

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

КОСТЮЧЕНКО ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

сотрудник Центра экономического развития,
Южный федеральный университет,
e-mail: kostyuchenko@mail.ru

В статье рассмотрено преобразование производительных сил под воздействием научно-технического прогресса. Проанализирована структура интеллектуального капитала, характер собственности на интеллектуальный капитал. Выделены особенности социальной ответственности бизнеса, а также сущность этого термина в его современном понимании.

Ключевые слова: производительные силы; производственные отношения; человеческий капитал; интеллектуальный капитал; виртуальная предпринимательская структура; транснациональные корпорации; социальная ответственность бизнеса.

The productive forces transformation under the influence of scientific and technological progress is considered in the paper. The intellectual capital structure and the nature of intellectual capital ownership are analyzed. The corporate social responsibility features, as well as the essence of the term in its modern sense are marked.

Keywords: the productive forces; relations of production; human capital; intellectual capital; virtual enterprise structure; transnational corporations; corporate social responsibility.

Коды классификатора JEL: J24, M14, O34.

В процессе развития общественного производства, эволюции его материальной стороны (производительных сил), развиваются и социальные формы (производственные отношения). На индустриальной стадии общественно-го производства формируются такие социальные группы, как собственники средств производства (капиталисты или предприниматели) и наемные рабочие, и возникает проблема обеспечения нормальных условий труда и быта работников. Решение указанных социальных проблем занятых в производстве наемных работников становится одной из функций предпринимателей, и реализация этой функции рассматривается как первая форма социальной ответственности бизнеса.

Социальные противоречия между капиталистами и наемными работниками в XIX в. обостряются, возникают организации по защите социальных прав наемных работников, теоретические концепции, предлагающие пути их решения, представленные в работах социалистов-утопистов, К. Маркса и Ф. Энгельса (*Маркс и Энгельс; Оуэн 1950*). Идеи Р. Оуэна о социальной ответственности

предпринимателей были поддержаны предпринимателями, политиками и учеными Великобритании, и впервые в истории было предпринято публичное обращение к правительствам европейских стран о принятии международных законов, закрепляющих нормы труда и быта наемных работников.

Таким образом, частная собственность на условия и результаты производства выступает фактором возникновения социальных проблем и необходимости их решения собственниками средств производства. По мере отделения капитала-собственности от капитала-функции, выразившегося в делегировании собственниками функций управления производством предпринимателям, решение социальных проблем стало функцией собственно бизнеса. В ходе дальнейшего развития общественного производства возникает такая форма производственных отношений капитализма, как заключение трудовых соглашений между предпринимателями и наемными работниками по поводу условий труда. Данный договор можно рассматривать как первичную форму реализации социальной ответственности бизнеса, закрепляющую отношение предпринимателей к работникам как составляющей своего капитала.

Анализ структуры капитала представлен в работах классиков экономической науки. Одним из первых его проделал У. Петти еще в 1676 г. В работе «Политическая арифметика» он подсчитал стоимость работников в Англии и получил величину, в 1,7 раза превышающую стоимость вещественного капитала (*Петти*). А. Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1796 г.) охарактеризовал ценность всех полезных способностей всех жителей общества как человеческий капитал и указал, что рост квалификации рабочих является основным источником экономического прогресса и увеличения экономического благосостояния. А. Смит впервые отметил, что инвестиции в человеческий капитал и рынок труда влияют на персональный доход и заработную плату (*Смит 1935*). Д. Рикардо отождествлял производство способностей человека с потреблением жизненных средств и благ, с воспроизводством самого населения (*Тауров*).

Впоследствии К. Марс, изучая труды У. Петти, отмечал, что способности человека к труду выступают «главной производительной силой общества», «действительным богатством», а все вещественное богатство — «мимолетным моментом общественного воспроизводства», и «предпосылки будущего общества создаются не только и даже не столько в материальном, сколько по ту сторону материального производства» (*Маркс*).

Н. Сениор предполагал, что мастерство и приобретенные способности человеческих существ могут трактоваться как капитал с затратами на содержание, вкладываемыми в человека, и ожиданием получения выгоды в будущем (*Senior 1939, 8–69, 204–226*).

Г. Маклеод рассматривал производящего человека как фиксированный капитал (*Корицкий 2000*). Л. Вальрас включал все человеческие существа в капитал, определяя ценность или цену человеческих существ подобно другим капитальным товарам. Вальрас доказывал, что чистой теории «присуще полное

абстрагирование от рассмотрения справедливости и практической целесообразности», и призывал «рассматривать человеческие существа исключительно с точки зрения меновой стоимости» (Вальрас 2000).

И.Г. фон Тюнен отмечал нежелание отдельных экономистов оценивать человеческие существа в деньгах. Из этого нежелания, говорил он, «проистекает недостаток ясности и путаность понятий в одной из наиболее важных областей политической экономии». «Более того, может оказаться, что свобода и достоинство людей могли бы быть успешно обеспечены, если бы они были субъектами законов о капитале» (Корицкий 2000).

А. Маршалл, развивая на новом этапе идеи Смита, утверждал, что «самый ценный капитал — это тот, который вложен в человеческие существа» и обосновывал необходимость затрат на образование работников. Он провел полную аналогию между человеческим и вещественным капиталом, допуская, что оценки капитализированной стоимости человека могут быть полезными и рассматривал их в явном виде по методу капитализации чистого заработка (потребление вычиталось из заработка до капитализации). Маршалл признавал, «что мотивы, побуждающие человека накапливать человеческий капитал в виде вкладов в образование, подобны тем, которые определяют накопление материального капитала...» (Маршалл 1983).

Созвучные идеи о вложениях в капитал, представленный работниками, проводились в работах неоклассиков Дж. Маккулоха, И. Фишера и др.¹ Ирвин Фишер включал человеческие существа в определение капитала. Капитал, как он утверждал, является «полезным предназначенным материальным объектом» (Fisher 1897, 201–202), и, следовательно, поскольку человеческие существа обладают этой характеристикой, последовательность в рассуждениях требует их включения в понятие капитала.

Общественное производство на его индустриальной стадии было сконцентрировано на фабриках, и владельцы бизнеса организовывали не только транспортировку сырья и готовых изделий, но и жилье, бытовые условия, необходимую профессиональную подготовку рабочих. На этом этапе понятие социальной ответственности предпринимателей сводилось к обеспечению условий труда и отдыха наемных работников. Параллельно развивались такие формы участия бизнеса в социальной стороне жизни общества, как меценатство и спонсорство — безвозмездная материальная поддержка занимающихся наукой и искусством.

В рассмотренных теоретических подходах решался основной вопрос: является ли стоимость мастерства и полезных способностей работника стоимостью самого индивида? Э. Денисон предположил, что говорить о технологическом прогрессе, воплощенном в физическом капитале, значит просто ссылаться на изменения в качестве основных фондов (капитальных товаров). Такая аналогия может быть применена и к человеческим существам. Мастерство и приобретенные способности воплощены в человеческих суще-

¹ См.: Всемирная история экономической мысли в 6 т. М: Мысль, 1994.

ствах и, предположительно, увеличивают их качество как производительных единиц, следовательно, их мастерство и способности являются неотъемлемыми от индивидов. В таком случае, можно ли говорить о них отдельно от человека, рассматривая как капитал; если принята эта точка зрения, то обученный индивид и является капиталом (*Denison 1964*). Б.Ф. Кикер отмечает, что в некоторых случаях различие между мастерством и приобретенными способностями, с одной стороны, и человеком, с другой, важно, например, для целей налогообложения (*Kiker 1966, 484–489*).

С.С. Хюбнер утверждал, что человеческий капитал может иметь такое же научное толкование, как и вещественный капитал. Его определение может быть сведено к «капитализации стоимости человеческой жизни с помощью облигаций, придав им пожизненную ренту (для данной рабочей силы) и обращаемость (как источнику кредита), рассматривая их по принципу обеспечения и используя метод амортизационных фондов для обеспечения реализации рассматриваемого объекта, если только человек имеет перспективу будущей деловой активности, а его семья — обязательства перекрыть существующий риск неопределенности длительности человеческой жизни» (*Huebner 1914, 18–19*).

Эволюция общественного производства сделала узкоспециализированный квалифицированный труд все менее значимым, а научно-техническая революция (НТР) XX в. породила необходимость непрерывного обучения и переобучения работников. Сформировался новый социальный слой — служащие, занятые на инженерно-технических и офисных должностях, которые стали носителями интеллекта в общественном производстве. Их уже нельзя было уподобить наемным работникам, описанным К. Марсом, т.к. они имеют иные качественные характеристики.

Научно-технический прогресс XX в. преобразовал производительные силы, передав технике функции мышления, выполнения логических операций, заменив во многих отраслях производства механические и электрические системы электронными. К XXI в. в развитых странах в структуре ВВП возросла доля доходов от сферы услуг: транспорта, финансов, связи, здравоохранения, образования, социального обслуживания, средств массовой информации, услуг специалистов и т.п. Возникла и получила быстрое развитие информационная сфера, ставшая источником приложения капитала. Занятая в этой сфере рабочая сила имеет качественные характеристики, отличные от характеристик работников традиционных сфер общественного производства. Как отражение этих процессов, в теоретических исследованиях упрочилось понятие «человеческий капитал», под которым понимается совокупность знаний и умений человека, которые применимы в общественном производстве (*Супрун 2006, 81; Гойло 1998, 43; Дятлов 1996, 6; Иноземцев 1999, 460; Эскиндаров 1999, 318*).

На этой стадии общественного производства возникают новые теоретические концепции, анализирующие роль работников, одной из которых является теория «революции управляющих» и «техноструктуры» Дж. К. Гэлбрейта (*Гэлбрейт 1969*). Он показал, что под воздействием научно-технического прогресса

изменился механизм принятия экономических решений, и функции предпринимателя окончательно перешли к менеджерам. Гэлбрейт описал их как новый социальный слой — «техноструктура», объединившая «менеджмент и руководящий интеллект». Интересы этого слоя не ограничиваются получением высокой заработной платы, а включают успех своего дела, высокий социальный статус, карьерный рост и др. Техноструктура реализует функции, описанные в теории как предпринимательские: преодоление инерции, новаторство, инициирование и реализация новых методов производства и сбыта продукции, новых видов продукции или иных потребительских характеристик, постановка и решение нестандартных задач и проч. (*Шумпетер 1982*).

Формирование техноструктуры и высокие темпы развития производительных сил под влиянием НТР разрешили теоретические дискуссии — пришло осознание того, что человеческий капитал — самый ценный ресурс общества (*Антипина и Иноземцев 1998, 49-51; Давыдов 1999, 169-170; Марцинкевич и Соболева 1995, 14-15; Патнем 1995, 80*). В 50–60 гг. XX в. формируется теория человеческого капитала, которая заняла видное место в совокупности экономических теорий. У ее истоков стояли Т. Шульц и Г. Беккер, Б. Вейсброд, Дж. Минцер, Л. Хансен, М. Блауг, С. Боулс, Й. Бен-Порэт, Р. Лейард, Дж. Псахаропулос, Ф. Уэлч, Б. Чизвик и др. Названные авторы по-разному трактовали человеческий капитал, делая акцент на его различные составные элементы: одни акцентировали внимание на функциональной стороне человеческого капитала, на его способности приносить доход, другие — на его сущностных характеристиках как личного фактора производства. Концепция человеческого капитала окончательно оформилась и получила международное признание к концу XX в., когда Т. Шульцу (в 1979 г.) и Г. Беккеру (в 1992 г.) были присуждены Нобелевские премии по экономике за их оценку значимости индивида как фактора экономического роста. С этих пор в развитых странах проводятся исследования обусловленности темпов экономического роста затратами тех или иных факторов производства, которые показывают, что в конце XX в. производственная составляющая ВВП развитых стран равна 18–20%, а остальные 80% дает человеческий капитал.

Вложения в человека начинают рассматриваться как важнейшее условие экономического роста (*Супрун 2006, 81*). Пришло осознание того, что замещение фактора *труд* фактором *знания* значительно усиливает конкурентоспособность бизнеса, повлекшее за собой возрастание инвестиций в интеллектуальный капитал. Структура интеллектуального капитала представлена как свойствами самого работника (знания, умения, навыки, уникальный опыт, морально-психологические качества и проч.), так и материализованными идеями (патентами, лицензиями и проч.). Эти структурные особенности изменили и характер собственности на интеллектуальный капитал: права на интеллектуальные способности наемного работника не принадлежат собственнику факторов производства в их традиционном понимании.

Научно-технический прогресс привел к появлению мирового информационного пространства — так называемой «Всемирной паутине» (англ. *World Wide Web*). На ее основе происходит дальнейшее развитие общественного производства: появляется ранее не существовавшая виртуальная экономика, основанная на сетевых (предназначенных для работы во Всемирной паутине) технологиях. Использование сетевых технологий значительно снижает издержки трансакций при заключении сделок, особенно информационные и сбытовые. Образуется виртуальный рынок товаров и услуг, основанный на коммуникационных и информационных возможностях сети Интернет, особенностью которого является осуществление сделок в любой точке экономического пространства и в любое время, что обеспечило значительный рост эффективности ведения бизнеса.

Изменения в производительных силах стали основой изменения производственных отношений. Образуются виртуальные формы ведения хозяйственной деятельности, объединяющие сотрудников и подразделения в единую сеть на основе использования Интернет-среды. Виртуальные формы организации бизнеса обладают теми же ресурсными возможностями, что и традиционные формы ведения бизнеса, но имеют некоторые организационные и структурные отличия. Так, К. Блейхер под виртуальной корпорацией понимает межорганизационное гибкое предприятие, создаваемое на время, главная цель которого — получение выгоды благодаря расширению ассортимента товаров и услуг (*Bleecker 1994, 9–14*). Представитель топ-менеджмента Дж. Хоплэнд считает, что виртуальное предприятие — это сетевая организационная структура, состоящая из неоднородных агентов, расположенных в различных местах, которые разрабатывают совместные проекты, находясь между собой в отношениях партнерства, кооперации, сотрудничества, координации и т.п. (*Тарасов*).

Но во всех случаях виртуальная предпринимательская структура представляет собой добровольную временную форму кооперации нескольких субъектов хозяйствования, образованную на основе высокой степени доверия к партнерам, что, помимо эффекта от использования самых современных информационных и коммуникационных технологий, обеспечивает оптимизацию производственной деятельности, конкурентные преимущества в международном масштабе и, как следствие, высокую норму прибыли. Виртуальная предпринимательская структура, интегрирующая материальные и нематериальные активы входящих в нее предприятий, максимально приближена к потребителям, что позволяет ей обеспечивать максимальные на настоящем этапе скорость и степень удовлетворения их потребностей. Еще одним конкурентным преимуществом виртуальных предпринимательских структур является их экстерриториальность — они могут базироваться в различных регионах, потребители также могут находиться в различных регионах, а их взаимодействие будет координироваться посредством сети веб-сайта корпорации. Благодаря перечисленным особенностям, виртуальные формы организации бизнеса более адаптивны к изменениям внешней к бизнесу среды, в первую очередь, к изменениям спроса.

Предпринимательскую структуру традиционного типа и виртуальные предприятия мы рассматриваем как крайние звенья эволюции хозяйствующих субъектов. Для современных субъектов хозяйствования характерно ведение предпринимательской деятельности посредством предприятий смешанного типа, объединяющих традиционную и виртуальную формы ведения бизнеса, и сферой реализации социальной ответственности бизнеса становится и виртуальная форма хозяйственной деятельности. Использование информационных технологий и виртуальные формы ведения бизнеса, превращающие предприятие в сетевую структуру, дают ему новое качество, не сравнимое с предшествующей традиционной формой предприятий, и другие преимущества, не являющиеся предметом нашего исследования. Но проблему социальной ответственности бизнеса актуализируют такие особенности этой формы хозяйственной деятельности, не свойственные иерархическим и рыночным структурам, как:

- ◆ отсутствие социальной и материальной ответственности за своих партнеров из-за отсутствия долгосрочных договорных и трудовых отношений в их классической форме;
- ◆ монопольное положение ведущих корпораций, обладающих приоритетным доступом к информации и коммуникационным сетям, которые используют преимущества владения базами данных и связью в своих интересах и во всех сферах жизни глобального сообщества.

Для настоящего исследования важным является такой негативный аспект доминирования нескольких транснациональных корпораций на глобальном информационном пространстве, как «утечка» наиболее квалифицированных работников в страны базирования корпораций-лидеров. Это тормозит развитие передовых отечественных отраслей (так, по подсчетам российского правительства, потери России от отъезда одного специалиста за рубеж в среднем оцениваются в 300 тыс. долл., а по оценке американских экспертов они еще выше: от 400 до 800 тыс. долл.) (*Иванов 2004*).

В российской экономической науке анализ изменений среды обитания бизнеса и его ответственности перед обществом проводится в работах В. Иноземцева, который показывает, что принципиальные изменения в производительных силах влекут за собой изменения в предназначении человека и общества. Информационное пространство «порождает новые противоречия, разрешение которых связано с иными способами организации людей, иными общественными отношениями, могущими изменить в лучшую сторону ... картину мира» (*Иноземцев 1999, 603*).

Параллельно описанным выше процессам развития обеих сторон общественного производства со второй половины XX в. сформировались крупные транснациональные корпорации (ТНК), активы которых стали превосходить размеры национального богатства многих государств. Достичь такого уровня накопления капитала им удавалось благодаря тому, что на начальных этапах своего развития корпорации осваивали источники сырья в развивающихся странах. Количественный потенциал, накапливаемый в ходе эволюции ТНК,

обусловил качественные изменения в механизме их функционирования: ТНК превратились в самостоятельную экономическую структуру, базирующуюся на свободном переливе капиталов. По данным UNCTAD, к началу XXI в. на долю ТНК в международной торговле приходится 2/3 объема продаж².

Для национальных правительств присутствие ТНК в экономике имело многочисленные позитивные последствия: в страну поступали инвестиции, росли объемы экспорта, внедрялись современные технологии и методы управления и организации производства, расширялись международные экономические отношения, расширение структуры предложения на внутреннем рынке, рост доходов населения, занятого в ТНК, и местных субподрядчиков и проч., немало и последствий негативных. Но наряду с этими возникли и негативные последствия присутствия ТНК, совокупное воздействие которых повышает экономические риски для принимающих стран. Возможности правительств развивающихся стран зачастую несоизмеримы с возможностями ТНК, которые действовали вне поля национального законодательства, руководствуясь своими внутрикорпоративными интересами. Воздействие экономическое повлекло за собой воздействие политическое: корпорации стали лоббировать свои интересы и стремились проникнуть в отрасли, обеспечивающие национальную безопасность. Постепенно воздействие ТНК на экономику принимающих стран стало ощущаться в социальной и политической сферах. После того, как американская телефонно-телеграфная компания (*American Telephone and Telegraph Company* — *AT&T*) оказала прямую поддержку заговора в Чили в 1973 г., в результате которого было свергнуто законное правительство С. Альенде и установлена военная диктатура А. Пиночета, стало очевидно, что необходимо как-то ограничивать негативные последствия деятельности ТНК в развивающихся странах.

В 1974 г. при ООН с целью координировать действия ТНК создали Комиссию по транснациональным корпорациям, функции которой заключались в выработке рекомендаций для «Кодекса поведения ТНК». На основе этих рекомендаций были сформулированы «Руководящие принципы для многонациональных предприятий Организации экономического развития и сотрудничества», которые стали первым международным документом в этой сфере, принятым в 1976 г. правительствами стран-членов ОЭСР. «Руководящими принципами...» была предпринята попытка урегулирования различных аспектов деятельности ТНК, таких как степень информационной открытости, границы решения промышленных, экологических, научно-технических и кадровых вопросов. Но проблема согласования интересов ТНК и национальных правительств на этом этапе не была решена. В 1999 г. Организацией Объединенных Наций был принят Глобальный Договор (*UN Global Compact*), предусматривавший необходимость для транснациональных корпораций решения социальных проблем в регионах, где размещены их подразделения. К настоящему времени к по-

² См.: UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. (<http://www.unctad.org/fdistatistics/>).

ложениям Договора присоединились более 4000 ТНК, готовых принять на себя корпоративную социальную ответственность.

По мере упрочения экономической власти ТНК структурами ООН все чаще проводятся исследования воздействия бизнеса на окружающую среду. В 1987 г. впервые был введен термин «*sustainable development*», которым описывалось такое текущее использование ресурсов, которое позволяло их использовать достаточно длительное время. Со временем этот термин модифицировался до понятия «*sustainability*» — устойчивое развитие, которое предполагает функционирование ТНК в гармонии с окружающей природной и социальной средой. Наряду с этими терминами стало использоваться понятие «*stakeholder*» — субъект хозяйственной деятельности или другое заинтересованное лицо, либо оказывающее заметное влияние на решения, принимаемые фирмой, либо оказывающееся под влиянием решений, принимаемых фирмой. Все эти термины отражают развитие категории социальной ответственности бизнеса, попытки сформулировать ее сущность.

Ведение транснациональными корпорациями хозяйственной деятельности на глобальном информационном пространстве унифицирует деятельность субъектов мирового рынка, но доминирование корпораций-лидеров приводит к импортированию ими базовых институтов своей институциональной матрицы (Кирдина 2001) — «правил игры» (особенностей ведения конкуренции, этики бизнеса, норм трудового законодательства, принципов налогообложения, контрактной и договорной культуры и т.п.). Как показывают зарубежные исследования, лишь очень немногие из крупнейших ТНК оторваны от национальной почвы. Почти все они «имеют глубокие корни в конкретных странах», а «советы директоров, стиль менеджмента и корпоративная культура сохраняют явно национальный характер» (Hirst and Thompson 1996, 222; Went 1996, 40).

Новый уровень развития производительных сил, превративший такие составляющие человеческого капитала как знания и творческий потенциал в основной фактор эффективности производства, изменил круг потребностей наемного работника: материальные потребности уже определяются не количественными (степень насыщения) параметрами, а качественными; в совокупности нематериальных потребностей возрастает значимость творчества, самореализации. При этом наемный работник, являющийся собственником своего интеллектуального капитала, по-прежнему нуждается в средствах для поддержания своих производительных способностей, которые ему может дать только собственник факторов производства.

Новые реалии общественного производства возродили теоретические дискуссии о сущности социально-ответственного бизнеса и сам этот термин в его современном понимании. Начало дискуссиям было положено М. Фридманом в статье 1970 г. «Социальная ответственность бизнеса — увеличивать свою прибыль», за которую он впоследствии получил Нобелевскую премию. Основная

обязанность менеджеров — исполнение пожеланий владельцев предприятия, — писал Фридман в этой статье, — то есть его акционеров. Желания акционеров сводятся, в основном, к одному — чтобы предприятие приносило как можно более высокий доход. Если менеджеры считают, что несут ответственность перед обществом и обязаны ему помогать, они вольны делать это в частном порядке — на средства, которые они сами зарабатывают (Фридман 2006).

Фридман считал, что менеджеры не должны заниматься решением социальных проблем, так как они не имеют соответствующей профессиональной подготовки и прав на подобную деятельность. Этим должны заниматься политики, предназначенные формировать иерархию общественных интересов и решать, какие из них нуждаются в первоочередной поддержке. А бизнес помогает обществу уже тем, что производит товары и услуги, создает рабочие места. Фридман полагал, что существует только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию для увеличения прибыли в рамках существующих законодательных норм. Термин «социальная ответственность бизнеса» он понимал как филантропию, считая, что она допустима в тех ситуациях, когда ведет к увеличению доходов предприятия, например, при уплате налогов. Тогда акционеры вправе направить часть прибыли корпорации на благотворительные цели — по законам США благотворительность частично освобождает филантропов от выплаты налогов (Прохорова).

Статья Фридмана вызвала дискуссию, в ходе которой были высказаны и другие точки зрения. Например, была предложена концепция бизнеса как совершенствования своего дела, обеспечивающего получение прибыли в долгосрочном периоде. Направляя прибыль на социальные и филантропические проекты, т.е. реализуя социальную ответственность, корпорации формируют благоприятную к своему бизнесу внешнюю среду, в свою очередь обеспечивающую дальнейшую возможность получения устойчивой прибыли. Социальная ответственность бизнеса при таком подходе рассматривается как возможность снизить риски. Но были и высказаны противоположенные точки зрения, считающие, что корпорации обязаны вносить свой вклад в улучшение качества американской жизни.

В ходе этой дискуссии А. Кэрролл предложил пирамидальную модель корпоративной социальной ответственности (КСО), в основании которой экономическая ответственность предпринимателей, предполагающая удовлетворение потребностей в товарах и услугах (см. рис. 1).

Кэрролл исходил из того, что любая предпринимательская структура уже в какой-то степени ответственна за экономическую составляющую жизни общества и поэтому является социально ответственной, так как хозяйственная деятельность подразумевает соблюдение норм общественной жизни, соответствие правовым и морально-этическим традициям. Добровольное участие предпринимателей в реализации социальных проектов Кэрролл разместил на последнем уровне — уровне филантропической ответственности. В первом варианте модели Кэрролл охарактеризовал этот уровень как «дискреционный», т.е. желаемый,

добровольный, реализуемый сверх обязательного (*Carroll 1979, 500, 534–544*). В последующей редакции Кэрролл объединил филантропическую ответственность с этической и назвал новый вид ответственности «стратегической филантропией». Он считал, что мотивация у филантропии все же экономическая (*Schwartz and Carroll 2003, 506*).



Рис. 1. Модель корпоративной социальной ответственности
Источник: (*Carroll 1991*).

Теоретическая модель Кэрролла не раскрывает сущность социальной ответственность бизнеса, а лишь отражает иерархию, в соответствии с которой можно прогнозировать желание предпринимателей принять на себя определенный уровень ответственности.

Таким образом, социальная ответственность бизнеса предстает как объективная закономерность развития общественного производства. Ее генеральной стратегией является инвестирование в человеческий капитал, который в современной экономике стал доминирующим фактором производства. К инвестициям в человеческий капитал относятся расходы на образование, медицинское обслуживание и охрану здоровья, подготовка и повышение квалификации кадров за счет предпринимателей и т.п. Эти инвестиции мотивированы экономическими интересами предпринимателей.

Рассмотрение нескольких этапов развития общественного производства с точки зрения феномена социальной ответственности бизнеса показало, что его существование — объективная закономерность каждого этапа. На всех ступенях этапах предприниматели вкладывают капитал в устранение проблем, связанных с функционированием фактора «труд». На этапе становления капитализма это стирание социальных различий «между трудом и капиталом», затем, по мере осознания того, что фактор «труд» представляет собой человеческий капитал — самый ценный ресурс общества, инвестирование в работника на-

чинает рассматриваться как важнейшее условие экономической эффективности. Преобладающие в современной экономике виртуальные формы ведения бизнеса, использование информационных технологий придают человеческому капиталу иные качественные характеристики и порождают новые проблемы его использования, актуализирующие исследование феномена социальной ответственности бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

Антипина О. и Иноземцев В. (1998). Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе // *Мировая экономика и международные отношения*. №6. 49–51.

Вальрас Л. (2000). Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства. М.: Изограф.

Гойло В. (1998). Интеллектуальный капитал // *Мировая экономика и международные отношения*. № 11. 43.

Гэлбрейт Д.К. (1969). Новое индустриальное общество. М.: Прогресс.

Давыдов Ю.С. (1999). Экономика и образование // *Горизонты гуманитарного знания*. Пятигорск: Изд-во ПГЛУ. 169–170.

Дятлов С.А. (1996). Теория человеческого капитала. СПб.: СПбУЭФ.

Иванов Н. (2004). Человеческий капитал и глобализация // *Мировая экономика и международные отношения*. № 9.

Иноземцев В.Л. (1999). Расколотаая цивилизация. М.: Наука.

Кирдина С.Г. (2001). Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск.

Петти У. Классическая политическая экономия. Классическая экономическая теория — истоки. Экономические взгляды У. Петти // *polbu.ru*. (http://polbu.ru/economy_history/ch06_i.html).

Корицкий А.В. (2000). Введение в теорию человеческого капитала: учебное пособие. Новосибирск: СибУПК.

Маркс К. и Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. (<http://www.revkom.com/index.htm?biblioteka/marxism/marxs/manifest/manifest1.htm>).

Маркс К. (1983). Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.

Марцинкевич В.И. и Соболева И.В. (1995). Экономика человека. М.: Аспект Пресс.

Маршалл А. (1983). Принципы политической науки. Т.1. М.: Прогресс.

Оуэн Р. (1950). Избранные сочинения. Т. 1–2. М.: Л.

Патнем Р. (1995). Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // *Мировая экономика и международные отношения*. № 4. 80.

Прохорова Н.Г. Социальная ответственность как конкурентное преимущество развития бизнеса ВлГУ // электронный журнал. (<http://journal.vlsu.ru/index.php?id=1016>).

- Смит А.* (1935). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л.
- Сунрун В.А.* (2006). Интеллектуальный капитал — главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI в. М.: КомКнига.
- Таиров С.О.* Этапы формирования сущности человеческого капитала // arch.kyrlibnet.kg. (<http://arch.kyrlibnet.kg/uploads/38%20S.O.Tairov.pdf>).
- Тарасов В.Б.* Предприятия XXI века: проблемы проектирования и управления. (<http://www.masters.donntu.edu.ua/2001/fvti/matsak/diss/lib/indxxi.htm>).
- Фридман М.* (2006). Капитализм и свобода. Capitalism and Freedom. Серия: Библиотека Фонда «Либеральная миссия». М.: Новое издательство. Фонд «Либеральная миссия».
- Шумпетер Й.* (1982). Теория экономического развития / Пер. с нем. М.: Прогресс.
- Эскиндаров М.А.* (1999). Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. М.: Республика.
- Bleescker, S.E.* (1994). The virtual organization. The Futurist. 28(2) March/April. 9–14.
- Carroll, A.B.* (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. Academy of Management Review. 4 (4)/ N. Y. 500, 534–544.
- Carroll, A.B.* (1991). The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders / BusinessHorizons. July-August. 42.
- Denison, Edward F.* (1964). «The Unimportance of the Embodied Question» A.E.R. LIV (March).
- Fisher, I.* (1897). Senses of Capital. Econ. J. VII (June). 201–202.
- Hirst, P. and Thompson, G.* (1996). Globalisation in question. Cambridge.
- Huebner, S.S.* (1914). «The Human Value in Business Compared with the Property Value» Proc. Thirty-fifth Ann.Convention Nat. Assoc.Life Underwriters (July). 18–19.
- Kiker, B.F.* (1966). The Historical Roots of the Concept of Human Capital // *Journal of Political Economy*. October. 484–489.
- Schwartz, M.S. and Carroll, A.B.* (2003). Corporate Social Responsibility: a three domain approach. Business Ethics Quarterly. 13 (4). N. Y. 506.
- Senior, N.W.* (1939). An Outline of the Science of Political Economy. New York. Farrar & Rincart. 8–69, 204–226.
- UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. (<http://www.unctad.org/fdistatistics/>).
- Went, R.* (1996). Globalization: Myth, reality, and ideology // Global circus: Narratives of globalization / Guest ed.: Levis N. Armonk (N.Y.) 40. (Intern. J. of polit economy; Vol. 26. No. 3).