление о компании как об ответственном гражданине, который добровольно берет на себя пять обязательств: создавать ценностное предложение для клиентов; заботиться о сотрудниках; относиться к поставщикам с уважением как к равноправным партнерам; гарантировать безопасность и этическое обращение с данными; гарантировать доход своим акционерам.

В качестве третей альтернативы для выбора объекта инвестирования было предложено сотрудничество с международными организациями и национальными правительствами. В качестве самой эффективной с точки зрения достижения социального результата при одновременной оптимизации затрат компании представляется сотрудничество в рамках программ содействия международному развитию. Главная цель СМР — создание мира, свободного от нищеты, голода, болезней и нужды, в котором все имеют равный и всеобщий доступ к качественному образованию на всех уровнях, медицинскому обслуживанию и социальной защите; мира, в котором гарантировано физическое, духовное и социальное благополучие. Для оценки возможности использовать концепцию СМР как ориентир для выбора объекта инвестирования была рассмотрена архитектура помощи (международные организации, страны, бизнес), а также нормативная и рекомендательная база, созданная специально для привлечения бизнеса к этому

процессу; особое внимание было уделено положениям Монтеррейского консенсуса и Аддис-Абебской программы действий. Было установлено, что практика привлечения бизнеса сильно отличается в разных странах. Так, среди лидеров стоит отметить США и Японию, в то время как в Великобритании и Франции участие бизнеса относительно невелико. Было установлено, что российская практика несколько отличается от общемировой. Так, грантам и заемным средствам российские компании предпочитают прямое участие в капитале. Важно, что с 1 января 2022 года МИД России реализует комплексную государственную программу «Содействие международному развитию», являющуюся частью стратегического планирования.

Для проверки гипотезы исследования, а также практической возможности использования авторских критериев справедливости для оценки социально-экономического эффекта от социально-ориентированной деятельности ТНК были последовательно решены следующие задачи. **Задача 10** «*Проанализировать существующие методы оценки социально-ориентированных проектов и определить их соответствие критериям экономической справедливости*» потребовала детального изучения существующих методов оцени «Value for Money», «Value for Shareholders», а также формирующегося нового метода — «Value for People».

Было установлено, что наиболее востребованный и самый консервативный из представленных подходов к оценке «VfM» максимально соответствует подходу к справедливости с точки зрения эффективности, рассмотренному в первой главе. Если в классическом понимании эффективность отражает производительность затрат, потраченных на достижение поставленных целей, то в случае оценки справедливости предполагается не только экономические, материальные, математически измеримые критерии, но и социальный эффект. Сегодня наблюдается снижение роли этого подхода в сторону оценки качества, в частности, социально-экономического эффекта, который получат разные стейкхолдеры. В этой связи все большую популярность приобретает концепция «двойной цели», т.е. сочетание финансовой устойчивости и успешности с улучшением социально-

экономического положения. Однако именно в этом кроются самые главные ограничения подхода VfM. Как правило, компания ставит себе очень конкретные легко измеримые цели как для качественных, так и для количественных критериев. Но такие критерии всегда носят очень субъективный характер. Более того, в случае с количественной оценкой практически невозможно проследить прямые причинно-следственные связи, а данные, необходимые для полноценной оценки, появляются уже в конце проекта, когда поздно изменить его цели или пути их достижения. Если говорить о качественной оценке, то при этом подходе она всегда рассматривается как соответствие общей концепции целям инвестиций, которые могут быть изначально неверно заданы. Есть еще одно ограничение, активно упоминаемое противниками такого подхода к оценке социально-ориентированных программ, — такая концепция подталкивает к решениям, ориентированным на краткосрочную перспективу. Концепцию VfS предложено рассматривать как частный случай метода «VfM».

Наиболее подходящим для целей настоящего исследования является формирующийся сегодня новый подход к оценке социально-ориентированных программ — Value for People (ценность для людей). Его представил миру в 2017 году известный предприниматель Дж. Ма, который традиционно выступает за то, чтобы компании способствовали росту благосостояния и справедливости. При этом понимание справедливости Дж. Ма несколько отличается от представленного в настоящем исследовании, под ней он понимает равенство возможностей всех людей вне зависимости от социального или финансового статуса. Для конкретизации своей позиции Дж. Ма вводит понятие «новой справедливости», которая гарантирует доступ к образованию, развитие цифровой экономики, поддержку предпринимательской активности. В настоящее время ведется активная работа над выработкой критериального аппарата VfP. На данный момент предлагается одиннадцать критериев: клиентоориентированность; сотрудничество и участие; социальная ответственность; долгосрочная устойчивость; инновации и развитие; стратегические партнерства; мониторинг и измерение; прозрачность и ответственность; вовлечение заинтересованных сторон; корпоративное

гражданство; культура ценностей. Вместе с тем у этого метода есть ряд весьма серьезных ограничений, которые не позволяют использовать его в качестве основного для оценки уровня экономической справедливости. В частности, речь идет о том, что критериальный аппарат до конца не разработан и носит пока скорее декларативных характер. Кроме того, основатель концепции и его последователи выводят ценность и этичность из решений самой компании, что противоречит выводам о том, что компания в полной мере не соответствует критерию морального агента, а также тому, что в разных системах должны применяться разные культурно-этические нормы.

Для решения **одиннадцатой задачи**, а именно «*Оценить влияние социально-ориентированной деятельности на компании-доноры*» в расчет брался только один критерий справедливости, а именно, чтобы ни одному стейкхолдеру не стало хуже. В преломлении к компании это означало найти ответ на вопрос, не подорвет ли филантропическая деятельность конкурентоспособность и устойчивость компании. За основу анализа была взята концепция ESG, поскольку нефинансовая отчетность публикуется именно в этой логике. Для оценки влияния было взято несколько подходов. Во-первых, использовались данные компании McKensey, изучающей денежные потоки компании. Согласно их расчетам, до 30% стоимости компании составляет ESG-компонент, а из всех компаний, развивающих ESG-повестку, 63% продемонстрировали положительные результаты и только 8% — негативные.

Во-вторых, сравнение проходило в логике Международного совета по интегрированной отчетности. Из всего множества был выбран именно этот стандарт, т.к. он позволяет оценить прогресс в досрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе. В его основе лежит преставление о трансформации «капиталов». Всего таких капиталов шесть: финансовый, производственный, интеллектуальный, человеческий, социальный, природный. Идея в том, что компания использует эти капиталы, трансформируя их в ходе своей деятельности, и возвращает в виде другого капитала их изначальным держателям. В качестве примера был выбран Магнитогорский Металлургический Комбинат, который

представляет отчетность именно в этой логике, а, главное, публикует свои отчеты. Анализ показал, что трансформация капиталов помогла получить доход акционерам, повысить квалификацию 12 000 сотрудникам, повысить удовлетворенность клиентов до 8 из 10 возможных баллов, выделить деньги на развитие местных сообществ, заплатить государству 219 млн налогов.

В-третьих, был оценен такой фактор, как раскрытие информации. Здесь большинство экспертов, включая автора, приходят к выводу о преимущественно негативном влиянии. Так, подготовка отчета требует большого отвлечения средств и ресурсов, инвесторы часто высказывают недовольство тем, что их потенциальные доходы тратятся на отвлеченные цели. Кроме того, отсутствие единого стандарта ведет к несоответствию показателей, что путает потенциальных инвесторов.

Наконец, в-четвертых, была проанализирована ESG-приверженность компании и ее конкурентоспособности. Большинство ученых убеждены в наличии положительной корреляции, но такая убежденность базируется на данных закрытых источников, поэтому не может быть проверена. Если же взять открытые данные S&P, то при анализе двадцати компаний было установлено, что ESG всего лишь не оказывают негативного влияния на конкурентоспособность компании, но выявленная корреляция настолько слабая, что нельзя утверждать о наличии реального положительного эффекта.

Для решения **двенадцатой задачи** «*Установить оказывают ли социально-ориентированные программы ТНК влияние на социально-экономическое положение принимающих стран и оценить степень этого влияния*», была проанализирована международная статистика за последние десять лет. Оценка проводилась по двум направлениям. Вначале анализировалось общее изменение социально-экономического положения стране, затем — изменения по измеряемым критериям справедливости.

Для оценки общего положения использовалось два критерия: индекс социального развития и динамика неравенства и бедности. Для анализа были выбраны страны, в которых работают три компании (Abbot, Unilever, BP), представляющие разные отрасли и являющиеся лидерами по социальной

ответственности. В выборку попали 82 страны, которые предоставляют наиболее полную информацию. Индекс социального развития был выбран, т.к. он публикуется с 2013 года, что позволяет проследить динамику показателей, и не учитывает ВВП и ВНД, а только социальное благополучие населения по шкале от 0 до 100. Более того, индекс весьма репрезентативен, в нем ведется оценка по 50 параметрам в трех группах: основные потребности; благополучие человека; возможности для развития. Оценив показатели с 2016 года, т.е. сделав допущение, что ESG повестка после принятия ЦУР должна была оказать влияние на показатели, автор пришел к выводу, что из 81 страны ИСР вырос только в 27, т.е. снизился в 67% случаев. Если из 54 стран убрать развитые, то — в 76,5% случаев. Динамика неравенства и бедности оценивалась на основе изменения числа людей, живущих за чертой бедности по национальным критериям, числа людей, живущих за чертой бедности в 6,85 долл. в день и индекса Джини в процентах. За базу брался 2015 год и эти значения вычитались из последнего года, по которому были предоставлены данные. Результаты анализа показали, что негативные тенденции или стагнация в изменении уровня неравенства, хотя бы по одному из трех критериев, наблюдаются как в развитых, так и в развивающихся странах, при этом ухудшение показателей неравенства наблюдается в 35 странах из 60 в этой выборке (58%).

Для анализа влияния ТНК на соблюдение критериев справедливости из пяти авторских критериев были выбраны три: обеспечение базовых потребностей, положение стейкхолдеров и соответствующее вознаграждение. Для анализа соблюдения критерия «базовые потребности» была взята динамика ЦУР2 (достойное питание), ЦУР3 (всеобщее здравоохранение), ЦУР4 (достойное образование) и ЦУР6 (обеспечение чистой водой), страны те же. Было установлено, что показатели «достойное питание» улучшились в 57 странах из 82 (69,5%), здоровье — в 53 странах (64,%), образование — в 54 (65,9%), чистая вода — всего в 7 из 82 (8,5). Для анализа соблюдения критерия «положение стейкхолдеров» были взяты индекс деловой уверенности, изменение располагаемых доходов семьи, производство товаров в трех группах (рис, зерно, молоко), гендерное равенство.

Сравнение данных за 2017 год с последними предоставленными показало, что индекс деловой уверенности сократился почти во всех странах, располагаемые доходы выросли везде, производство сократилось по всем трем позициям: зерна — в 58% стран; риса — в половине стран; молока — в 40% стран, положение женщин улучшилось в 54 странах из 82 (65,8%).

Для оценки выполнения критерия «соответствующее вознаграждение» основное внимание было уделено соотношению труда и капитала. Было взято три индикатора: индекс промышленного производства (ИПП), вложения в основной капитал, средняя заработная плата работников (в основном соотношение труда и капитала). Результаты анализа показали следующее: 31 из 49 стран (63%) сократилось промышленное производство, вложения в основной капитал — сократились в 28 из 73 стран (38%), а в 24% стран сократились среднемесячная заработная плата.

В завершение работы были высказаны *рекомендации по продвижению и реализации социально-ориентированных проектов*. В основу рекомендаций были положены выводы, сделанные в ходе работы, в частности, вывод о преимущественном сотрудничестве с международными институтами и национальными правительствами, а также вывод о том, что решение о целях и направлениях социально-ориентированных программ должно приниматься совместно государством и бизнесом. Учитывалось главное требование — такая деятельность не должна ослаблять компании. Было установлено, что наиболее оптимальной формой, отвечающей как этим требованиям, так и авторским критериям справедливости, является новая формирующаяся модель «ГЧП во благо людей». Суть модели сводится к тому, что ГЧП-проекты, традиционно нацеленные на создание инфраструктуры, должны помимо обеспечения коммерческой выгоды способствовать масштабному социально-экономическому эффекту в рамках достижения всех Целей устойчивого развития. В принципе, это те же ГЧП проекты, но с повышенными обязательствами.

Можно выделить четыре главных отличия «ГЧП во благо людей» от традиционных форм ГЧП: 1) традиционный проект ГЧП является чисто

коммерческим, поэтому его оценка ведется на основании метода VfM, в то время как к оценке «ГЧП во благо людей» добавляется еще и VfP; 2) традиционные формы ГЧП не используются для искоренения нищеты, в то время гак «ГЧП во благо людей» рассматривает это в качестве одной из приоритетных задач; 3) традиционные формы ГЧП могут нанести серьезный экономический ущерб в странах с низким уровнем доходов; 4) в «ГЧП во благо людей» главными бенефициарами объявлены люди. Еще одним важным фактором является то, что любой социально-ориентированный ГЧП-проект должен соответствовать определенным требованиям, в том числе морально-этическим: 1) он должен быть нацелен на строго определенные социально-уязвимые группы общества; 2) создавать долгосрочную ценность; 3) удовлетворять четырем морально-этическим принципам — не привязывать страны большими долгами, реализовывать только целеориентированные проекты, бороться с неравенством, продвигать нулевую терпимость к коррупции.

Согласно мнению ее создателей — ЕЭК ООН, эта модель приносит двойную выгоду каждой из вовлеченных сторон (бизнесу, обществу и государству). Государство и общество получают развитую инфраструктуру, созданную за счет бизнеса, что обеспечивает доступ к основным услугам и возможностям, а бизнес получает все традиционные преимущества от сотрудничества с государством, а также получает возможность отчитаться о совей социальной ответственности. Для доказательства того, что рекомендация является реализуемой были проанализированы основные международные регулирующие документы, а также изучена лучшая практика в России и зарубежом. Проведенный анализ позволил установить соответствие основных характеристик проектов «ГЧП во благо людей» авторским критериям справедливости: расширение доступа к основным услугам обеспечивает выполнение критериев сокращения неравенства и обеспечения базовых человеческих потребностей; повышение экономической эффективности ведет к гарантии пропорциональности вклада и вознаграждения; воспроизводимость обеспечивает критерий, что положение ни одной из вовлеченных сторон не ухудшается; а полное вовлечение всех стейкхолдеров в

реализацию проекта, включая местные сообщества, гарантирует соблюдение как выше указанного критерия, так и критерия о соответствии морально-этическим и культурным нормам принимающей страны.

БИБЛИОГРАФИЯ

Нормативные документы

1. Указ Президента Российской Федерации от 20.04.2014 г. № 259 «Об утверждении Концепции государственной политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию» [Электронный ресурс]. — URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/38334 (дата обращения: 01.10.2023).

Литература на русском языке

2. ESG-трансформация как вектор устойчивого развития: в 3 т. Т. 2 / под общ. ред. К.Е. Турбиной, И.Ю. Юргенса. — Москва : Аспект Пресс, 2022. — 650 с.

3. Автономов В.С. В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки / В.С. Автономов ; под ред. Е.А. Рязанцевой. — Москва ; Санкт-Петербург : Изд-во Института Гайдара, 2020. — 680 с.

4. Агапова И.И. История экономической мысли : курс лекций / И.И. Агапова. — Москва : ТАНДЕМ ; ЭКМОС, 1998. — 248 с.

5. Аквинский Фома. Сумма теологии. Т. 5. Ч. 2 / Фома Аквинский. — Москва : URRS, 2015. — 560 с.

6. Андронова И.В. Внедрение принципов устойчивого развития в деятельность ТНК как инструмент конкурентной борьбы / И.В. Андронова, Е.Б. Завьялова // Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы : материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2018». 25–27 октября 2018 года. — Санкт-Петербург, 2019. — С. 192–198.

7. Апресян Р.Г. Понятие «надлежащие» в «Теории нравственных чувств Адама Смита / Р.Г. Апресян // Историко-философский ежегодник. — 2005. — С. 88–108.

8. Афанасьев С.А. Меркантилизм как предтеча государственного регулирования рыночных отношений // С.А. Афанасьев // Вестник Финансовой академии. — 2003. — № 1. — С. 37–50.

9. Балашов Д.В. Идея справедливости Амартии Сена [Электронный ресурс] / Д.В. Балашов / Полития. — 2019. — № 4 (95). — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ideya-spravedlivosti-amartii-sena (дата обращения: 06.08.2023).

10. Бартенев С.А. История экономических учений : учебник / С.А. Бартенев. — Москва : ИНФРА-М, 2011. — 478 с.

11. Баскакова И.В., Степанова З.В. Справедливость в контексте экономической теории / И.В. Баскакова, З.В. Степанова // Известия УрГЭУ. — 2014. — № 1 (51). — С. 14–19.

12. Батаева Б.С. Взаимодействие властных и предпринимательских структур в ходе разработки и реализации целевых программ / Б.С. Батаева, Л.Н. Айрапетян // УЭкС. — 2015. — № 3 (75).

13. Батаева Б.С. Влияние факторов корпоративного управления на уровень раскрытия ESG-информации российскими публичными компаниями / Б.С. Батаева, Н.А. Карпов // Управленец. — 2023. — № 3.

14. Батаева Б.С. Направления формирования российской модели корпоративной ответственности / Б.С. Батаева // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2010. — № 5 (65). — С. 67–72.

15. Батаева Б.С. Социальная ответственность бизнеса исламских стран / Б.С. Батаева // Экономика и управление. — 2009. — № 12 (50). — С. 72–76.

16. Батаева Б.С. Ценностные ориентиры хозяйственного поведения россиян: культурно-религиозный аспект / Б.С. Батаева // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 3. — С. 342–346.

17. Батурина О.А. Российская практика оценки эффективности взаимодействия бизнеса и власти в форме государственно-частного партнерства / О.А. Батурина, Н.Н. Масюк // Наука и бизнес: пути развития. — 2013. — № 12. — С. 67–70.

18. Башарина Е.Н. Влияние государственного регулирования на развитие института корпоративной социальной ответственности (КСО) / Е.Н. Башарина // Государственное управление. Электронный вестник. — 2008. — № 14.

19. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход : избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер ; пер. с англ. под науч. ред. Р.И. Капелюшникова. — Москва : Издательство ВШЭ-ГУ, 2003. — 672 с.

20. Бем-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ [Электронный ресурс] / О. Бем-Баверк. — URL: http://ek-lit.narod.ru/bb001.htm (дата обращения: 10.07.2024).

21. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. — Москва : РОССПЭН, 1998. — 416 с.

22. Благов Ю.Е. Интегральная теория общественного договора и особенности принятия этичных решений в российском бизнесе / Ю.Е. Благов // Научные доклады. — №2002-18. — Санкт-Петербург : СПбГУ, 2002.

23. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю. Е. Благов // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 3. — С. 17–34.

24. Благов Ю.Е. Корпорация как моральный агент / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. — 2006. — Т. 4. — № 4. — С. 93–98.

25. Благов Ю.Е. Создание ценности для бизнеса и общества : анализ корпоративной социальной деятельности российских компаний / Ю.Е. Благов ; в соавт. с В.И. Кабалиной, А.А. Петровой-Савченко, И.С. Соболевым // Российский журнал менеджмента. — 2015. — Т. 13. — № 2. — С. 67–98.

26. Бобылев С.Н. Экономика устойчивого развития / С.Н. Бобылев, Э.В. Гирусов, Р.А. Перелет. — Москва : Ступени, 2016. — 504 с.

27. Борисов К.Ю. Общественное благосостояние в моделях экономического роста с неоднородными потребителями / К.Ю. Борисов, М.А. Пахнин // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. — 2019. — № 2.

28. Боулз С. Моральная экономика : почему хорошие стимулы не заменят хороших граждан / С. Боулз. — Москва : Изд-во Института Гайдара, 2017.

29. Булгаков С.Н. Грядущие перспективы / С.Н. Булгаков // Грозный. — 13 ноября 1919.

30. Бунякова А.В. Роль инвесторов в продвижении раскрытий ESG-информации / А.В. Бунякова // Вестник Академии. — 2021. — № 3. — С. 99–108.

31. Бунякова А.В. Роль фондовых бирж и стандартов нефинансовой отчетности в продвижении ESG-раскрытий / А.В. Бунякова // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2021. — Т. 4. — № 10 (118). — С. 4–11.

32. Бунякова А.В. Учет интересов стейкхолдеров в целях реализации устойчивого корпоративного развития / А.В. Бунякова // Вестник Академии. — 2022. — № 3. — С. 50–58.

33. Бьюкенен Дж. Расчет согласия [Электронный ресурс] / Дж. Бьюкенен // Галерея экономистов. — URL: https://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=school&links=./in/buchanan/works/buchanan_w2_0&img=works.jpg&name=pubchoice (дата обращения: 15.11.2024).

34. Бьюкенен Дж.М. Границы свободы : между анархией и Левиафаном / Дж.М. Бьюкенен Сочинения / пер. с англ. — (Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике»). — Т. 1. — Москва : Таурус Альфа, 1997. — 560 с.

35. Бюргер Ф. Как достичь соотношения цены и качества: сравнение модели ГЧП и традиционной системы государственных закупок / Ф. Бюргер, Я. Хоуксворт // Журнал бюджетирования стран ОЭСР. — 2011. — Т. 1.

36. Вайнхардт Й.Р. Влияние типов организационной культуры на развитие корпоративной социальной ответственности / Й.Р. Вайнхардт, Р.М. Андрюкайтене // Проблемы экономики и менеджмента. — 2013. — № 12 (28).

37. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства / Л. Вальрас ; пер. с фр. И.А. Егорова, А.В. Белянина. — Москва : Изограф, 2000. — С. 234–235.

38. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. — Москва : Издательская группа URSS, 2022.

39. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. — Москва : АСТ, 2020. — 320 с.

40. Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. — Москва : Дело, 2007. — 288 с.

41. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. с англ. С.Г. Сорокиной ; общ. ред. В.В. Мотылева. — Москва : ЛИБРОКОМ, 2016. — 368 с.

42. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — Москва : Прогресс, 1984. — 367 с.

43. Волгин В.П. Социальное учение раннего сенсимонизма : изложение учения Сен-Симона / В.П. Волгин. — Москва : Издательство академии наук СССР, 1964.

44. Волкова Т.П. Риски в социально-трудовой сфере: теория и практика / Т.П. Волкова, В.С. Хомякова // Социум власть. — 2018. — №4 (72). — С. 79–89.

45. Воронцова Г.В. Обоснование необходимости использования механизмов государственно-частного партнерства для развития российской экономики в условиях цифровизации / Г.В. Воронцова, К.Э. Гоголева // Университетская наука — региону : материалы VII ежегодной научно-практической конференции Северо-Кавказского федерального университета преподавателей, студентов и молодых ученых / под ред. Л.И. Ушвицкого, А.В. Савцовой. — 2019. — С. 275–277.

46. Галавьель Ж.-П. От экономической к деловой этике. Galavielle J.-P. De L'ethique Economique A L' Ethique Des Affaires // Problemes Econ. — 2003. — N 2811. — P. 6–15 // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. — Сер. 2. — Экономика: Реферативный журнал. — 2005. — № 2.

47. Гараева П. В Венгрии замечен «экологический» прогресс [Электронный ресурс] / П. Гараева // Азербайджанское государственное информационное агентство. — URL: https://azertag.az/ru/xeber/v_vengrii_zamechen__quotekologicheskii_quot_progress-1280474 (дата обращения: 02.02.2024).

48. Глазьев С.Ю. «Сложившаяся в РФ система хозяйствования бесперспективна». И что дальше?.. [Электронный ресурс]. — URL: https://rusidea.org/250955831 (дата обращения: 17.06.2020).

49. Гоббс Т. Левиафан / Т. Гоббс. — Москва : Рипол Классик, 2018. — 624 с.

50. Грекова Г.И. Корпоративное гражданство: концептуализация понятия и этапы формирования [Электронный ресурс] / Г.И. Грекова, А.В. Кузьмин // Beneficium. 2012. — № 1. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnoe-

grazhdanstvo-kontseptualizatsiya-ponyatiya-i-etapy-formirovaniya (дата обращения: 23.08.2024).

51. Гретченко А.И. Реализация принципов социальной справедливости в современной социальной политике (на примере национального проекта «человеческий капитал») / А.И. Гретченко, Н.А. Каверина // Вестник НГУЭУ. — 2020. — № 2. — С. 71–85.

52. Гришэм Д. Никогда не сдавайся : история Ali Express / Д. Гришэм, Д. Ма. — Москва : ABPublishing, 2019.

53. Гулевич О.А. Социальная психология справедливости / О.А. Гулевич. – Москва : Институт психологии РАН, 2011. – 288 с.

54. Гурова И.П. Социальная ответственность и этика в глобальной экономике : учеб. пособие / И.П. Гурова. — Москва : МГИМО-Университет, 2018. — 246 с.

55. Даймонд Д.М. Коллапс : почему одни общества приходят к процветанию, а другие — к гибели / Д.М. Даймонд. — Москва : АСТ, 2016. — 592 с.

56. Дарендорф Р.Г. Тропы из утопии : работы по теории и истории социологии / Р. Дарендорф ; пер. с нем. Б.М. Скуратова, В.Л. Близнекова. — Москва : Праксис, 2002. — 534 с.

57. Дебрё Ж. Теория ценности: аксиоматический анализ экономического равновесия / Ж. Дебре. — Москва : Дело, 2018 — 240 с.

58. Дедусенко А.С. Сравнительно-правовой анализ основных терминов и понятий в сфере содействия развитию в российском и международном законодательстве / А.С. Дедусенко, О.В. Перфильева, Е.А. Швец // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. — 2015. — 4 (26). — С. 65–99.

59. Демченко С.Г. Социальная политика и социальная справедливость как индикаторы социальной безопасности России / С.Г. Демченко, А.В. Верещагина, С.И. Самыгин // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2018. — № 3. — С. 30–35.

60. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. — 10-е изд. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 240 с.

61. Дуглас К.Н. Институты и экономический рост : историческое введение [Электронный ресурс] / К.Н. Дуглас // THESIS. — 1993. — Вып. 2. — С. 69–91. — URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://socioline.ru/_seminar/predmet/om/s_nort-1993.pdf (дата обращения: 25.03.2025).

62. Дудукалов В.М. Соотношение социального неравенства и социальной справедливости / В.М. Дудукалов // Наукосфера. — 2021. — № 6–2. — С. 32–34.

63. Евангелие от Луки 12:48 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.bible.com/ru/bible/201/LUK.12.48.RSP (дата обращения: 25.03.2025).

64. Евангелие от Матфея 19:24 [Электронный ресурс]. — URL: https://bible.by/tsk/40/19/24/ (дата обращения: 25.03.2025).

65. Завьялова Е.Б. Влияние ESG на конкурентоспособность компании / Е.Б. Завьялова, Т.Г. Кротова, А.В. Бунякова // Право и управление. XXI век. — 2023. — Т. 19. — № 2 (67). — С. 62–70.

66. Завьялова Е.Б. Влияние пандемии COVID-19 на практику имплементации ЦУР в деятельность российских компаний / Е.Б. Завьялова, А.Д. Завьялов // Право и управление. XXI век. — 2022. — 18(2). —С. 46–57.

67. Завьялова Е.Б. Корпоративная социальная ответственность: эволюция подходов и идей / Е.Б.Завьялова // Финансовый бизнес. — 2018. — №2 (193). — С. 26–31.

68. Завьялова Е.Б. Современные тенденции участия бизнеса в реализации социально-ориентированных целей устойчивого развития / Е.Б. Завьялова, Е.А. Старикова // Право и управление. XXI век. — 2018. — №3 (48). — С. 107–120.

69. Заладина М.В. Моральная составляющая утилитаристских концепций / М.В. Заладина // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии». — 2016. — № 4.

70. Зверева А.Д. «S»-компонента в деятельности российских компаний как составляющая ESG-стратегии // А.Д. Зверева, В.В. Перская, Т.Н. Мамедов // Социально-трудовые исследования. — 2023. — № 3 (52).

71. Зеленцова Ж. Авария на нефтяной платформе Gannet Alpha компании Shell в Северном море : предыстория и последствия [Электронный ресурс] / Ж. Зеленцова // Пронедра.ру. — 2011. — 25 августа. — URL: http://pronedra.ru/oil/2011/08/25/avariya-na-neftyanoj-platforme-gannet-alpha/ (дата обращения: 10.07.2024).

72. Зомбарт В. Идеалы социальной политики : сборник научных трудов / В. Зомбарт. — Москва, Берлин : Директ-Медиа, 2016. — 307 с.

73. Ивашковский С.Н. Дж. М. Кейнс и его экономическая теория: этический ракурс / С.Н. Ивашковский // Вестник МГИМО. — 2016. — № 3 (48). — С. 172–187.

74. Ивашковский С.Н. Истоки русской культуры и горизонты общественно-экономического развития страны / С.Н. Ивашковский // Горизонты экономики. — 2018. — № 5. — С. 15–27.

75. Ивашковский С.Н. Культура, экономическое поведение и развитие / С.Н. Ивашковский // Экономическая политика. — 2014. — № 47. — С. 175–194.

76. Ивашковский С.Н. Российская экономика в контексте культуры / С.Н. Ивашковский // Российский миттельшпиль: экономика, техногенез, геостратегия : сборник тезисов выступлений Международной научной конференции. — Москва.: Экономический ф-т МГУ им. М.В.Ломоносова, 2018. — С. 22–24.

77. Ивашковский С.Н. Экономика и этика: история непростых взаимоотношений / С.Н. Ивашковский // Экономическая политика. — 2011. — № 3.

78. Ивашковский С.Н. Экономика как феномен культуры: теоретико-методологический анализ / С.Н. Ивашковский // Вестник МГИМО-Университета — 2017 — №3 (54) — С. 268–291.

79. Иоанн Златоуст. О будущем суде. Том 12, книга 2, слово 25 [Электронный ресурс]. — URL: https://lib.pravmir.ru/library/readbook/1566 (дата обращения: 25.03.2025).

80. Истомина Е.А. Защита от новых социальных рисков: вопросы междисциплинарного взаимодействия / Е.А. Истомина // Российское право: образование, практика, наука. — 2020. — № 4.

81. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — Москва : ИНФРА-М, 2000. — 784 с. — (Серия «Высшее образование»).

82. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. — Х.: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. — 632 с.

83. Канке В.А. Современная этика : учебник / В.А. Канке. — Москва : Омега-Л, 2007. — 394 с.

84. Карчагин Е.В. Справедливость и революция в социальной философии Маркса / Е.В. Карчагин // LogosetPraxis. — 2018. — Vol. 17. — No. 4.

85. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. — Москва : Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.

86. Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков / Дж.М. Кейнс // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — С. 60–90.

87. Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков [Электронный ресурс] / Дж.М. Кейнс. — URL: http://rpw.ru/ipd/Keynes.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

88. Киселева Е.А. Государство и общество: конституция ограничений / Е.А. Киселева, М.В. Сафрончук // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. — (Сер. «Научные доклады»). — Москва, 2000. — С. 11–36.

89. Климанов В.В. Корректировка механизмов поддержки отстающих регионов / В.В. Климанов, С.М. Казакова, А.А. Михайлова // Общественные финансы. — 2021. — № 41. — С. 26–36.

90. Козловски П. Принципы этической экономии / П. Козловски. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. — 344 с.

91. Колодко Г.В. Мир в движении / Г.В. Колодко. — Москва : Магистр, 2009. — 575 с.

92. Комаревцева О.О. Финансовая и социальная эффективность изменений в соответствии с построением «ящика эджуорта» / О.О. Комаревцева // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2017. — № 3.

93. Конина Н.Ю. Влияние турбулентной внешней среды на управление рисками международных фирм / Н.Ю.Конина // Управление риском. — № 1. — 2019. — С. 21–28.

94. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф Котлер. — Москва : Вильямс, 2007. — 1000 с.

95. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. — Москва : Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).

96. Кубедду Р. Либерализм, тоталитаризм и демократия: политическая философия австрийской школы / Р. Кубедду. — Москва : Социум, 2008. — 416 с.

97. Ларионова М.В. Международные инструменты и понятийный аппарат в сфере содействия международному развитию / М.В. Ларионова. — Москва : Издательский дом ВШЭ, 2010. — 681 с.

98. Леонтьев К.Н. Избранное / К.Н. Леонтьев. — Москва : Московский рабочий, 1993. — 400 с.

99. Лосев А.Ф. Аристотель : в поисках смысла / А.Ф. Лосев, А.А. Тахо-Годи // Молодая Гвардия. Серия ЖЗЛ-малая серия. — Москва, 2014. — 304 с.

100. Лушников А.М. Генезис германской модели социального страхования : история и современность / А.М. Лушников // Сибирское юридическое обозрение. — 2020. — № 3.

101. Макашова Н.А. Этика и экономическая теория [Электронный ресурс] / Н.А. Макашова. — URL: http://ecsocman.hse.ru/data/273/219/1217/2-Makashova.pdf (дата обращения: 18.07.2020).

102. Макклоски Д. Адам Смит: последний из создателей этики добродетели / Д. Макклоски // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. — 2011. — Т. 3. — Вып. 2.

103. Макклоски Д. Буржуазные добродетели : этика для века коммерции / Д. Макклоски ; пер. с англ. О. Якименко, Н. Махлаюка ; под науч. ред. А. Заостровцева. — Москва ; Санкт-Петербург : Издательство Института Гайдара, 2018. — 720 с.

104. Максимов Л.В. Этика и мораль: соотношение понятий / Л.В. Максимов // Этическая мысль. Российская Академия Наук ; Институт философии. — 2003. — Вып. № 4. — С. 14.

105. Малышева Г.А. О социально-политических вызовах и рисках цифровизации Российского общества / Г.А. Малышева // Власть. — 2018. — № 1.

106. Маркс К. Сочинения [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — Москва : Государственное издательство политической литературы, 1960. — URL: https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t16.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

107. Маркс К. Сочинения в 39 томах / К. Маркс, Ф. Энгельс ; Государственное издательство политической литературы. — Москва, 1995. — 638 с.

108. Медоуз Д. Пределы роста / Д. Медоуз и др. — Москва : Изд-во МГУ, 1999.

109. Миланович Б. Глобальное неравенство : новый подход для эпохи глобализации / Б. Миланович ; пер. с англ. Д. Шестакова. — Москва : Изд-во Института Гайдара, 2017. — 336 с.

110. Милль Д.С. Утилитарианизм [Электронный ресурс] / Д.С. Милль. — С.-ПЕТЕРБУРГЪ : Типографія штаба войскъ гвардіи и Петербургская ксгаішаго округа, 1900.

111. Милль Дж. С. О Свободе [Электронный ресурс] / Дж. С. Милль. — URL: http://az.lib.ru/m/millx_d_s/text_1859_on_liberty.shtml (дата обращения: 25.03.2023).

112. Милль Дж. С. Утилитаризм / Дж. С. Милль ; пер. с англ. и предисл. А.С. Земерова. — Ростов-на-Дону : Донской издательский дом, 2013. — 240 с.

113. Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: социокультурные факторы экономического роста / И.Г. Минервин. — Москва : ИНИОН, 2011. — 245 с.

114. Найт Ф. Этика конкуренции [Электронный ресурс] / Ф. Найт. — Москва, 2009. — URL: https://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/10/fn.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

115. Нейман А.М. К. Викселль и его вклад в развитие экономической теории и экономического анализа / А.М. Нейман // Экономический анализ: теория и практика. — 2003. — № 1.

116. Никогда не сдавайся! Бизнес-мотиватор от Джека Ма = Never Give Up! Jack Ma In His Own Words / сост. С. Ли, Б. Сун ; ред. Н. Измайлова ; пер. Г.И. Агафонов. — Москва : Олимп-Бизнес, 2018.

117. Общество риска : на пути к другому модерну / пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой ; послесловие А. Филиппова. — Москва : Прогресс-Традиция, 2000. — 384 с.

118. Основы социального государства / [под общ. ред. Н.Н. Гриценко] — Москва : АТИСО, 2012.

119. Официальный сайт НКО «Social Progress Imperative» [Электронный ресурс]. — URL: https://www.socialprogress.org/ (дата обращения: 29.09.2023).

120. Перов В.Ю. Логические проблемы теоретической этики / В.Ю. Перов // Логико-философские студии. — Санкт-Петербург, 2001.

121. Перов В.Ю. Этика как морально-практическая философия / В.Ю. Перов // Мысль: Философия морали: теория и история. Ежегодник С.-Петербургской ассоциации философов. — 2000. — Вып. 3.

122. Перов В.Ю. Этика либерализма и национально-культурный традиционализм / В.Ю. Перов // Вестник Санкт-Петербургского университета. — 2000. — Сер. 6. — Вып. 3.

123. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. — Москва : Ад Маргинем Пресс, 2016. — 592 с.

124. Платон. Государство / Платон ; пер. Егунов А.Н. — Москва : АСТ, 2016. — 448 с.

125. Платонов О.А. Русская цивилизация : история и идеология русского народа / О.А. Платонов. — Москва : Алгоритм, 2010. — 944 с.

126. Пороховская Т.И. Толерантность как добродетель / Т.И. Пороховская // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Социология. Педагогика. Психология. — 2010. — № 1.

127. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 1020 с.

128. Разов П.В. Социальные риски как ключевой аспект процесса социализации / П.В. Разов, С.Е. Штепа // Власть. — 2019. — № 4.

129. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. — Москва : АСТ, 2023. — 576 с.

130. Рих А. Хозяйственная этика / А. Рих. — Москва : Посев, 1996. — 810 с.

131. Роббинс Л. Предмет экономической науки [Электронный ресурс] / Л. Роббинс ; пер. В.С. Автономова // THESIS. — 1993. — Вып. 1. — Р. 10–23. — URL: https://igiti.hse.ru/data/058/314/1234/1_1_1Robb.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

132. Робинэ Ж.Б. О природе [Электронный ресурс] / Ж.Б. Робинэ ; пер. Юшкевича. — Москва : Государственное социально-экономическое издательство, 1936. — URL: https://www.phantastike.com/philosophy/about_nature_robinet/djvu/view/ (дата обращения: 26.03.2025).

133. Сен А. Идея справедливости / А. Сен ; пер. с англ. Д. Кралечкина ; науч. ред. перевода В. Софронов. — Москва : Изд-во Института Гайдара ; Фонд «Либеральная Миссия», 2016. — 520 с.

134. Середа Д. Эгалитаризм удачи : два направления критики / Д. Середа // Социологическое обозрение. — 2021. — Т. 20. — № 2. — С. 273–289.

135. Слуцкий А.А. Справедливая цена у схоластов и рыночная стоимость [Электронный ресурс] / А.А. Слуцкий. — URL: http://www.labrate.ru/cgi-bin/discus/board-admin.cgi?action=quick&do=print&HTTP_REFERER=6467/47309&postindex=34020 (дата обращения: 30.07.2020).

136. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит ; вступ. ст. Б.В. Мееровского ; подгот. текста, коммент. А.Ф. Грязнова. — Москва : Республика, 1997.— 351 с. — (Б-ка этической мысли).

137. Соколов Ю.И. Социальные риски России / Ю.И. Соколов // Проблемы анализа риска. — 2017. — №5. — Т. 14. — С. 38–51.

138. Соловьев А.И. Политология: политическая теория, политические технологии / А.И. Соловьев. — Москва : Аспект Пресс, 2001. — 558 с.

139. Соловьев В.С. Оправдание добра : нравственная философия / В.С. Соловьев. — Москва : Юрайт, 2018. — 468 с.

140. Сорокин П. Россия и Соединённые Штаты / П. Сорокин. — Москва : Скифия-Принт, 2020. — 330 с.

141. Спиноза Б. Этика / Б. Спиноза. — Москва : Азбука-Аттикус 2019. — 336 с.

142. Старикова Е.А. Устойчивое развитие в меняющемся мире : роль государства и бизнеса : монография / Е.А. Старикова. — Москва : КНОРУС, 2021. — 318 с.

143. Стиглиц Дж. Неверно оценивая нашу жизнь : почему ВВП не имеет смысла? : доклад комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса / Дж. Стиглиц и др. ; пер. с англ. И. Кушнарева. — Москва : Издательство Института Гайдара, 2016. — 216 с.

144. Сторчевой М.А. Нормативная этика бизнеса: проблемы применения / М.А. Сторчевой // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия Менеджмент. — 2009. — Вып. 3. — С. 122–148.

145. Стрелец И.А. Корпоративизм и его влияние на развитие современного общества / И.А. Стрелец // Бизнес и политика. — 1996. — № 1. — С. 48–52.

146. Стрелец И.А. Корпоративная социальная ответственность в новой экономике / И.А. Стрелец // Российское предпринимательство. — 2017. — Т. 18. — № 5. — С. 797–806.

147. Стрелец И.А. Новая экономика: гипотеза или реальность? / И.А. Стрелец // Мировая экономика и международные отношения. — 2008. — № 3. — С. 16–23.

148. Стрелец И.А. Поведение экономических агентов в условиях информационных каскадов / И.А. Стрелец // Креативная экономика. — 2014. — № 12 (96). — С. 71–80.

149. Стрелец И.А. Сети… счастья. Модификация поведения фирмы под влиянием информационных технологий / И.А. Стрелец // Креативная экономика. — 2007. — № 4 (4). — С. 55–61.

150. Стрелец И.А. Современный корпоративизм: экономический аспект / И.А. Стрелец // Бизнес и политика. — 1996. — № 2 (15). — С. 49–53.

151. Сушенцова М.С. Рациональность, мораль и экономическая координация: контуры взаимодействия / М.С. Сушенцова // Журнал институциональных исследований. — 2017. — № 2. — Т. 9. — С. 46–62.

152. Тарандо Е.Е. Распределительная справедливость: к вопросу о социально-экономических особенностях принципов распределения / Е.Е. Тарандо // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). — 2012. — № 2.

153. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности / Ж. Тироль ; пер. с англ. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1996. — 794 с.

154. Ткаченко И.Н. Научный обзор методов и инструментария исследования и оценивания ESG-трансформации в бизнесе [Электронный ресурс] / И.Н. Ткаченко, Я.В. Савченко // Экономика Профессия Бизнес. — 2024. — № 3. — С. 123–132. — URL: https://journal.asu.ru/ec/article/view/epb202446 (дата обращения: 18.04.2025).

155. Философия экономики : антология / под ред. Дэниела Хаусмана ; пер. с англ. Н. Автономовой др. — Москва : Изд. Института Гайдара, 2012. — 520 с.

156. Философская энциклопедия. В 5 т. / гл. ред. Ф.В. Константинов. — Москва: Советская энциклопедия, 1964–1970.

157. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; пер. с англ. — Москва : Новое издательство, 2006. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).

158. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; пер. с англ. — Москва : Либеральная Миссия ; Новое издательство, 2016. — 320 с.

159. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки [Электронный ресурс] / М. Фридмен ; пер. М.А. Шерстнева // THESIS. — 1994. — Вып. 4. — Р. 20–52. — URL: https://igiti.hse.ru/data/044/314/1234/4_1_2Fried.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

160. Фритцше Д.Дж. Этика бизнеса : глобал. и управленч. перспектива / Д.Дж. Фритцше ; [пер. с англ. А. Калинин]. — Москва : Олимп-Бизнес : Тройка-Диалог, 2002. — 327 с.

161. Хамел Г. Конкуренция за будущее : создание рынка завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад. — Москва : Олимп-бизнес, 2002. — 288 с.

162. Харевич Г.Л. Специфика обмена в сфере производства/потребления общественных благ / Г.Л. Харевич // Научные труды Академии управления при Президенте республики Беларусь. Вып. 7. — Минск : Академия управления при Президенте республики Беларусь, 2009. — С. 288–312.

163. Хижный Э.К. Государственная система социальной защиты граждан в странах Западной Европы / Э.К. Хижный // Государственная система социальной защиты граждан в странах Западной Европы. — 2005. — № 2005.

164. Шакиров Э.Н.О. Противоречия между развитыми капиталистическими странами и развивающимися странами в условиях глобализации / Э.Н.О. Шакиров, Р.В. Пеньковцев // Манускрипт. — 2021. — Т. 14. — № 5. — С. 879–883.

165. Шваб К. COVID-19: Великая перезагрузка [Электронный ресурс] / К. Шваб, Т. Маллере. — URL: https://advokat-rostovdon.ru/wp-content/uploads/2021/01/covid-19_-velikaja-perezagruzka.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

166. Шваб К. The Great Narrative [Электронный ресурс] / К. Шваб, Т. Маллере. — URL: https://archive.org/details/the-great-narrative/page/n5/mode/2up (дата обращения: 16.12.2024).

167. Шестаков Д. Пять важных новинок по экономике [Электронный ресурс] — URL: https://gorky.media/reviews/pyat-vazhnyh-novinok-po-ekonomike/ (дата обращения: 16.12.2024).

168. Шмаков А.В. Приоритетность критериев эффективности при проектировании законодательства / А.В. Шмаков, С.П. Петров // Пространство экономики. — 2010. — № 2.

169. Штейн Л. История социального движения Франции с 1789 года [Электронный ресурс] / Л. Штейн ; пер. с нем. — 2-е изд. — Т. 1 // Штейн Л. Основное понятие общества и социальная история Французской революции до 1830 г. — URL:

https://viewer.rusneb.ru/ru/000199_000009_003875045?page=113&rotate=0&theme=white (дата обращения: 10.07.2024).

170. Штейн Л. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Англии и Германии : руководство, изд. Лоренцом Штейном, проф. Вен. ун-та, как основание его лекций / Л. Штейн ; пер. с нем., под ред. [и с предисл.] И.Е. Андреевского. — Санкт-Петербург : А.С. Гиероглифов, 1874. — 594 с.

171. Шульга Ю. О чем надо помнить инвесторам при выборе ESG-стратегии [Электронный ресурс]. — URL: https://www.forbes.ru/biznes/449105-o-cem-nado-pomnit-investoram-pri-vybore-esg-strategii (дата обращения: 16.12.2024).

172. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития : капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; [предисл. В.С. Автономова ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова и др.]. — Москва : Эксмо, 2008. — 864 с. — (Антология экономической мысли).

173. Энгельс Ф. Справедливая заработная плата за справедливый рабочий день [Электронный ресурс] / Ф. Энгельс. — URL: https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t16.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

174. Энтони Блэр, премьер-министр Великобритании [Электронный ресурс] // ТАСС. — URL: https://tass.ru/arhiv/554962 (дата обращения: 31.03.2025).

175. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К.Дж. Эрроу ; пер. с англ.: [Ю.М. Яновская]. — Москва : Издат. Дом ГУ ВШЭ, 2004. — 201 с.

176. Юм Д. О человеческой природе / Д. Юм. — Москва : Азбука-Аттикус, 2019. — 230 с.

177. Ястребцева А.В. Метаэтика: реализм и антиреализм в современных дискуссиях об основаниях нормативности / А.В. Ястребцева // Вопросы философии. — 2016. — № 10.

Литература на иностранных языках

178. Abd Hadi M. A Meta-Analysis Of ESG Disclosure And Listed Companies' Financial Performance / M. Abd Hadi. — 2023. — P. 655–669.

179. Allen K. What Is an Ethical Dilemma? [Электронный ресурс] / K. Allen // The New Social Worker — Harrisburg, 2012. — URL: https://www.socialworker.com/feature-articles/ethics-articles/What_Is_an_Ethical_Dilemma%3F/ (дата обращения: 26.03.2025).

180. Alsayegh M.F. Corporate economic, environmental, and social sustainability performance transformation through ESG disclosure / M.F. Alsayegh, R. Abdul Rahman, S. Homayoun // Sustainability. — 2020. — 12 (9).

181. Arndt H.W. Economic Development : The History Of An Idea / H.W. Arndt. — Chicago University Press, 1987. — 230 p.

182. Arneson R. Egalitarianism and the Undeserving Poor / R. Arneson // Journal of Political Philosophy. — 1997. — Vol. 5. — No 4. — P. 327–350.

183. Arneson R.J. Equality and Equal Opportunity for Welfare Philosophical Studies / R.J. Arneson // An International Journal for Philosophy in the Analytic Tradition. — 1989. — Vol. 56. — No. 1. — P. 77–93.

184. Ashoff G. Triangular Cooperation: Opportunities, Risks, and Conditions for Effectiveness : Special Report, World Bank Institute / G. Ashoff. — Washington : World Bank, 2011.

185. Aupperle K. An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability / K. Aupperle, A. Carroll, J. Hatfield // Academy of Management Journal. — 1985. — P. 446–463.

186. Babatunde E. Distributive justice in the age of climate change / E. Babatunde // Canadian journal of law & jurisprudence. — 2020. — Vol. 32. — No 2. — P. 263–292.

187. Bae S.C. Corporate social responsibility, credit rating, and private debt contracting: New evidence from syndicated loan market / S.C. Bae, K. Chang, H.-C. Yi // Review of Quantitative Finance and Accounting. — January 2018. — Vol. 50. — Number 1. — P. 261–299.

188. Bakan J. The corporation: the pathological pursuit of Profit and power / J. Bakan. — London : Constable, 2005. — 172 p.

189. Balogh T. The Irrelevance of Conventional Economics / T. Balogh. — Live right ; 1st edition. — 1982. — 262 p.

190. Barbier E. The Concept of Sustainable Economic Development / E. Barbier // Environmental Conservation. — 1987. —14 (2).

191. Barnett M. Does it Pay to Be Really Good? Addressing the Shape of the Relationship between Social and Financial Performance / M. Barnett, R. Salomon // Strategic Management Journal. — 2011. — P. 2–41.

192. Blagov U.E. Guest Editorial / U.E. Blagov ; [co-authored with I. Matser, B. Rok, Th. Osburg] // Corporate Governance: The International Journal of Business in Society. — 2021. — Vol. 21. — No. 2. — P. 229–236.

193. Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. — New York : Harper&Row, 1953. — 266 p.

194. Buchanan J.M. Ethical Rules, Expected Values, and Large Numbers / J.M. Buchanan // Ethics. — 1965. — Vol. 76. — No.1. — P. 1–13.

195. Burja S. The Strategy of Klaus Schwab’s World Economic Forum [Электронный ресурс] / S. Burja // Bismarck Brief. — URL: https://brief.bismarckanalysis.com/p/the-strategy-of-klaus-schwabs-world (дата обращения: 02.04.2025).

196. Cangiano M. Public-Private Partnerships, Government Guarantees, and Fiscal Risk / M. Cangiano et al [Электронный ресурс]. — URL: https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781589064935/9781589064935.xml (дата обращения: 18.08.2024).

197. Chernyakov M.K. Dynamic Model of Social Risks in the Digital Economy / M.K. Chernyakov, M.M. Chernyakova, K.Ch. Akberov // Advances in Economics, Business and Management Research. — 2019. — Vol. 86.

198. Clark Charles M.A. Christian morals and the competitive system revisited / M.A. Clark Charles // Journal of Economic Issues. — 2006. — Vol. 40. — No. 2.

199. Costanza R. Natural Capital and Sustainable Development / R. Costanza, H.E. Daly // Conservation Biology. — Mar., 1992. — Vol. 6. — No. 1. — P. 37–46.

200. Dacin M.T. Business Versus Ethics? Thoughts on the Future of Business Ethics [Электронный ресурс] / M.T. Dacin et al // Journal of Business Ethics. — October 2022. — URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-022-05241-8 (дата обращения: 31.03.2025).

201. Danley J. Corporation moral agency: The case for anthropological bigotry / J. Danley // Business Ethics: Readings and Cases in Corporate Morality / M. Hoffman, J.M. Moore (eds.). — New York : McGrawHill, 1984. — P. 173–179.

202. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? / K. Davis // California Management Review, 1960.

203. Donaldson T. The stakeholder Theory of the Corporation : Concepts, evidence and Implications. / T. Donaldson, L. Preston. — Harvard Business School Press, 1995. — P. 68–89.

204. Donaldson Th. Corporate and Morality / Th. Donaldson. — Prentice Hall: Englewod Cliffs, NJ, 1982.

205. Duska R.F. Accounting Ethics / R.F. Duska, B.S. Duska. — Blackwell Publishing, 2005.

206. Dworkin R. A Matter of Principle / R. Dworkin — Harvard University Press, 2000. — 448 p.

207. Dworkin R. What is Equality, Part 1: Equality of Welfare / R. Dworkin // Philosophy & Public Affairs. — 1981. — Vol. 10. — No 3. — P. 185–246.

208. Dworkin R. What is Equality, Part 2: Equality of Resources / R. Dworkin // Philosophy & Public Affairs. — 1981. — Vol. 10. — No 4. — P. 283–345.

209. Dye J. Green gaps: Firm ESG disclosure and financial institutions' reporting Requirements / J. Dye, M. McKinnon, C. Byl // Journal of Sustainability Research. — 2021. — 3 (1).

210. Easterlin R.A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence [Электронный ресурс] / R.A. Easterlin // University of Pennsylvania. — P. 89–125. — URL:

http://graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf (дата обращения: 30.07.2024).

211. Elfstrom G. Moral Issues and Multinational Corporations / G. Elfstrom. — London : Palgrave Macmillan, 1991. — 144 p.

212. Elfstrom G. Moral Issues and Multinational Corporations [Электронный ресурс] / G. Elfstrom. — URL: https://link.springer.com/book/10.1007/978-1-349-21257-6 (дата обращения: 31.03.2025).

213. El-Hage J. Fixing ESG: Are Mandatory ESG Disclosures the Solution to Misleading ESG Ratings? / J. El-Hage // Fordham Journal of Corporate & Financial Law. — Vol. 26. — 2nd ed. — New York, 2021. — P. 359–390.

214. Freeman R. Stakeholder theory and “the corporate objective revisited” / R. Freeman, A. Wick, B. Parmar // Organization Science. — 2004. — 15 (3). — P. 364–369.

215. Freeman R. Stakeholder theory: the state of the art. / R. Freeman et al. — Cambridge : Cambridge University Press, 2010.

216. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. — First Edition. — Boston : Harpercollins College Div, January 1984. — 275 p. — (Pitman Series in Business and Public Policy).

217. Friedman M. Capitalism and Freedom / M. Friedman. — Chicago : The University of Chicago Press, 1962.

218. Friedman M. The Methodology of Positive Economics / M. Friedman // Friedman M. Essays in Positive Economics. — Chicago : University of Chicago Press, 1953. — P. 3–43. — URL: https://igiti.hse.ru/data/044/314/1234/4_1_2Fried.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

219. Goodpaster K.E. Conscience and Corporate Culture / K.E. Goodpaster. — Blackwell Publishing: Malden, MA, 2007.

220. Görgens M. Making monitoring and evaluation systems work: a capacity development tool kit / M. Görgens, J. Zall Kusek. — The World Bank, 2009.

221. Grane A. Business Ethics / A. Grane, D. Matten. — Oxford: Oxford University Press, 2007.

222. Grewatsch S. When Does It Pay to be Good? Moderators and Mediators in the Corporate Sustainability — Corporate Financial Performance Relationship: A Critical Review / S. Grewatsch, I. Kleindienst // Journal of Business Ethics. — 2017. — P. 383–416.

223. Gunnar F. et al. ESG and financial performance: Aggregated evidence from more than 2000 empirical studies / F. Gunnar et al // Journal of Sustainable Finance & Investmen. — October 2015. — Vol. 5. — Number 4. — P. 21–33.

224. Hausman D. Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy / D. Hausman, M. McPherson, D. Satz. — Cambridge: Cambridge University, 2016.

225. He Y. When Does It (Not) Pay to Be Good? Interplay Between Stakeholder and Competitive Strategies [Электронный ресурс] / Y. He, R. Chittoor // Journal of Management. — 2022. — P. 1–33. — URL: https://dspace.library.uvic.ca/bitstream/handle/1828/14021/He_Ye_J_Manage_2022.pdf?sequence=1 (дата обращения: 18.05.2024).

226. Henisz W.J. ESG, material credit events, and credit risk / W.J. Henisz, J. McGlinch // Journal of Applied Corporate Finance. — July 2019. — Vol. 31. — P. 105–117;

227. Higgins A.C. Social Behavior: Its Elementary Forms [Электронный ресурс] / A.C. Higgins. — New York : Harcourt, Brace and World, Inc., 1961. — 404 p. — URL: https://www.semanticscholar.org/paper/Social-Behavior%3A-Its-Elementary-Forms.-By-George-Higgins/4c05f805e08da8a735572d55d342248a51177a47 (дата обращения: 16.12.2024).

228. Hillman A.J. Shareholder Value, Stakeholder Management, and Social Issues: What's The Bottom Line? [Электронный ресурс] / A.J. Hillman, G.D. Keim // Strategic Management Journal. — 2001. — Vol. 22. — No. 2. — P. 125–139. — URL: https://www.researchgate.net (дата обращения: 02.08.2024).

229. Homans G.C. Social Behavior: Its Elementary Forms / G.C. Homans. — New York : Harcourt, Braceand World, Inc., 1961. — 404 p.

230. Kaldor N. Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility [Электронный ресурс] / N. Kaldor // The Economic Journal. — Vol. 49, Issue

195. — 1 September 1939. — P. 549–552. — URL: https://academic.oup.com/ej/article-abstract/49/195/549/5268352 (дата обращения: 13.03.2025).

231. Kaltenbach C.W. Krise-Ethik und Verantwortungim Management [Values in Crisis – Corporate Ethics and Responsibility] / C.W. Kaltenbach // Psychologie in Österreich. — 2009. — 4.

232. Kok-Chor T. Global Justice and the Problems of Humanity / T. Kok-Chor // Journal of Social Philosophy. — 2018. — 49 (3). — P. 415–425.

233. Kolb R.W. Encyclopedia of Business Ethics and Society / R.W. Kolb. — Vol. 1–4. — Sage Publications, 2008.

234. Kraft E.M. Public Policy : Politics, Analysis, and Alternatives / E.M. Kraft, S.R. Furlong. — Washington : University of Wisconsin-Green Bay, 2009.

235. Krotova T.G. Greenhouse Gas Statistics and Methods of Combating Climate Change / T.G. Krotova // Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. Institute of Scientific Communications Conference. — Cham, 2021. — С. 895–904.

236. Ladd J. Morality and the ideal of rationality in formal organizations / J. Ladd // The Monist. — 1970. — 54. — P. 488–516.

237. Lampert M. Corporate social responsibility and the supposed moral agency of corporations [Электронный ресурс] / M. Lampert // Ephemera Journal. — URL: https://ephemerajournal.org/contribution/supposed-moral-agency-corporations#:~:text=Moral%20agency%20%E2%80%93%20the%20ability%20not,also%20not%20a%20moral%20agent (дата обращения: 31.03.2025).

238. Landry E. Connecting ESG and corporate bond performance / E. Landry, M. Lazaro, A. Lee // MIT Management Sloan School and Breckinridge Capital Advisors, 2017;

239. Laplume A.O. Stakeholder Theory: Reviewing A Theory That Moves Us / A.O. Laplume, K. Sonpar, R.A. Litz // Journal of Management. — 2008. — 34. — P. 1152–1189.

240. Lundqvist S.A. Enterprise risk management and default risk: Evidence from the banking industry / S.A. Lundqvist, A. Vilhelmsson // Journal of Risk and Insurance. — March 2018. — Vol. 85. — Number 1. — P. 127–157;

241. Margolis J.D. Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business / J.D. Margolis, J.P. Walsh // Administrative Science Quarterly. — 2003. —Vol. 48. — № 2. — P. 268–305.

242. McGuire J.W. Business and Society / J.W. McGuire. — New York : McGraw-Hill, 1963.

243. McGuire J.W. The changing nature of business responsibilities / J.W. McGuire // Journal of Risk and Insurance. — 1969. — № 36. — P. 55–61.

244. Mercuro N. Public Choice Theory / N. Mercuro, S.G. Medema // Economics and the Law: From Posner to Postmodernism and Beyond. — 2nd ed. — Princeton : Princeton University Press, 2006. — P. 156–207.

245. Mesarovic M. Mankind at the Turning Point: The Second Report to the Club of Rome / M. Mesarovic, E. Pestel. — New York : E.P. Dutton and Co. Inc., 1974.

246. Meza C. The People-first approach to PPP Experts Group Meetings on PPP Projects for Ports / C. Meza. — Amman, Jordan, 23–24 December 2019. — URL: https://www.unescwa.org/sites/default/files/event/materials/claudio_meza-unece_people-first_ppps.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

247. Mill J.S. Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy [Электронный ресурс] / J.S. Mill ; Ashley ed. — [1848]. — URL: https://oll.libertyfund.org/titles/mill-principles-of-political-economy-ashley-ed (дата обращения: 16.12.2024).

248. Minogue K. The Servile Mind: How Democracy Erodes the Moral Life / K. Minogue. — Encounter Books, 2012. — 400 p.

249. Minogue K. Waitangi, Morality and Reality [Электронный ресурс] / K. Minogue. — New Zealand Business Roundtable, 1998. — URL: https://www.nzinitiative.org.nz/reports-and-media/reports/waitangi-morality-and-reality/document/206 (дата обращения: 31.03.2025).

250. Mintzberg H. Patterns in strategy formulation / H. Mintzberg // Management Science. — 1978. — 24 (9). — P. 934–948.

251. Nien-hê H. 10 Corporate Moral Agency, Positive Duties, and Purpose [Электронный ресурс] / H. Nien-hê // The Moral Responsibility of Firms / E.W. Orts, N.C. Smith (eds.). — Oxford, 2017. — URL: https://doi.org/10.1093/oso/9780198738534.003.0011 (дата обращения: 30.07.2024).

252. Nixon J.C. Beyond Survival: Ethics for Industrial Managers / J.C. Nixon, C. Wiley, J. West // Industrial Management. — 1991. — May–June.

253. North D.C. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction [Электронный ресурс] / D.C. North // World Development. — 1989. — Vol.17. — No. 9. — P. 1319–1332.

254. Orlitzky M. Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis / M. Orlitzky, F. Schmidt, S. Rynes // Organization Studies. — 2003. — P. 403–441.

255. Pasternak A. From Corporate Moral Agency to Corporate Moral Rights / A. Pasternak // Law & Ethics of Human Rights. — 2017. — 11(1). — P. 135–159.

256. Pigou A.C. The Economics of Welfare [Электронный ресурс] / A.C. Pigou. — 4th ed. — London : MacMillan and Co, 1936. — URL: https://oll.libertyfund.org/titles/pigou-the-economics-of-welfare (дата обращения: 31.03.2025).

257. Porter M.E. Philanthropy’s New Agenda: Creating Value / M.E. Porter, M.R. Kramer // Harvard Business Review. — 1999. — Vol. 77. — No 6. — P. 121–130.

258. Rawls J. A Theory Of Justice: Original Edition [Электронный ресурс] / J. Rawls. — Harvard University Press ; The Belknap Press, 1971. — 624 с. — URL: https://giuseppecapograssi.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/08/rawls99.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

259. Reznick M. Pricing ESG risk in credit market / M. Reznick, M. Viehs // Hermes Credit and Hermes EOS, 2017;

260. Robbins L. The Subject-Matter of Economics [Электронный ресурс] / L. Robbins ; пер. В.С. Автономова // Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. — 2nd ed. — London : Macmillan, 1935. — Ch. 1.

— P. 1–23. — URL: https://igiti.hse.ru/data/058/314/1234/1_1_1Robb.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

261. Sen A. The Idea of Justice / A. Sen. — Massachusetts : The Belknap Press of Harvard University Press Cambridge, 2009.

262. Shi J. The Effect of PPP Model on Local Government Debt Advances in Economics, Business and Management Research / J. Shi // 7th International Conference on Social Sciences and Economic Development (ICSSED 2022). — Atlantis Press, 2022. — Vol. 215.

263. Simms A. The Happy Planet Index [Электронный ресурс] / A. Simms et al // New Economics Foundation. — 11 July 2006. — URL: https://neweconomics.org/2006/07/happy-planet-index (дата обращения: 25.03.2025).

264. Sternberg E. Just business : Business ethics in action. / E. Sternberg. — Oxford : Oxford University Press, 2000. — 302 p.

265. Thompson W. An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth Most Conducive to Human Happiness : applied to the Newly Proposed System of Voluntary Equality of Wealth [Электронный ресурс] / W. Thompson. — London : Longman, Hurst Rees, Orme, Brown & Green, 1824. — URL: https://archive.org/details/inquiryintoprinc00thomuoft (дата обращения: 10.07.2024).

266. Velasquez M. Debunking Corporate Moral Responsibility : Business Ethics Quarterly / M. Velasquez. — 2003. — 13. — P. 531–562.

267. Wagner A. Grundlegung der politischen Oekonomie. Erster Theil. Grundlagen der Volkswirthschaft [Электронный ресурс] / A. Wagner. — Part 1. — Vol. 1. — 3rd edn. — Leipzig : C.F. Winter’sche Verlagshandlung, 1882. — 444 s. — URL: https://archive.org/details/grundlegungderp00wagngoog/page/n10 (дата обращения: 10.07.2024).

268. Wibley P. How Good We Can Be by Will : Hutton review — not socialism, just better capitalism / P. Wibley // The Guardian. — URL: https://www.theguardian.com/books/2015/feb/19/how-good-we-can-be-review-will-hutton-stakeholder-capitalism (дата обращения: 30.01.2025).

269. Wielsen H. Ethik – Elexierfuer Unternehmung und Industriegeselshaft / H. Wielsen // Bank. — Koeln, 2004. — N 3. — S. 168–175.

270. Zatz N.D. What Welfare Requires From Work / N.D. Zatz // 54 UCLA Law Review. — 2006. — 373 p.

271. Zavyalova E. Business participation in implementation of socially oriented sustainable development goals in countries of central Asia and the Caucasus region / E. Zavyalova, N. Studenikin, E. Starikova // Central Asia and the Caucasus. — 2018. — Vol. 19. — Issue 2. — P. 56–63.

272. Zavyalova E.B. Russian Companies' ESG Investments in Quality of Under the Conditions of Covid-19 [Электронный ресурс] / E.B. Zavyalova, A.D. Zavialov, D.M. Kurbatov // International Journal for Quality Research. — 2022. — 17 (1). — P. 61–76. — URL: https://oaji.net/articles/2023/452-1677596602.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

273. Zeidan R. Why don't asset managers accelerate ESG investing? A sentiment analysis based on 13,000 messages from finance professionals / R. Zeidan // Business Strategy and the Environment. — 2022. — 31 (7). — P. 3028–3039.

Источники на русском языке

274. 17 целей для людей, для нашей планеты [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/development-agenda/ (дата обращения: 31.03.2025).

275. ESG индексы и рейтинги РСПП в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. — URL: https://rspp.ru/sustainable_development/indexes/ (дата обращения: 16.12.2024).

276. Reuters оценил в $100 млрд потери ушедших из России компаний // РБК. — 28.03.2024. — URL: https://www.rbc.ru/business/28/03/2024/660507479a79476b0f1ffc63 (дата обращения: 31.05.2024).

277. UN-Water. Краткий обзор Доклада о прогрессе 2021 года: ЦУР 6 — водоснабжение и санитария для всех [Электронный ресурс] // ООН UN-Water. —

2021. — Июль. — С. 7–9. — URL: https://www.unwater.org/app/uploads/2021/12/SDG-6-Summary-Progress-Update-2021_Version-July-2021_RU.pdf

278. Аварии, связанные с утечкой химических веществ в мире в 2011–2012 гг. [Электронный ресурс] // РИА Новости. — URL: http://ria.ru/spravka/20120517/651443469.html#ixzz3gdyvURN0 (дата обращения: 31.03.2025).

279. Аддис-Абебская программа действий [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ares69d313_ru.pdf (дата обращения: 15.10.2024).

280. Банк ДОМ.РФ и Национальный Центр ГЧП будут развивать «зеленую» сертификацию жилья [Электронный ресурс]. — URL: https://pppcenter.ru/press-tsentr/novosti/bank-dom-rf-i-natsionalnyy-tsentr-gchp-budut-razvivat-zelenuyu-sertifikatsiyu-zhilya/?sphrase_id=27730280 (дата обращения: 15.03.2025).

281. Барометр устойчивой трансформации бизнеса. 2022 [Электронный ресурс]. — URL: https://assets.kept.ru/upload/pdf/2022/10/ru-kept-and-eplus-barometr-of-sustainable-business-transformation.pdf (дата обращения: 3.10.2023).

282. Бизнес и цели устойчивого развития. Индексы РСПП [Электронный ресурс] // РСПП. — URL: https://rspp.ru/sustainable_development/indexes/ (дата обращения: 16.12.2024).

283. В 2020 и 2021 г. с пандемией COVID-19 были связаны 14,9 миллиона избыточных летальных исходов : пресс-релиз [Электронный ресурс] // Всемирная Организация Здравоохранения. — URL: https://www.who.int/ru/news/item/05-05-2022-14.9-million-excess-deaths-were-associated-with-the-covid-19-pandemic-in-2020-and-2021 (дата обращения: 17.05.2022).

284. В США произошла железнодорожная авария с утечкой опасных материалов [Электронный ресурс] // РИА Новости. — URL: https://ria.ru/20230327/avariya-1861050585.html (дата обращения: 31.03.2025).

285. Вероятное влияние COVID-19 на достижение ЦУР 8 [Электронный ресурс] // Международная организация труда. — 2020. — Октябрь. — С. 4. — URL:

https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/publication/wcms_775782.pdf (дата обращения: 19.05.2022).

286. ВОЗ : Информационный бюллетень : Февраль 2021 [Электронный ресурс] // Социальные аспекты здоровья населения. — 2021. — № 1. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/voz-informatsionnyy-byulleten-fevral-2021 (дата обращения: 18.05.2022).

287. ВОЗ и ЮНИСЕФ: каждый год 1,4 миллиона человек умирают от причин, связанных с нехваткой чистой воды [Электронный ресурс]. — URL: https://news.un.org/ru/story/2023/03/1439002 (дата обращения: 16.12.2024).

288. Впервые за последние два десятилетия число вовлеченных в детский труд увеличилось — теперь их 160 миллионов [Электронный ресурс] // Международный организация труда. — 2020. — 10 июня. — URL: https://www.ilo.org/moscow/news/WCMS_801227/lang--ru/index.htm (дата обращения: 19.05.2022).

289. Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml (дата обращения: 10.03.2025).

290. Глобальные иностранные инвестиции слабы в 2023 году, финансирование секторов устойчивого развития сократилось на более чем 10% : пресс-релиз [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/press-material/PR24014_ru_WIR24_Global_Final_1.pdf (дата обращения: 18.12.2024).

291. Годовой интегрированный отчет Группы ММК за 2021 год.

292. Голод и отсутствие продовольственной безопасности [Электронный ресурс] // FAO. — URL: https://www.fao.org/hunger/ru/ (дата обращения: 16.12.2024).

293. Декларация Конференции ООН (1992 г.) по защите окружающей среды и устойчивому развитию [Электронный ресурс]. — URL: http://www.un.org/russian//documen/declarat/riodecl.htm (дата обращения: 31.03.2025).

294. Декларация МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации : принята Международной конференцией труда на ее 97-й сессии, Женева, 10 июня 2008 г. [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/fair_globalization.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

295. Доклад в рамках инициативы ООН Глобальный договор. Who Cares Wins. Connecting Financial Markets to a Changing World, The Global Compact [Электронный ресурс]. — URL: https://www.unepfi.org/fileadmin/events/2004/stocks/who_cares_wins_global_compact_2004.pdf (дата обращения: 18.07.2024).

296. Доклад Всемирного банка «Информационно-коммуникационные технологии в целях развития» [Электронный ресурс]. — URL: https://www.worldbank.org/en/topic/digitaldevelopment/publication/data-driven-development.print (дата обращения: 08.09.2020).

297. Доклад о мировых инвестициях 2022 : международные налоговые реформы и устойчивые инвестиции [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_overview_ru.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

298. Доклад о целях в области устойчивого развития [Электронный ресурс] // ООН. — 2023. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023_Russian.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

299. Доклад о целях в области устойчивого развития, 2021 год [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций // Статистический отдел ООН. — С. 30–34. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2021_Russian.pdf (дата обращения: 17.05.2022).

300. Доклад о человеческом развитии за 2023–2024 гг. [Электронный ресурс]. — URL: https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2023-24snapshotru.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

301. Доклад Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) : индексы и индикаторы человеческого развития [Электронный ресурс]. — 2018. — URL:

https://hdr.undp.org/system/files/documents/2018humandevelopmentstatisticalupdateru pdf.pdf (дата обращения: 10.07.2024).

302. Доклад Рабочей группы по государственно-частным партнерствам о работе ее шестой сессии : Европейская экономическая комиссия Комитет по инновационной деятельности, конкурентоспособности и государственно-частным партнерствам Рабочая группа по государственно-частным партнерствам Шестая сессия Женева, 1–2 декабря 2022 года [Электронный ресурс] // ООН. — URL: https://documents.un.org/doc/undoc/gen/g23/016/72/pdf/g2301672.pdf?OpenElement (дата обращения: 18.10.2024).

303. Инвестиции в качественную инфраструктуру обсудили в рамках ПМЭФ-2021 [Электронный ресурс]. — URL: https://pppcenter.ru/press-tsentr/novosti/investitsii-v-kachestvennuyu-infrastrukturu-obsudili-v-ramkakh-pmef-2021/?sphrase_id=27730280 (дата обращения: 15.03.2025).

304. Клаус Шваб: Какой капитализм нам нужен [Электронный ресурс]. — URL: https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2019/12/01/817593-klaus-shvab (дата обращения: 16.12.2024).

305. Компас ЦУР [Электронный ресурс]. — URL: https://sdgcompass.org/ (дата обращения: 16.12.2024).

306. Контроль за выполнением обязательств и мер, предусмотренных Аддис-Абебской программой действий третьей Международной конференции по финансированию развития : записка Генерального секретаря [Электронный ресурс]. — URL: https://financing.desa.un.org/sites/default/files/2020-03/N1607967.pdf (дата обращения: 23.09.2023).

307. Концепция государственной политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию (утверждена Указом Президента РФ от 20 апреля 2014 г. N 259) [Электронный ресурс]. — URL: https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/official_documents/1584961/ (дата обращения: 01.10.2023).

308. Корпоративная социальная ответственность : управленческий аспект : монография / под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. — Москва : КноРус, 2008.

309. Корпорации США отказались считать прибыль главной целью [Электронный ресурс]. — URL: https://rg.ru/2019/08/20/korporacii-ssha-otkazalis-schitat-pribyl-glavnoj-celiu.html (дата обращения: 16.12.2024).

310. Методика присвоения ESG-рейтингов компаниям и финансовым институтам [Электронный ресурс] // RAEX. — URL: https://raex-rr.com/files/methods/RAEX_ESG_methodology.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

311. Мир трех нулей: Как справиться с нищетой, безработицей и загрязнением окружающей среды / Мухаммад Юнус ; пер. с англ. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 275 с.

312. Московская биржа пользовательское соглашение [Электронный ресурс]. — URL: https://www.moex.com/ru/index/MRRT (дата обращения: 16.12.2024).

313. Национальные проекты [Электронный ресурс] // Сайт Правительства России. — URL: http://government.ru/rugovclassifier/section/2641/ (дата обращения: 31.03.2025).

314. Наше общее будущее : доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / пер. с англ., под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета. — Москва : Прогресс, 1989. — 372 с.

315. О комплексной государственной программе Российской Федерации «Содействие международному развитию» [Электронный ресурс] // МИД России. — URL: https://www.mid.ru/ru/activity/state_programs/1975666/?TSPD_101_R0=08765fb817ab2000863e426e4f59f2a29547b26d0a57c8a8060f1141e44703db97f19cb89003a8b00805bb7b43143000091ed719c6bafa814dee9f780c33d5f05c01fff4df598681738b7a2b7c9e0f2d98d16fa9c2fc2678a9c2d56e28d4ab8e (дата обращения: 31.03.2025).

316. Отчет Danon: прибыль, конкуренты, планы на будущее [Электронный ресурс]. — URL: https://milknews.ru/longridy/danone-otchet.html (дата обращения: 16.03.2025).

317. Платформа «Новое качество жизни» вошла в топ-100 сильных идей для нового времени [Электронный ресурс]. — URL: https://pppcenter.ru/press-tsentr/novosti/platforma-novoe-kachestvo-zhizni-voshla-v-top-100-silnykh-idey-dlya-novogo-vremeni-/?sphrase_id=27730280 (дата обращения: 15.03.2025).

318. Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс]. — URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml (дата обращения: 31.03.2025).

319. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [Электронный ресурс]. — URL: https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement (дата обращения: 20.09.2023).

320. Призыв к действию по достижению ЦУР 10: уменьшение неравенства [Электронный ресурс]. — URL: https://www.unaids.org/ru/resources/presscentre/pressreleaseandstatementarchive/2023/july/20230717_save-SDG10-reduce-inequalities (дата обращения: 25.03.2024).

321. Приоритеты внешней социальной политики ЛУКОЙЛ [Электронный ресурс]. — URL: https://lukoil.ru/Sustainability/Society/Externalsocialpolicypriorities (дата обращения: 16.03.2025).

322. Проект Loon [Электронный ресурс]. — URL: https://www.starlink.ru/articles/proyekt-loon/ (дата обращения: 16.03.2025).

323. Процент заработной платы от выручки [Электронный ресурс]. — URL: https://www.fd.ru/question/2325-protsent-zarabotnoy-platy-ot-vyruchki (дата обращения: 31.03.2025).

324. Работай меньше, получай больше: 10 самых продуктивных стран [Электронный ресурс] // Газета.ru. — 2017. — URL: https://www.gazeta.ru/business/2017/07/27/10808534.shtml (дата обращения: 29.01.2020).

325. Рейтинг нефинансовой отчетности компаний [Электронный ресурс]. — URL: https://akmrating.ru/reytingotchetnostiesg/ (дата обращения: 16.12.2024).

326. Рейтинг социальной эффективности крупнейших российских компаний [Электронный ресурс]. — URL: https://akmrating.ru/reytingsoceffektivnosty/ (дата обращения: 16.12.2024).

327. РСПП. Индексы РСПП в области устойчивого развития — 2024 (ESG-ИНДЕКСЫ) [Электронный ресурс]. — URL: https://rspp.ru/upload/content/220/p7fm72dffkd50hbewxczbxnhvzllve0s/ESG-%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%8B_2024.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

328. Руководство по отчетности в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. — URL: https://rspp.ru/12/11938.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

329. Рэнкинг ESG-прозрачности российских компаний и банков, 2024 год [Электронный ресурс]. — URL: https://raexpert.ru/rankings/esg/2024/ (дата обращения: 16.12.2024).

330. Справка о международном рейтинговом консорциуме RAEX [Электронный ресурс] // RAEX. — URL: https://raex-a.ru/releases/2021/17February (дата обращения: 16.12.2024).

331. Стандарт ISO 26000 : Социальная ответственность [Электронный ресурс] // ISO. — URL: https://www.iso.org/ru/iso-26000-social-responsibility.html (дата обращения: 31.03.2025).

332. Стандарты ответственного ведения бизнеса ОЭСР [Электронный ресурс]. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/519e89cce4ea1904cd50f3af4b38b8a5/standart_oesr.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

333. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] // Банк России. — URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/di/ (дата обращения: 16.03.2025).

334. Стокгольмская декларация ООН 16 июня 1972 года [Электронный ресурс]. — URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml (дата обращения: 10.07.2024).

335. Теория конвергенции экономических систем [Электронный ресурс]. — URL: https://bigenc.ru/c/teoriia-konvergentsii-ekonomicheskikh-sistem-4ef659(дата обращения: 02.04.2025).

336. Управление заинтересованными сторонами в стратегическом планировании: практические примеры [Электронный ресурс]. — URL: https://bscdesigner.com/ru/stakeholders.htm (дата обращения: 31.03.2025).

337. Холера — Бенин : новости о вспышках болезней [Электронный ресурс] // Всемирная Организация Здравоохранения. — URL: https://www.who.int/ru/emergencies/disease-outbreak-news/item/cholera-benin (дата обращения: 17.05.2022).

338. Цель 17: Укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/globalpartnerships (дата обращения: 26.09.2023).

339. Цель 5: Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/gender-equality/ (дата обращения: 16.12.2024).

340. Цель 8: Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех : сайт [Электронный ресурс] // ООН. — URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/economic-growth/ (дата обращения: 19.05.2022).

341. Частное финансирование содействия международному развитию [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам/ — URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/chastnoe-finansirovanie-sodeystviya-mezhdunarodnomu-razvitiyu/ (дата обращения: 26.09.2023).

Источники на иностранных языках

342. 2024 Multidimensional Poverty Index Report [Электронный ресурс]. — URL: https://hdr.undp.org (дата обращения: 16.03.2025).

343. 2024 World Investment report : Investment facilitation and digital government [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_en.pdf (дата обращения: 16.12.2024).

344. 5 ways businesses can help to alleviate poverty [Электронный ресурс]. — URL: https://www.weforum.org/stories/2024/05/5-ways-businesses-can-help-to-address-poverty/ (дата обращения: 16.12.2024).

345. A Framework for Disclosure in Public-Private Partnerships: Technical Guidance for Systematic, Provocative Pre and Post-Procurement Disclosure of Information [Электронный ресурс]. — URL: https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/964311636955520979 (дата обращения: 18.08.2023).

346. Abbott in India [Электронный ресурс]. — URL: http://dam.abbott.com/global/documents/pdfs/abbott-citizenship/country-reports/2015_India_Highlights.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

347. Abbott India Yearly results, Financial Summary [Электронный ресурс]. — URL: https://economictimes.indiatimes.com/abbott-india-ltd/yearly/companyid-13937.cms (дата обращения: 16.03.2025).

348. About Sustainable Food Lab [Электронный ресурс]. — URL: https://sustainablefoodlab.org/about/ (дата обращения: 16.12.2024).

349. Blended Finance in the LDCs 2020 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.uncdf.org/article/6379/blended-finance-in-the-ldcs-2020 (дата обращения: 27.09.2023).

350. Blueprint for Business Leadership on the SDGS [Электронный ресурс]. — URL: https://blueprint.unglobalcompact.org/ (дата обращения: 16.12.2024).

351. Building Back Better’ infrastructure award 2021 [Электронный ресурс] // UNECE. — URL: https://unece.org/ppp/forum5/awards (дата обращения: 18.01.2024).

352. Business confidence index (BCI) [Электронный ресурс] // OECD. — URL: https://www.oecd.org/en/data/indicators/business-confidence-index-bci.html (дата обращения: 20.02.2025).

353. Business Confidence Index Calculator [Электронный ресурс] // Calculators hub. — URL: https://calculatorshub.net/business-management/business-confidence-index-calculator/ (дата обращения: 20.02.2025).

354. Caraga Regional Development Plan (RDP) 2017–2022 [Электронный ресурс]. — URL: https://serp-p.pids.gov.ph/publication/public/view?slug=caraga-regional-development-plan-rdp-2017-2022 (дата обращения: 15.03.2025).

355. Caraga Regional Development Plan 2023 [Электронный ресурс]. — URL: https://nro13.neda.gov.ph/development-plans/caraga-regional-development-plan/ (дата обращения: 31.03.2025).

356. Case Study: California Blackouts [Электронный ресурс] // National Geographic. — URL: https://education.nationalgeographic.org/resource/case-study-california-blackouts/ (дата обращения: 31.03.2025).

357. Climate bonds [Электронный ресурс]. — URL: https://www.climatebonds.net/resources/reports/2022-green-bond-market-summary (дата обращения: 28.09.2023).

358. Closing the Infrastructure Gap Mobilising Institutional Investment into Sustainable, Quality Infrastructure in Emerging Markets and Developing Economies (EMDEs) [Электронный ресурс]. — URL: https://rosinfra.ru/library/sokrasenie-infrastrukturnogo-razryva (дата обращения: 31.03.2025).

359. Coca-Cola Sustainability research 2024 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.coca-colacompany.com/sustainability (дата обращения: 16.03.2025).

360. Davos Manifesto 2020: The Universal Purpose of a Company in the Fourth Industrial Revolution. Dec 2, 2019 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.weforum.org/stories/2019/12/davos-manifesto-2020-the-universal-purpose-of-a-company-in-the-fourth-industrial-revolution/ (дата обращения: 16.12.2024).

361. Development Co-operation Report 2023 : Debating the Aid System [Электронный ресурс]. — URL: https://read.oecd-

ilibrary.org/development/development-co-operation-report-2023_f6edc3c2-en#page144 (дата обращения: 23.09.2023).

362. Development Co-operation Report 2024: Tackling Poverty and Inequalities through the Green Transition [Электронный ресурс]. — Paris : OECD Publishing, 2024. — URL: https://doi.org/10.1787/357b63f7-en. (дата обращения: 24.02.2025).

363. EBRD/UNECE model law for public-private partnerships/concessions [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/ebrd-unece-model-law-public-private-partnerships-concessions (дата обращения: 18.08.2023).

364. Ed Freeman on Business Ethics [Электронный ресурс]. — URL: http://redwardfreeman.com/business-ethics/ (дата обращения: 31.03.2025).

365. Encyclopedia of Business and Professional Ethics [Электронный ресурс] / D. C Poff, A.C. Michalos (eds.). — URL: https://link.springer.com/referencework/10.1007/978-3-319-23514-1 (дата обращения: 31.03.2025).

366. End poverty in all its forms everywhere [Электронный ресурс]. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/goal-01/ (дата обращения: 16.03.2025).

367. ESG Ratings: A Compass without Direction [Электронный ресурс]. — URL: https://corpgov.law.harvard.edu/2022/08/24/esg-ratings-a-compass-without-direction/ (дата обращения: 16.12.2024).

368. Five Ways that ESG Creates Value [Электронный ресурс]. — URL: https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/five-ways-that-esg-creates-value (дата обращения: 18.08.2023).

369. GDP per capita growth (annual %) / World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [Электронный ресурс] // The World Bank. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?most_recent_value_desc=false (дата обращения: 19.05.2022).

370. Gini index — Denmark [Электронный ресурс]. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?locations=DK

371. Giving in Numbers™: 2024 Edition [Электронный ресурс]. — URL: https://cecp.co/home/resources/giving-in-numbers/ (дата обращения: 28.02.2025).

372. Global Allocation Fund [Электронный ресурс]. — URL: https://www.blackrock.com/us/individual/products/227680/blackrock-global-allocation-institutional-class-fund (дата обращения: 16.12.2024).

373. Global Development Council [Электронный ресурс]. — URL: https://obamawhitehouse.archives.gov/administration/advisory-boards/global-development-council/about-the-council (дата обращения: 24.09.2023).

374. Global economic inequality: insights [Электронный ресурс]. — URL: https://wir2022.wid.world/chapter-1/ (дата обращения: 16.12.2024).

375. Google for Education [Электронный ресурс]. — URL: https://edu.google.com (дата обращения: 16.03.2025).

376. Government Objectives: Benefits and Risks of PPPs [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/ppp-objectives (дата обращения: 25.12.2025).

377. Guidance on social responsibility : ISO 26000:2010 [Электронный ресурс] // ISO. — URL: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en (дата обращения: 31.03.2025).

378. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/documents/1754 (дата обращения: 11.03.2025).

379. Guiding Principles on Business and Human Rights [Электронный ресурс]. — UN, 2011. — URL: https://www.ohchr.org/sites/default/files/documents/publications/guidingprinciplesbusinesshr_en.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

380. Guiding Principles on People-first Partnerships in support of the United Nations Development Goals [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ppiaf.org/sites/default/files/documents/2018-01/ECE_CECI_WP_PPP_2018_03.pdf (дата обращения: 18.03.2025).

381. Harnessing private finance and UN expertise to “Build back better” through “People-first” Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. — URL:

https://unsdg.un.org/latest/stories/harnessing-private-finance-and-un-expertise-build-back-better-through-people-first?afd_azwaf_tok=eyJhbGciOiJSUzI1NiJ9.eyJhdWQiOiJ1bnNkZy51bi5vcmciLCJleHAiOjE3NDI0MDc4MjMsImlhdCI6MTc0MjQwNzgxMywiaXNzIjoidGllcjEtNzljOTY5NTQtaGNjd3MiLCJzdWIiOiI0Ni4zOS40NS41MiIsImRhdGEiOnsidHlwZSI6Imlzc3VlZCIsInJlZiI6IjIwMjUwMzE5VDE4MTAxM1otZXIxNzljOTY5NTRoY2N3c2hDMVdBV3R5azQwMDAwMDAwYXUwMDAwMDAwMDB4YnVkIiwiYiI6InJQUi1IQ3Z1T0pQUVNyeVMzUXdXa2k5WVJzd3hKMnVNaXJVdVctQkZNa00iLCJoIjoiUlpIOXkzc19sejZqX1Fpck5QcUhKVWlmSEhWOEUxaUFCV2ZQOWtldWJBWSJ9fQ.jTrTpU1XLj2s17QEfji-S9AUModQ630Zl98_Exmu0mhg3eVVRY5WvKxaHywxLBbQo2j9Sjd93xQ3FoIppchwz1l0wFfGfwQCb1q8hJHb2IwJJNraS8ri5u1tETqU991WC-3Pg2qRUOlKXb4NA1Z8sG30ljJck4C2tLrx_3CSRjYOZtm_mjC8ohdgnfvTXmvcCXmzYSOUzkKwQpCqQV17mXJ-V3vryi0SK51I8egRSLOgHV3cxG0JVaUxRuvgGzC-q9XaDUHWZ6-cNzApzzBCrMTRzqyC8DO9s9gs6e7c4ljy35U5DT7DvUR4L9EdrQcFA6b9oAT_kcSg7ee44cIF1Q.WF3obl2IDtqgvMFRqVdYkD5s (дата обращения: 31.03.2025).

382. How Business Leadership Can Advance Goal 3 on Good Health and Well-Being [Электронный ресурс]. — URL: https://sdgresources.relx.com/reports/blueprint-business-leadership-sdg-3 (дата обращения: 16.12.2024).

383. Income [Электронный ресурс] // OECD Better Life Index. — URL: URL: https://www.oecdbetterlifeindex.org/topics/income/ (дата обращения: 20.02.2025).

384. International Economic Development Group : Program [Электронный ресурс]. — URL: https://odi.org/en/about/our-work/international-economic-development-group/ (дата обращения: 26.09.2023).

385. International Integrated Reporting Council (‘IIRC’) [Электронный ресурс]. — URL: https://integratedreporting.ifrs.org/ (дата обращения: 18.12.2024).

386. Interview with Jack Ma // Alejandra De Argos URL: https://www.alejandradeargos.com/index.php/en/all-articles/21-guests-with-art/41731-interview-with-jack-ma# (дата обращения: 29.08.2023).

387. Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure [Электронный ресурс]. — URL: https://www.elibrary.imf.org/view/journals/087/2021/010/article-A001-en.xml (дата обращения: 18.08.2023).

388. Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap / Institute of Scientific Communications Conference. — Cham, 2021. — С. 895–904.

389. Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development : The final text of agreements and commitments adopted at the International Conference on Financing for Development Monterrey, Mexico, 18-22 March 2002 [Электронный ресурс]. — UN, 2003. — URL: https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.198_11.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

390. Morgan Stanley Launches First Comprehensive Global Markets Index [Электронный ресурс]. — URL: https://ourhistory.morganstanley.com/timeline/era-3/#event-1986-msci-tokyo (дата обращения: 16.12.2024).

391. MSCI. ESG Metrics [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/documents/1296102/1636401/MSCI_ESG_Metrics_factsheet.pdf/eee531f4-bf23-4628-b6cc-4c7b96b31276 (дата обращения: 16.12.2024).

392. MSCI. ESG Ratings [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/sustainable-investing/esg-ratings (дата обращения: 16.12.2024).

393. MSCI. ESG Ratings and Climate Search Tool [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings-climate-search-tool/issuer/meta-platforms-inc/IID000000002638948 (дата обращения: 16.12.2024).

394. MSCI. Ratings Key Issues Framework [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings/esg-ratings-key-issue-framework (дата обращения: 16.12.2024).

395. MSCI. Ratings Key Issues Framework [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings/esg-ratings-key-issue-framework (дата обращения: 16.12.2024).

396. MSCI. Sustainable Investing [Электронный ресурс]. — URL: https://www.msci.com/our-solutions/sustainable-investing#:~:text=Our%20first%20ESG%20index%20was%20launched%20in%201990.&text=We've%20been%20rating%20companies,and%20governance%20risks%20since%201999.&text=We're%20proud%20to%20work,%2C%20advisers%2C%20banks%20and%20insurers (дата обращения: 16.12.2024).

397. Non-state actors in education : Who Chooses? Who Loses? : Global Education Monitoring Report 2021/2 [Электронный ресурс] // UNESCO. — URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000379875 (дата обращения: 18.05.2022).

398. OECD. Data Explorer [Электронный ресурс]. — URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения: 01.10.2023).

399. OECD. Development Cooperation Paper 33 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/15d6a3c7-en.pdf?expires=1699360940&id=id&accname=guest&checksum=0A14BC0AF3FE74F34D8CE3412E5E0202 (дата обращения: 24.09.2023).

400. OECD. Economic Outlook. Vol. 2016. Issue 1. Chapter 2 on “Promoting Productivity and Equality: A Twin Challenge”. — Paris : OECD, 2016.

401. Our SDG 6 Includes Business Solutions: An alternative development pathway towards a Sanitation Economy [Электронный ресурс]. — URL: https://www.toiletboard.org/our-sdg-6-includes-business-solutions-an-alternative-development-pathway-towards-a-sanitation-economy/

402. Oxford English Dictionary Online [Электронный ресурс]. — URL: https://www.oed.com/?tl=true (дата обращения: 31.03.2025).

403. Poverty [Электронный ресурс]. — URL: https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1 (дата обращения: 16.03.2025).

404. Poverty headcount ratio at $6.85 a day (2017 PPP) (% of population) — Denmark [Электронный ресурс]. — https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.UMIC?locations=DK (дата обращения: 01.04.2025).

405. Poverty, Prosperity, and Planet Report : Pathways Out of the Polycrisis [Электронный ресурс]. — URL: https://www.worldbank.org/en/publication/poverty-prosperity-and-planet (дата обращения: 16.03.2025).

406. Press Release: From Billions to Trillions--Transforming Development Finance Post-2015 Financing for Development: Multilateral Development Finance. April 16, 2015 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/14/01/49/pr15170 (дата обращения: 16.03.2025).

407. Private finance mobilised by official development finance interventions [Электронный ресурс] // OECD Development Perspectives. No. 29. Paris : OECD Publishing, 2023. — URL: https://doi.org/10.1787/c5fb4a6c-en (дата обращения: 16.03.2025).

408. Public Finance, Fiscal Rules and Public-Private Partnerships: Lessons for Post-COVID-19 Investment Plans [Электронный ресурс]. — URL: https://link.springer.com/article/10.1057/s41294-023-00213-x (дата обращения: 18.08.2023).

409. Public-Private Partnership Handbook [Электронный ресурс]. — URL: https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/31484/public-private-partnership.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

410. Public-Private Partnerships In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money [Электронный ресурс]. — URL: https://www.oecd.org/en/publications/public-private-partnerships_9789264046733-en.html (дата обращения: 18.08.2023).

411. Public-Private Partnerships: Reference Guide: Public-private partnerships: reference guide [Электронный ресурс]. — URL: https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/268101513144277772/public-private-partnerships-reference-guide (дата обращения: 18.08.2023).

412. Railway Reform in the ECE region [Электронный ресурс]. — URL: https://unece.org/ru/publications/oes/welcome?country=&f%5B0%5D=program%3A453&f%5B1%5D=work_area%3A492&f%5B2%5D=work_area%3A494&f%5B3%5D=

work_area%3A495&f%5B4%5D=work_area%3A496&f%5B5%5D=work_area%3A497&f%5B6%5D=work_area%3A498&f%5B7%5D=work_area%3A499&f%5B8%5D=work_area%3A502&f%5B9%5D=work_area%3A503&f%5B10%5D=work_area%3A1052&f%5B11%5D=work_area%3A1053&f%5B12%5D=work_area%3A1111&field_publication_date_st%5Bmin%5D=&field_publication_date_st%5Bmax%5D=&key=&lang=en&title=&page=6 (дата обращения: 18.08.2024).

413. Rankings : The overall performance of all 193 UN Member States [Электронный ресурс]. — URL: https://dashboards.sdgindex.org/rankings (дата обращения: 18.03.2025).

414. Rankings [Электронный ресурс] // Sustainable Development Report 2024. — URL: https://dashboards.sdgindex.org/rankings (дата обращения: 20.02.2025).

415. Recommendations on the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. — URL: https://legalinstruments.oecd.org/public/doc/275/275.en.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

416. Redevelopment Project [Электронный ресурс]. — https://www.airportauthority.bm/redevelopment/redevelopment-project.html (дата обращения: 31.03.2025).

417. Report on Recommended PPP Contractual Provisions [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/default/files/2024-09/150808_wbg_report_on_recommended_ppp_contractual_provisions.pdf (дата обращения: 18.08.2023).

418. Responsible Investment Report 2023–2024 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.capdyn.com/Customer-Content/www/CMS/files/2023_2024_RI_Report_Capital_Dynamics_Final.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

419. S&P ESG Scores and Raw Data [Электронный ресурс]. — URL: https://www.spglobal.com/esg/solutions/esg-scores-data (дата обращения: 16.12.2024).

420. S&P Global Sustainable1. Celebrating 22 Years of the Dow Jones Best-in-Class Indices [Электронный ресурс]. — URL: https://www.spglobal.com/esg/csa/about/history (дата обращения: 16.12.2024).

421. S&P Global Sustainable1. History [Электронный ресурс]. — URL: https://www.spglobal.com/esg/about/index#history (дата обращения: 16.12.2024).

422. S&P Global Sustainable1. Solutions [Электронный ресурс]. — URL: https://www.spglobal.com/esg/solutions/esg-scores-data (дата обращения: 16.12.2024).

423. Safe Workplaces [Электронный ресурс]. — URL: https://bangladeshaccord.org (дата обращения: 16.12.2024).

424. SDG 2: What Will it Take for Business to Play its Part? [Электронный ресурс]. — URL: https://sustainablefoodlab.org/sdg-2-what-will-it-take-for-business-to-play-its-part/ (дата обращения: 16.12.2024).

425. Set Serious Goals to Combat Inequality [Электронный ресурс]. — URL: https://equalshope.org/index.php/2023/07/17/setting-serious-goals-to-combat-inequality/ (дата обращения: 25.03.2024).

426. Share of youth not in education, employment or training, total (% of youth population) [Электронный ресурс] // The World Bank. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.NEET.ZS (дата обращения: 19.05.2022).

427. Social Justice in an Open World: The Role of the United Nations : The International Forum for Social Development, Department of Economic and Social Affairs, Division for Social Policy and Development [Электронный ресурс]. — ST/ESA/305. — New York : United Nations, 2006. — URL: https://www.un.org/esa/socdev/documents/ifsd/SocialJustice.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

428. Social Progress [Электронный ресурс]. — URL: https://www.socialprogress.org/ (дата обращения: 26.09.2023).

429. Stock Exchange Sustainability Activities [Электронный ресурс] // SSE. — URL: https://sseinitiative.org/ (дата обращения: 31.03.2025).

430. Tenerife plans light rail expansion [Электронный ресурс]. — URL: https://www.railjournal.com/passenger/light-rail/tenerife-plans-light-rail-expansion/ (дата обращения: 15.03.2025).

431. The 13th session of the UNECE Committee on Innovation, Competitiveness and Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. — URL: https://www.insme.org/the-13th-session-of-the-unece-committee-on-innovation-competitiveness-and-public-private-partnerships/ (дата обращения: 18.08.2024).

432. The Davos Manifesto [Электронный ресурс]. — URL: https://www.weforum.org/focus/the-davos-manifesto/ (дата обращения: 16.12.2024).

433. The distribution of hope // The Economist. — Dec 18th 2010.

434. The guide for business action on the SDGs [Электронный ресурс]. — URL: https://sdgcompass.org/wp-content/uploads/2015/09/SDG_Compass_Guide_Executive_Summary.pdf (дата обращения: 16.02.2025).

435. The Guide to Guidance — How to Prepare, Procure and Deliver PPP Projects [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/epec-guide-guidance-how-prepare-procure-and-deliver-ppp-projects (дата обращения: 18.08.2023).

436. The New Palgrave Dictionary of Economics [Электронный ресурс]. — Palgrave Macmillan, London. — URL: https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_254-1 (дата обращения: 10.03.2025).

437. The Redistribution of Hope // The Economist. — Dec 18th 2010.

438. The Sustainable Development Goals and the UN Guiding Principles [Электронный ресурс]. — URL: https://sdghub.com/project/the-sustainable-development-goals-and-the-guiding-principles/ (дата обращения: 16.03.2025).

439. The Sustainable Development Goals Report 2024 [Электронный ресурс]. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2024/ (дата обращения: 16.01.2025).

440. The Water Convention and the Protocol on Water and Health [Электронный ресурс]. — URL: https://unece.org/environment-policy/water (дата обращения: 18.08.2024).

441. UN Global Compact [Электронный ресурс]. — URL: https://unglobalcompact.org/about (дата обращения: 25.03.2025).

442. UNECE Standard on a Zero Tolerance Approach to Corruption in PPP Procurement [Электронный ресурс]. — URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/unece-standard-zero-tolerance-approach-corruption-ppp-procurement (дата обращения: 18.08.2023).

443. Unemployment, total (% of total labor force) [Электронный ресурс] // The World Bank. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?most_recent_value_desc=true (дата обращения: 19.05.2022).

444. Unilever Annual Report on Form 20-F 2022 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.unilever.com/files/92ui5egz/production/f0262b6dd3c59b6a3e24d1c0c269267f23e34eac.pdf (дата обращения: 28.29.2023).

445. Vanguard Total Stock Market ETF [Электронный ресурс]. — URL: https://investor.vanguard.com/investment-products/etfs/profile/vti (дата обращения: 16.03.2025).

446. Weights Overview Corporate Sustainability Assessment 2022 [Электронный ресурс]. — URL: file:///C:/Users/Asus/Downloads/CSA_Weights.pdf (дата обращения: 16.03.2025).

447. Well Maintained Benefits from more reliable and Resilient Infrastructure [Электронный ресурс] // The Worlds Bank group. — May 2021. — P. 8. — URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/default/files/2022-03/Final-LOW_WB_G20_Report_v4_1JUN_2021.pdf (дата обращения: 25.09.2024).

448. What’s wrong with corporate social responsibility? [Электронный ресурс] // Corporate Watch. — 2006. — P. 11. — URL: http://www.corporatewatch.org.uk/sites/default/files/CSRreport.pdf (дата обращения: 31.03.2025).

449. Workers Slice of the GDP Pie: How Do Income Shares Compare Across Europe [Электронный ресурс] // Euronews. — URL: https://www.euronews.com/business/2024/04/19/workers-slice-of-the-gdp-pie-how-do-income-shares-compare-across-europe/ (дата обращения: 31.03.2025).

450. World Development Indicators [Электронный ресурс]. — URL: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/NE.GDI.FTOT.ZS# (дата обращения: 22.02.2025).

451. World Happiness Report 2019. Приложение 1. — URL: https://worldhappiness.report/ (дата обращения: 29.01.2020).

452. World Happiness Report 2025 [Электронный ресурс]. — URL: https://worldhappiness.report (дата обращения: 25.03.2025).

453. World Salaries [Электронный ресурс]. — URL: https://worldsalaries.com/ (дата обращения: 22.02.2025).

454. Zhenjiang Sponge City Infrastructure Planning [Электронный ресурс]. — URL: https://www.herrerainc.com/projects/zhenjiang-sponge-city-infrastructure-planning/ (дата обращения: 31.03.2025).

Диссертации

455. Бунякова А.В. Вклад принципов устойчивого развития в повышение конкурентоспособности на национальном и корпоративном уровне : дис. … канд. экон. наук : 5.2.5 [Электронный ресурс] / Бунякова Анастасия Владимировна. — Москва, 2023. — 274 с. — URL: https://mgimo.ru/upload/diss/2023/bunyakova-diss.pdf?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (дата обращения: 18.11.2024).

456. Нифаева О.В. Этические аспекты эволюции экономической теории и методологии : дис. … д-р экон. наук : 08.00.01 [Электронный ресурс] / Нифаева Ольга Владимировна. — Москва, 2022. — URL: https://www.inecon.org/docs/2022/Nifaeva_dissertation.pdf (дата обращения: 16.01.2024).

457. Стрелец И.А. Социально-экономические последствия информационной глобализации : дис. … д-ра эконом. наук : 08.00.01 [Электронный ресурс] / Стрелец Ирина Александровна. — Москва, 2003. — URL: https://www.dissercat.com/content/sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya-informatsionnoi-globalizatsii (дата обращения: 12.04.2025).

458. Шаманина Э.А. Международный опыт сотрудничества государства и бизнеса в развитии социальной инфраструктуры и возможности его применения в России : дис. … канд. эконом. наук : 08.00.14 [Электронный ресурс] / Шаманина Эллина Александровна. — Москва, 2022. — URL: https://mgimo.ru/science/diss/shamanina-e-a.php?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (дата обращения: 18.08.2023).

Интернет-источники

459. 2021 Global 100 ranking [Электронный ресурс]. — URL: https://www.corporateknights.com/rankings/global-100-rankings/2021-global-100-rankings/2021-global-100-ranking/ (дата обращения: 31.03.2025).

460. 2024 Global Social Progress Index [Электронный ресурс] // Social Progress Imperative. — URL: https://www.socialprogress.org/social-progress-index (дата обращения: 3 https://equalshope.org/index.php/2023/07/17/setting-serious-goals-to-combat-inequality/ https://hlrn.org/activitydetails.php?id=p3BnYw==1.03.2025).

461. Accel [Электронный ресурс]. — URL: https://www.accel.com (дата обращения: 16.12.2024).

462. Beggars corporation [Электронный ресурс]. — URL: https://www.beggarscorporation.com (дата обращения: 16.12.2024).

463. Corporate Watch [Электронный ресурс]. — URL: http://www.corporatewatch.org/ (дата обращения: 31.03.2025).

464. Figma-design [Электронный ресурс] // Kleiner Perkins.— URL: https://www.kleinerperkins.com/#figma-design (дата обращения: 16.03.2025).

465. Pimco [Электронный ресурс]. — URL: https://www.pimco.com/us/en/investments/mutual-fund/pimco-total-return-fund/inst-usd (дата обращения: 16.03.2025).

466. Sequoia [Электронный ресурс]. — URL: https://www.sequoiacap.com (дата обращения: 16.12.2024).

467. Source [Электронный ресурс]. — URL: https://public.sif-source.org/source/ (дата обращения: 18.04.2024).

468. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] // Банк России. — URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/di/ (дата обращения: 01.10.2023).

469. ФАО [Электронный ресурс]. — URL: https://data.imf.org/?sk=388dfa60-1d26-4ade-b505-a05a558d9a42 (дата обращения: 30.12.2024).