

УДК 330.342.146

Э.Т. Ушакова, Е.А. Фролова

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СВОЙСТВА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

*Описаны сущностные признаки института социальной ответственности. Доказано наличие у социальной ответственности свойств неформального института. Дана сравнительная характеристика особенностей российского института социальной ответственности. Используются подходы современной институциональной теории, в том числе экономики соглашений. В исследовании авторы опираются на работы Э. Остром, П. Вайзе, Д. Норта.*

*Ключевые слова: социальная ответственность, доверие, социальные сети, альтруизм, социальный контракт.*

С учетом специфики признаков и сфер реализации мы полагаем, что социальная ответственность является одним из фундаментальных компонентов институциональной системы современной социально ориентированной экономики наряду с такими институтами как собственность, кредит, рынок.

Ранее мы отмечали триединый характер феномена социальной ответственности как института – наличие нормы социальной ответственности, осознание данной нормы (интериоризация) и социально ответственное поведение [1]. Таким образом, институт социальной ответственности приобретает законченный вид. Он отражает особую ценность общества – поддержание социальной стабильности и развития на основе кооперативных самоподдерживающихся связей и правил.

Для данного института характерны следующие признаки, степень проявления которых будет определять модель социальной ответственности экономических субъектов:

*Основной субъект социальной ответственности – это так называемый *homo sociologicus* или *homo institutions*. Сравнивая экономического и социального человека, П. Вайзе отмечает: «Человек социальный полностью интериоризирует внешние внеиндивидуальные нужды и ценности. Они становятся его первым «Я» и определяют его благополучие... Критериями деятельности человека является реакция других людей на его действия. Человек экономический обладает внутренней способностью к оцениванию, которая совершенно независима от оценок других людей... Критерий его деятельности – собственная функция полезности» [2. С. 118]. Конечно, это идеальные модели. В реальной жизни в деятельности индивида сочетаются и экономические и социальные мотивы. Человек экономический и человек социальный не столько взаимозаменяют, сколько взаимодополняют друг друга. И если при становлении хозяйства (первобытно-общинного строя) учет социальных норм – это обязательное условие роста личного и общественного благосостояния, то в современной экономике человек социальный – это качественная трансформация человека экономического.*

Если использовать аналогию А. Маслоу – поведение экономического человека скорее отражает базовые, часто физиологические потребности индивида. Основными же интересами человека социального являются предпочтения более высокого уровня, которые требуют более тесного социального взаимодействия (и безопасность, и общение, и самореализация невозможны без общества). Таким образом, рост благосостояния индивида, при прочих равных условиях, способствует более взвешенному отношению к потребностям общества. «Богатство – это ответственность».

Однако эта причинно-следственная связь не всегда формируется автоматически. Индивид должен быть заинтересован в поддержании социальных контактов в рамках существующей социальной сети. Должен быть уверен не только в завтрашнем дне, но и в относительно далеком будущем. Как отмечает Э. Остром, индивид должен обладать низкими ставками дисконтирования, т.е. величина выгод и издержек распределена на длительное время, поэтому краткосрочные выгоды (издержки) относительно невелики по сравнению с совокупной величиной доступных активов. И потерять эти активы более опасно, чем понести дополнительные затраты (пожертвовать дополнительной выгодой). Таким образом, индивид стремится соблюдать сформированные социальные нормы, часто даже не задумываясь об этом. Нормы проникают в сознание, подсознание и реализуются в поведении. Как отмечает П. Вайзе, «зная нормы, каждый член общества может судить о возможном поведении других... и благодаря этому планировать свои действия с учетом стабильно ожидаемой реакции... нормы задают параметры поведения людей, незнание норм координирует это поведение» [2. С. 116].

Похожей позиции придерживается М. Сторчевой. Предлагая новую модель человека для экономической науки [3], автор выделяет три уровня принятия решений, которые, по его мнению, более точно описывают поведение современного индивида и, таким образом, решают проблему сочетания социологических и экономических подходов к анализу человеческой деятельности [3. С. 79]. К данным уровням он относит: инстинкты как генетически обусловленные правила поведения, культуру с позиций обусловленного социальными регуляторами действия и интеллект как сознательный выбор стратегии и тактики поведения [3. С. 80]. Вместе с тем автор утверждает, что все эти уровни являются результатом рационального (осознанного) либо эволюционного выбора в том смысле, что рациональность предполагает не просто максимизацию полезности, а скорее формирование траектории развития индивида, направленной на его выживание [3. С. 81]. Не все вышеобозначенные выводы автора мы поддерживаем, однако в его работе есть одно важное замечание, которое позволяет дополнить картину социально ответственного экономического субъекта и связать степень проявления ответственности с индивидуальными свойствами личности. А именно «генетический и культурный уровни (принятия решений. – Э.У., Е.Ф.) компенсируют слабость и недостаточность интеллектуального выбора» [3. С. 81].

Опираясь на этот вывод, следует сказать, что для института социальной ответственности требуются не только социальные нормы, но и

самостоятельный высокообразованный экономический субъект, который принимает решения не только исходя из особенностей, определяемых природой человека, не только под влиянием культуры и традиций, но и прилагая собственные интеллектуальные усилия, имеющийся набор знаний, умений и навыков для адекватного решения возникающих проблем. В связи с этим особую роль в формировании института социальной ответственности играет образовательная система, способствуя повышению интеллектуального уровня населения, социализации и гуманизации хозяйственного пространства. Высокий средний уровень образования свидетельствует о благоприятных перспективах хозяйственного развития, промышленно развитые страны и СССР времен индустриализации красноречиво подтверждает этот вывод. Роль образования закреплена в индексе человеческого развития ПРООН.

*Основной принцип деятельности субъекта – альтруизм в противовес эгоизму, в силу действия принципа возрастающей отдачи.* Суть данного принципа в работе С.Г. Кирдиной и С.Ю. Малкова определяется следующим образом: предельные издержки по мере роста производства не увеличиваются, а уменьшаются, так как «каждая дополнительная единица полезного эффекта оказывается дешевле средней стоимости единицы этого эффекта и объема» [4. С. 5]. Таким образом, каждая дополнительная единица ресурса, направленная на благосостояние общества, приносит все больший кумулятивный эффект. Альтруизм как экономическая категория практически не встречается в современных исследованиях, что можно объяснить спецификой доминирующей на данный момент исследовательской парадигмы, однако ряд авторов отмечают весьма значительный экономический эффект альтруистической деятельности.

В. Вишневский и В. Дементьев, ссылаясь на работы Г. Саймона, вполне справедливо замечают, что «социальная эволюция часто побуждает индивидов к альтруистическому поведению» [5. С. 55]. Причем в рамках эволюции общества «сначала на биологическом уровне естественно произрастают худшие (эгоистические) типы культурно-поведенческих надстроек, поощряющих бескомпромиссное соперничество и конкуренцию. Что же касается более высоких (альтруистических) типов, то их нужно целенаправленно, долго и настойчиво культивировать» [5. С. 62]. В результате поведение экономических субъектов приобретает более выраженные эгоистические или альтруистические черты в зависимости от степени социальной самоорганизации общества под влиянием экономических, политических, культурных факторов. С другой стороны, только культурно-исторические особенности не позволяют сделать однозначно корректный вывод об основаниях хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Особо значимыми в данном контексте являются положения концепции С. Боулза [6]. Они в значительной мере перекликаются с нашими выводами, в том числе в разрезе анализа коллективного выбора, альтруизма, институциональных механизмов. С. Боулз определяет альтруизм как поведение, которое приводит к выгодам для другого лица, но несет издержки для данного субъекта, и отмечает наличие альтруизма в поведении разных

субъектов, вне зависимости от экономического состояния страны, культуры, нравственности. Однако проявления альтруизма во всех играх, которые рассмотрены в работе С. Боулза, тесно связаны с двумя обстоятельствами: возможностью выявления участников, нарушивших правила коллективного использования благ, и степенью поддержки данного правила участниками. И как показало моделирование, субъекты более склонны к альтруистическому поведению, если таковое реализует большая часть участников данного взаимодействия и если точно известны субъекты, которые нарушают установленные правила. Причем введение дополнительных санкций для нарушителей не является обязательным условием для исправления ситуации. Несмотря на то, что социальную ответственность как таковую С. Боулз не упоминает вовсе, именно о ее проявлениях в процессе анализа эгоизма и альтруизма идет речь в его работе.

Существуют также неординарные исследования альтруизма и эгоизма в русле социобиологии, результаты которых использованы в обосновании диалектики этих феноменов в работе И.Г. Лаверычевой [7]. Автор ссылается на данные популяционных исследований, которые доказывают, что альтруизм, так же как и эгоизм, впрочем, имеют крепкие генетические корни. А именно «существует определенное численное соотношение альтруистов и эгоистов (крайне жестких, жестких, умеренных и мягких), близкое к известному в генетике соотношению 1 : 4 : 6 : 4 : 1... это значит, что вероятнее всего человеческое общество гетеротипно и наследственных альтруистов не более 6%, мягких эгоистов, поддающихся альтруистическому воспитанию, – примерно 25%, умеренных эгоистов (поддающихся воспитанию частично) – 40%, мало восприимчивых к морали жестких эгоистов – 25% и чистых генетических эгоистов – остальные 6%» [7. С. 78]. Таким образом, эгоисты, практически постоянно в человеческой истории значительно преобладают над альтруистами, что обусловлено генетическими особенностями социального поведения, и лишь в зависимости от существующей институциональной системы реальное их количество может меняться в разные исторические периоды. И в данном контексте нельзя игнорировать роль норм и правил в формировании социально ответственного поведения экономических субъектов, несмотря на генетическую предрасположенность.

*Социальная ответственность деперсонифицирована. Не требуются личные связи и контакты. Активно работают информационные каналы, в том числе СМИ, формируя положительный образ социально ответственного экономического субъекта.* Важной особенностью развитого института социальной ответственности является деперсонификация социальных отношений при сохранении высокого уровня доверия к экономическим субъектам, что возможно в условиях развитых социальных отношений сотрудничества. Причем доверие и капитал формируются не только в процессе личных контактов, но и посредством информационно-телекоммуникационных механизмов (в том числе в рамках деятельности независимых и объективных средств массовой информации, связей с общественностью, всемирных информационных и социальных сетей). При

этом доверяют родным, соседям, коллегам, государству как институтам, а не отдельным представителям данных социальных групп.

Пионерной работой в области анализа доверия была монография Ф. Фукуямы. С момента ее выхода в свет и по сей день вопросам доверия уделяется значительное внимание социологов, политологов, экономистов, философов, однако до сих пор нет четкого определения сущности данного феномена, также до конца не изучен процесс и механизм его влияния на общественное и частное благосостояние. Ф. Фукуяма определяет доверие как возникающее в рамках определенного общества ожидание того, что его члены будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами, культурными традициями, обычаями, общими этическими ценностями [8]. Классическое обоснование роли доверия строится на тезисе об экономии транзакционных издержек, так как не требуются дополнительные процедуры проверки, контроля, обеспечения выполнения достигнутых соглашений. Вместе с тем следует отметить, что доверие не исключает полностью оппортунистическое поведение и если степень проявления последнего относительно невелика, то доверие в целом сохраняется. Поэтому в благополучных с точки зрения доверия странах тоже существует преступность, но ее проявления не столь значительны и не разрушают общий каркас доверия между социальными группами и субъектами.

Д. Норт, Д. Уоллис и Б. Вайнгаст называют такие государства порядками открытого доступа, отмечая в числе прочих признаков данной системы широкое распространение безличных социальных взаимоотношений, включая верховенство права, защиту прав собственности, справедливость и равенство [9. С. 54], в отличие от порядков закрытого доступа (так называемых естественных государств, к которым, кстати, авторы совершенно справедливо относят и Россию), где социальные отношения основаны на личных связях, включая привилегии, социальные иерархии, законы, которые применяются не ко всем одинаково, незащищенные права собственности и распространенные представления о том, что не все люди были созданы равными [9. С. 54]. Нельзя сказать, однако, что социальная иерархия в современных развитых странах отсутствует. Напротив, она выражена довольно отчетливо. Вместе с тем горизонтальная и вертикальная мобильность не встречает столь обширных ограничений, как в естественных государствах, именно в силу безличного (деперсонифицированного) характера взаимодействий.

Экономические субъекты обладают значительным социальным капиталом, формируют обширные сети доверия. Прогрессивный характер социальной ответственности предусматривает интеграцию различных социальных групп, учет их потребностей и интересов в процессе принятия решений, смягчение конфликта интересов между субъектами, вне зависимости от свойств и качеств личности субъекта. Таким образом, устраняются искусственные препятствия координации, обусловленные этническими, политическими, социальными или географическими причинами. Формируются крупномасштабные социальные общности, в литературе часто именуемые широкими коалициями гетерогенного состава,

создающие положительные внешние эффекты, в результате которых общественное благо превышает сумму частных преимуществ. Субъекты широких сетей доверия обладают так называемым открытым (бриджинговым, от англ. bridge – мост) [10] социальным капиталом, который способен объединить совершенно разных людей под одним «флагом», причем не только перед лицом глобальной опасности (как это бывает, например, в диктаторских режимах), но и для совместного решения повседневных хозяйственных задач. Широкие сети доверия и открытый социальный капитал решают множество важных экономических задач, выступая своеобразной буферной зоной между рыночным произволом и государственным насилием.

Таким образом, устранение провалов рынка осуществляется не путем роста государственной активности, также как, впрочем, с провалами государства не справится рыночная координация. Скорее гражданское общество с большим запасом социального капитала, используя социальные сети и доверие, способно преодолеть как первые, так и вторые трудности. Как показывают исследования, «при достаточном запасе социального капитала потребность в государственном присутствии в экономике и обществе снижается» [10. С. 49]. Обратные эффекты также имеют место быть, однако в этом случае возникает так называемый «парадокс социального капитала» – в обществах с дефицитом доверия и гражданской культуры высокий спрос на государственное регулирование сочетается с недоверием к государству и недовольством работой органов власти [10. С. 51]. А это уже типичная российская практика.

Широкий радиус доверия формирует так называемые универсальные правила, которые не зависят от личности субъекта, применяются ко всем одинаково, формируя предпосылки социальной справедливости. Таким образом, создается кумулятивный общественный эффект, поэтому широкие сети доверия построены не столько на принципе конкуренции за ресурсы (рентоориентированное поведение), сколько на базе кооперации активов, и в результате этой кооперации каждый участник получает больше, чем вложил, так как общественное благосостояние возрастает и создаваемые таким группами блага становятся частью общественного богатства. Открытый социальный капитал обеспечивает подотчетность органов власти, препятствуя злоупотреблениям и манипуляции интересами со стороны правящей элиты. Сами элиты, имея «мостик» в целевые социальные группы, выносят из них ценности общественного блага, альтруизма, служения.

Существенную роль в формировании широких открытых сетей доверия играют так называемые слабые связи, которые, по мнению ученых, и формируют каркас социальной солидарности. Как отмечает американский социолог М. Грановеттер, «слабые связи, которым часто в вину ставят распространение отчуждения, рассматриваются как необходимое условие формирования у индивидов возможностей, а также интеграции в сообщества, а сильные связи, способствующие сплоченности на локальном уровне, на макроуровне приводят к фрагментарности» [11. С. 47]. Степень реализации (сильная–слабая) автор определяет через совокупность признаков, в числе которых продолжительность, эмоциональная интенсивность, близость и

взаимное доверие. Именно в работе данного автора появляется категория «мост» применительно к социальному капиталу и, собственно, характеристика бриджингового социального капитала, основанного именно на слабых связях, так как, по мнению автора, сильные связи (дружеские, родственные) не способны создавать мосты, т.е. взаимодействия между локальными социальными группами. Они также хуже передают информацию и инновации, так как она проходит лишь несколько этапов и консервируется в пределах локальной группы. «Любой распространяемый ресурс попадает к большему количеству людей и пройдет более длинную социальную дистанцию при следовании в большей степени через слабые связи, чем через сильные... Для индивида слабая связь оказывается важным источником мобильности. Подобная мобильность формирует развитые структуры слабых связей-мостов между более плотными кластерами, каждый из которых представляет собой реально функционирующую в определенном месте сеть», отмечает М. Грановеттер [11. С. 39, 43]. Таким образом, М. Грановеттер подводит социологическую базу под историко-экономическое исследование порядков открытого доступа Д. Норта, Дж. Уоллиса, Б. Вайнгаста. Мы, в свою очередь, полагаем, что такая специфика широких сетей доверия с открытым социальным капиталом оказывает существенное влияние на институциональный механизм социальной ответственности, важной частью которого является порядок распространения нормы социальной ответственности. Видимо, диффузия данной нормы через взаимодействие в рамках слабых связей (знакомых, коллег, соседей, земляков) будет иметь более значимый эффект в процессе становления и развития института социальной ответственности, в том числе в рамках распространения позитивного опыта социально ответственного поведения, чем реализация данной нормы в локальных социальных сетях с сильными связями.

*Неполные контракты. Однако ожидания экономических субъектов более предсказуемые, транзакционные издержки невелики, экономическая и социальная эффективность хозяйственной деятельности довольно высока.* Значение транзакционных издержек в обеспечении оптимального сочетания интересов экономических субъектов является ключевым в определении степени эффективности действующих координационных механизмов. С одной стороны, известным, но не всегда верифицируемым фактом является сокращение транзакционных затрат при появлении институтов, с другой – сами институты способны генерировать дополнительные транзакционные издержки. Как распределяются эти эффекты в реальной практике, до сих пор неизвестно. Вместе с тем с динамикой транзакционных издержек связан анализ контрактов и соглашений между экономическими субъектами. В том числе Р. Капелюшников отмечает, что положительные транзакционные издержки приводят к тому, что никакие контракты никогда не могут быть исчерпывающими (совершенными), так как участники не способны предсказать и зафиксировать взаимные права и обстоятельства. С другой стороны, исполнение контрактов не может быть совершенно гарантировано, в том числе из-за угрозы оппортунистического поведения [12. С. 43]. Поэтому, делает вывод автор, в институтах нуждаются лишь ограниченно разумные существа безупречной нравственности.

Более подробную характеристику неполных контрактов следует начать «от противного» – с характеристики контракта совершенного, который безусловно является теоретической абстракцией, но позволяет сопоставить реальную картину с идеальным образцом. В работе Я. Кузьмина, К. Бендукидзе, М. Юдкевич находим следующее определение: совершенный контракт – это контракт, в котором прописаны все возможные сценарии развития событий, благодаря чему при его реализации не возникает никаких проблем [13. С. 297]. Дополнительные признаки совершенного контракта, в свою очередь, предполагают:

- четкое описание всех прав и обязанностей сторон в каждом возможном случае развития событий;
- обязательное распределение издержек и выгод для каждого возможного варианта развития событий;
- необходимость учитывать все возможные случаи несоблюдения условий контракта сторонами и устанавливать перечень возможных санкций за нарушения;
- положения контракта должны исключать возможную неоднозначность [13. С. 298].

В реальной хозяйственной практике мы постоянно наблюдаем ту или иную степень приближения соглашений к идеальным (совершенным) контрактам. «Во многих подобных вопросах как политика лесопромышленника, направленная на решение проблемы опасности наводнения, обусловленной вырубкой леса, или отношение работодателя к безработице, вызванной сезонным характером его продаж, ответственность – это то единственное, что мы пока не готовы обречь в форму правовых обязательств. Закон и обычай могут и не идти рука об руку, если речь идет о потребностях, которые они призваны удовлетворить, по той простой причине, что в таком случае эти потребности должны уже иметься прежде, чем мы можем их ощутить, и ощутить довольно остро, достаточно для того, чтобы отважиться инициировать создание закона по этому поводу, и в течение довольно продолжительного периода мы должны неоднократно с ними сталкиваться, чтобы соответствующий обычай успел закрепиться. Эти регуляторы, точно предписывающие, каким образом человек примет на себя ответственность за последствия своих поступков, никогда не смогут охватить больше нескольких из наиболее непосредственных и наиболее очевидных случаев, естественно, значительное их количество всегда будет оставаться в иной, неограниченной области, не подпадающей под действие закона» [14. С. 101].

И это вполне допустимо, иначе хозяйственная система потеряла бы свою гибкость и адаптивность, в результате возможные последствия были бы весьма удручающими (достаточно вспомнить опыт советской плановой экономики с ее стремлением к идеальной согласованности секторов и предприятий). Реальные неполные контракты, в свою очередь, допускают сложности в однозначной оценке положений контракта, проблемы в защите прав сторон контракта, возможные отлынивания от исполнения контракта, в том числе вымогательство в целях получения дополнительных экономических или социальных преимуществ. В этих условиях институт социальной ответственности предназначен не столько для превращения несовершенного контракта в



совершенный, сколько способствует сокращению неопределенности и оппортунистического поведения в процессе реализации контракта. Несколько перефразируя высказывание Р. Капелюшника [12. С. 31], можно сказать, что социальная ответственность – готовность индивида первым предпринять кооперативные действия в ожидании ответных кооперативных действий со стороны других. Если это ожидание оправдывается, запускается механизм положительной обратной связи – социальная ответственность стимулирует кооперацию, кооперация стимулирует ответственность. Этот факт является отражением изменения представлений об ответственности, а именно наблюдается переход от ответственности виновного к предупредительной ответственности.

*Социальная ответственность – это неформальный институт. Не прописан в документах, нет внешних санкций за нарушение правил, нет необходимости привлекать дополнительно силу государства. Надзор, контроль, санкции на нарушителя накладывают сами участники сетей доверия с учетом степени проявления нарушения.* Разграничение формальных и неформальных институтов носит в значительной степени искусственный характер. Однако в нашем случае их различия имеют существенное значение в процессе анализа институционального механизма института социальной ответственности. К формальным обычно относят те институты, которые формализованы, т.е. имеют однозначную объективную форму представления, часто вербализованную и закрепленную в официальных документах государства, организаций, сообществ. Неформальные институты, в свою очередь, не обладая такими признаками, представляют собой широкий набор разных норм, которые не имеют четкой формы и являются не столько результатом взаимодействия экономических субъектов, сколько отражают процесс этого взаимодействия. Однако только наличие (отсутствие) письменной формы правила не является единственным признаком для разграничения формальных и неформальных институтов.

Следует учитывать такие параметры, как масштаб охвата института, специфика санкций за невыполнение правил, степень устойчивости/мобильности института. Социальная ответственность обладает преимущественно признаками неформального института, будучи неотъемлемым компонентом деловой и социальной этики. Не имея четкого закрепления в официальных документах, институт социальной ответственности приобретает особую гибкость, так как в условиях неполных контрактов и высокой неопределенности позволяет сокращать стимулы к оппортунистическому поведению, а с другой стороны, формировать адекватные текущим условиям поведенческие шаблоны. Изначально локальный характер социальной ответственности предполагает появление и развитие данной нормы в рамках ограниченного круга участников и дальнейшее ее распространение на широкий круг экономических субъектов, т.е. формирование института «снизу–вверх», в противовес формальным, которые часто образуются противоположным способом. Э. Остром в данном контексте отмечает: «...успех в том, чтобы начать с первоначальных мелких институтов, что позволяет группам индивидов на базе созданного таким образом социального капитала решать более крупные проблемы на базе более крупных и более

сложных институциональных установлений» [15. С. 354]. Здесь также необходимо упомянуть, что формальные нормы являются в определенном смысле автоматическими, т.е. они не предполагают учет мнения экономических субъектов о степени их целесообразности и важности. Неформальные же нормы практически не создают институциональных ловушек (термин В. Полтеровича), так как основаны на интериоризации института в сознании субъекта. Субъект должен не только знать о существовании данного института, но и быть убежденным в его целесообразности и активно использовать в своей деятельности. Несмотря на относительно локальный характер, институт социальной ответственности предусматривает довольно широкий охват экономических субъектов, в направлении от малых форм самоорганизации (семьи, соседей, родственников, друзей, коллег) до крупных форм (предприятия, региона, страны, нации). Не имея формального механизма принуждения к исполнению правил, институт социальной ответственности не нуждается в апелляции к структурам организованного принуждения (исполнительной и судебной власти), таким образом исключены дополнительные масштабные затраты на поддержание функционирования института и нет возможности манипулировать поведением экономических субъектов в чьих-то узкокорыстных интересах (сокращается лоббизм, коррупция, политическая рента и проч.), т.е. субъекты становятся более свободными, самостоятельными и инициативными.

Еще одним важным преимуществом неформального характера института социальной ответственности является его высокая устойчивость к экономическим, политическим, социальным изменениям. Норма социальной ответственности, интериоризированная в сознании, находит свою реализацию в постоянно повторяющихся поведенческих актах, с каждым из которых более прочно закрепляясь в так называемых ментальных моделях и обретая статус самовоспроизводящегося действия. Убежденному в важности социальной ответственности экономическому субъекту даже не приходится задумываться о ее необходимости в том или ином случае, шаблоны социально ответственного поведения поддерживаются даже при существенном изменении окружающих условий.

*Основная часть санкций – это моральное осуждение. Практически нет административных и финансовых инструментов наказания. Причем подобные санкции имеют двусторонний характер, т.е. они исходят как со стороны партнеров по взаимодействию, так и являются эндогенными, другими словами, экономический субъект, допустивший нарушение правила, наказывает сам себя.* Административные и финансовые санкции не приносят желаемого результата. Причем основную роль играет не столько отсутствие жестких механизмов принуждения к исполнению правил, сколько своеобразный психологический эффект, описанный в том числе в работе С. Боулза. Автор приводит пример правила, введенного в одном из детских садов Израиля, где для сокращения опозданий родителей ввели дополнительную плату за присмотр над ребенком сверх установленного правилами времени, и как показала практика, эта инициатива не только не снизила количество опозданий, но и увеличила их. Фактически такие санкции

становятся своеобразной платой за нелегитимное поведение и снимают проблему вины за нарушение правил. Поэтому часто бывает достаточно морального осуждения, в результате чего нарушитель испытывает чувство стыда.

На основе сравнительного анализа признаков формальных и неформальных институтов, а также механизмов и процедур их реализации можно выделить следующие особенности института социальной ответственности и его механизма:

- Будучи неформальным институтом, социальная ответственность не имеет однозначного закрепления в нормативно-правовой базе деятельности основных экономических субъектов. Действие данного института распространяется лишь на локальные группы участников в рамках определенной сети взаимоотношений. Участники, не входящие в состав и структуру данной сети, не используют практику социально ответственного поведения по отношению к участникам сети, а также не могут рассчитывать на социально ответственное поведение со стороны данных участников. Поэтому институт социальной ответственности значим лишь для определенной группы субъектов. Он не имеет универсального характера.

- Специфика механизма принуждения к исполнению закрепленных в рамках института социальной ответственности обязательств заключается в наличии внутреннего, локального механизма, который зависит от обстоятельств и субъективного мнения участников сети, которые уполномочены осуществлять контроль за соблюдением правил и налагать санкции в случае их нарушения. Основными санкциями являются: моральное осуждение, «бойкот», исключение из состава сети, финансовые санкции. Административное и уголовное наказание не предусматривается.

- К числу субъектов, которые осуществляют контроль и наложение санкций, относится широкий перечень участников данной локальной группы, начиная с основателей сети, которые выступают неким центром взаимодействия, и заканчивая рядовым членом группы. За счет горизонтального взаимодействия и тесных связей между субъектами к санкциям присоединяются и другие участники, фактически «выдавливая» нарушителя за границы данной сети. В рамках сетевого взаимодействия также возможно создание так называемых саморегулируемых организаций, которые принимают на себя функции координации деятельности участников сети, контроль за исполнением правил и налагают предусмотренные данным институтом санкции.

- Работа любого институционального механизма начинается с изучения хозяйственной практики и отбора наиболее эффективных рутин, но если в формальных институтах данные рутины будут способствовать генерации формального правила путем законотворческой инициативы под влиянием общественности и специальных групп интересов, то неформальные институты, в том числе институт социальной ответственности, предполагают лишь аккумуляцию эффективной хозяйственной практики и распространение положительного опыта среди участников сети. Причем норма социальной ответственности не будет иметь характер обязательной практики в силу отсутствия универсальности. И лишь постепенная интериоризация

положительного опыта в сознании и поведении других участников с учетом ожидаемого совокупного позитивного эффекта будет обеспечивать распространение данной нормы. Выявление субъектов-лидеров в процессе аккумуляции эффективной хозяйственной практики проводится либо по критерию степени значимости конкретного субъекта в составе сети – это так называемая ориентация на лидера, либо с учетом степени влияния субъекта на состав и структуру сети, в том числе за счет объема совершаемых хозяйственных операций, совокупного объема информации, которой обладает участник сети. Распространение опыта лидеров на всех участников сети основано на широком применении информационных каналов и личных контактов. Но если в случае формальных институтов данные каналы имеют универсальный характер и представлены главным образом средствами массовой информации, то к неформальным правилам этот инструмент обычно не применяется. Более эффективной становится практика распространения за счет инструментов подражания, соперничества, генерации слухов, создания искусственных входных барьеров для будущих участников данной сети, путем создания саморегулируемых организаций (ассоциаций, союзов), в процессе проведения внутрисетевых совместных мероприятий – конференций, симпозиумов, собраний. При этом члены данной сети скорее заинтересованы в привлечении новых участников, чем создают препятствия. Это значительно отличает сеть, созданную на основе института социальной ответственности, от монополистических объединений, так как возникающий кумулятивный эффект от распространения данной нормы превышает издержки ее распространения. Поэтому участие в данной сети практически не приносит дополнительных затрат новичкам, что, по идее, должно стимулировать их к интеграции нормы социальной ответственности в хозяйственную практику.

- Интериоризация положительного опыта также предполагает использование отличных от формальных институтов инструментов. Если формальные правила необходимо соблюдать в любом случае, попадая под действие данных норм, иначе возникают (часто автоматически) довольно существенные санкции, то неформальные нормы обычно интериоризируются на основе убежденности субъектов в их важности и правильности, поэтому они гораздо ближе к ценностям – внутренним экономически и социально обусловленным основаниям хозяйственного поведения. Создание ценностей – гораздо более сложная задача, чем обучение формальным нормам, ибо метод кнута здесь обычно не действует. Необходимо использовать личные контакты, рекомендации, социальную практику, социально ориентированную рекламу, специальные соглашения и контракты. Причем данные инструменты предполагают работу с каждым субъектом индивидуально, что сопряжено с временными и организационными затратами и предполагает отсроченный эффект, который наступает в том случае, если субъект будет наблюдать эффективность института не только на собственном опыте, но и в практике окружающих его лиц.

Мониторинг исполнения нормы в случае социальной ответственности выполняют уже упомянутые саморегулируемые организации, участники сети либо органы власти. Участие государства в этом процессе не является обяза-

тельным, но иногда становится жизненной необходимостью, особенно на этапе становления данной нормы. Обладая административным ресурсом, государство может «заставить» особо строптивых субъектов соблюдать данное правило, убедив их со временем в его эффективности. Однако широкое государственное участие нельзя считать целесообразным и желательным, так как оно искажает сущность и содержание данного института и механизмы его реализации, снижая, таким образом, его эффективность.

Наложение санкций предполагает реализацию неформальной процедуры наказания для нарушителей установленного правила. В нашем случае – это безответственное поведение по отношению к членам сети, обществу, государству. Санкции также имеют неформальный характер, начиная с морального осуждения и заканчивая исключением из сети взаимодействия. В случае иных неформальных правил существует возможность наложения санкций при помощи криминальных инструментов, однако социальная ответственность такие инструменты исключает по определению исходя из сути самого правила.

С учетом практики применения института в заключении процесса его реализации осуществляется коррекция нормы, направление которой будет зависеть от числа участников в ее реализации, от степени проявления положительной практики и от доли участников сети, которые нарушают эту норму. В данном случае действуют такие системные эффекты, как адаптация и энтропия. Если доля субъектов, применяющих данную норму, больше числа субъектов, отклоняющихся от ее использования, то издержки по поддержанию нормы (издержки адаптации) будут меньше, чем издержки ее ликвидации (трансформации), и норма сохранит свою актуальность для сети. Аналогичное правило действует и для формальной нормы, однако процедура коррекции осложнена дополнительными инструментами и издержками законодательного процесса, который требует согласования изменений с учетом интересов широкого спектра субъектов, сопряжения изменений данной нормы с другими существующими и закрепленными правилами и институтами. В результате отдельные законодательные инициативы провоцируют так называемый «снежный ком», когда необходимые изменения отдельных законодательных актов требуют внесения изменений в широкий перечень формальных норм, что приводит к существенному увеличению затрат на законотворчество.

Институциональные механизмы формальных и неформальных норм, будучи дополняющими и исключаящими друг друга на основе диалектического принципа единства и борьбы противоположностей, обладают собственными достоинствами и недостатками и требуют отбора наиболее эффективных инструментов для реализации правила. В связи с этим возникает закономерный вопрос: стоит ли неформальное правило социальной ответственности превращать в формальный институт? На наш взгляд, эта инициатива будет нецелесообразной. Имея в своем содержании высокую долю морально-нравственной компоненты, социальная ответственность практически не подлежит формализации – невозможно четко прописать все условия и факторы, которые будут способствовать оценке поведения субъекта как социально ответственного либо социально безответственного. Невозможно заставить субъекта быть социально ответственным. Тем более сложно на основе фор-

мальных процедур доказать социальную безответственность и наложить корректный набор санкций в зависимости от степени ее проявления.

Сущность социальной ответственности, обладая универсальной природой, реализуется в уникальных условиях, определяемых индивидуализированным процессом взаимодействия субъектов в данных конкретных обстоятельствах. Поэтому общее благо, имея разную интерпретацию в зависимости от текущих обстоятельств, по-разному отражается в институте социальной ответственности.

### Литература

1. Фролова Е.А. О сущности социальной ответственности экономических субъектов // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2010. № 4. С. 59–68.
2. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. № 3. С. 115–130.
3. Сторчевой М. Новая модель человека для экономической науки // Вопросы экономики. 2011. № 4. С. 78–98.
4. Курдина С.Г., Малков С.Ю. Два механизма самоорганизации экономики: модельная и эмпирическая верификация. М.: Институт экономики РАН, 2010. 69 с.
5. Вишневский В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 41–62.
6. Боулз С. Микроэкономика: поведение, институты и эволюция. М.: Дело, 2010. 576 с.
7. Лаврычева И.Г. Философский взгляд на историческую динамику социальных проявлений эгоизма и альтруизма // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А.И. Герцена. 2010. № 123. С. 74–81.
8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2004. 730 с.
9. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Институт Гайдара, 2011. 480 с.
10. Полищук Л., Меньшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. № 12. С. 46–65.
11. Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10, № 4. С. 49–79.
12. Капелюшников Р. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике – 2009 // Экономический журнал ВШЭ. 2010. № 1. С. 12–69.
13. Кузьминов Я., Бендукидзе К., Юдкевич М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 444 с.
14. Кларк Дж.М. Основы современной концепции экономической ответственности // Terra economicus. 2010. Т. 8, № 4. С. 94–103.
15. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН: Мысль, 2010. 447 с.