

Социальные инвестиции как инструмент стратегического управления

Плодотворной в теоретическом и практическом аспектах и, прежде всего, как концептуальная основа социальной политики, является идея, высказанная и обоснованная рядом ученых, о том, что развитие определяют не темпы экономического роста, а его качество. Для российской экономики это означает стратегический выбор формирования инновационной социально-ориентированной экономики, оптимизации экономической, социальной и экологической эффективности¹.

При этом существенным, уже на этапе постановки целей, является понимание социальности программ развития. Экономическая эффективность национальной экономики – это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние называется Парето-эффективностью.

Эти проблемы ставят во главу угла воспроизводственный и маркетинговый подходы к анализу социально-экономического развития. Однако затруднительно как индивиду, так и отдельным организациям, обществу в целом, просчитать ресурсное обеспечение решения социальных задач, касающихся такого ресурса, как человеческий. Но это когда речь идет о социальных задачах, скажем так, в узком смысле слов. В широком смысле социальные задачи – это формирование инновационной экономики, интенсивной модели развития, для которых как раз будут актуальны проблемы качества экономического роста. Естественно, во главу угла встают и проблемы изменения качества управления как для институциональных единиц, так и для общества.

Уже существуют, а некоторые требуют доработки, показатели социально-экономического развития, как то: производительность труда,

¹ См., напр.: Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста. М., 2008.

доход на душу населения, количество собственников, соотношение доходов по социальным стратам, прирост продукции и доходов на условную единицу по социальным стратам общества, рациональная занятость, время работы и отдыха, рекреационные расходы, удовлетворенность трудом, организационно-экономические условия обеспечения вертикальной и горизонтальной мобильности, стабильности социальной системы и ее институциональных структур. Здесь вырисовываются проблемы государственно-частного партнерства и корпоративной социальной ответственности, предпринимательства в формировании социально-ориентированной экономики, особенно в области инвестиционной стратегии, что, в свою очередь, ставит задачи управления проектной деятельностью.

Инновационные инвестиции связаны с рынками интеллектуальных инвестиций и научно-технических инноваций. Так, нематериальные инвестиции, вложения в общие условия воспроизводства организации, включают в себя расходы на научные исследования, создание инноваций, обучение персонала, социальные мероприятия. Особое значение приобретают брутто-инвестиции (нетто-инвестиции и реинвестиции), при этом стратегическое решение о применении брутто-инвестиций является одной из наиболее важных и сложных задач управления.

Кроме того, такие инвестиции, как правило, характеризуются высоким уровнем рисковости (угроза финансовых потерь (потери, по крайней мере, части своих инвестиций) или появления дополнительных инвестиционных расходов), осуществляются в ситуациях, когда будущая стоимость активов и уровень планируемого дохода весьма ненадежны. Это диктует и выделение первоочередных задач инвестиционной политики: проектное финансирование (например, национальные проекты «Образование», «Здоровье»), увеличение доли государственных инвестиций в структурной политике государства. Государственное регулирование инвестиционной деятельности и выбор инвестиционных стратегий предполагают осуществление смешанного планирования и регулирования; изменение

налоговой политики и системы в целом; стимулирование организаций по использованию прибыли и амортизации в инвестиционных целях.

Риски инвестиционных программ и проектов – это вероятность их неэффективности, в том числе социальной, на начальной стадии реализации, обусловленная особенностями жизненного цикла социальных инвестиций, типом и характеристикой участников, невозможностью прогноза цен, объемов реализации, социального эффекта в будущем.

Главным инструментом, способным уменьшить напряжение, создаваемое непредсказуемыми рисками макроэкономического характера, является как раз инвестирование в проектной форме в рамках частно-государственного партнерства, которое требует определения зон ответственности и поэтапных мероприятий в каждом цикле осуществления инвестиционного проекта. Снизить риски и повысить эффективность инвестиционных проектов можно также путем разработки общего соглашения между государством и ассоциациями работодателей и иных заинтересованных сторон, формирования нормативов социального инвестирования в зависимости от типа организации, стоимости организации, обеспечения их устойчивого развития, для реализации социальной политики, прежде всего, на микроуровне, что позволит увидеть в действии систему корпоративной социальной ответственности.

Согласно классической модели А. Керолла, корпоративная социальная ответственность (далее КСО – Е.Е.) предполагает экономическую, правовую этическую и филантропическую ответственность. Существенным моментом является то, что КСО не может носить, так сказать, «добровольный» характер, о котором чаще говорят, рассматривая такие явления, как благотворительность, меценатство и т.п., равно как и узкий экономико-правовой подход, оправдывающий отказ от широко трактуемых социальных расходов для компаний, концентрирующих свои ресурсы на инвестициях в производство, технологических и продуктовых инновациях или просто ведущих борьбу за выживание, особенно в условиях современного кризиса.

Как отмечается в Глобальном договоре ООН, Социальной хартии российского бизнеса, документах, появившихся в результате реализации исследовательского проекта по изучению социальных инвестиций в российском бизнесе и организованного совместными усилиями консорциумом Ассоциации Менеджеров, Программы развития ООН, Стратегического программного фонда Посольства Великобритании, Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, «КСО может и должно реализовываться в интересах и бизнеса, и общества. Восприимчивый к многочисленным нуждам общества, но неэффективный, ведущий к банкротству бизнес есть бизнес «социально безответственный». В свою очередь, компании, «продвинутые» в реализации принципов КСО, могут и должны претендовать на получение конкурентных преимуществ, независимо от своих исходных мотивов. Будучи увязаны с получением таких преимуществ, вопросы КСО начинают носить стратегический характер, а социальные инвестиции перестают быть «фигурой речи» и превращаются в понятный инструмент стратегического управления»¹. Основной целью реализации стратегии организации в области КСО 83% от числа респондентов, участвующих в опросе в рамках исследовательского проекта в 2008 году, считают «получение долгосрочных конкурентных преимуществ»².

Здесь верно отмечено, что необходимо понимание социальных инвестиций как инструмента повышения конкурентоспособности как отдельных компаний, так и национальной экономики. Однако здесь продолжает присутствовать противопоставление и, соответственно, напряжение в системе общественных отношений, абсолютная разнонаправленность интересов различных субъектов рыночной экономики и глобальных интересов сообщества в целом (в научной литературе непреходящи дискуссии о соотношении социальной справедливости и экономической эффективности – Е.Е.), остается незамеченным тот факт, что

¹ Доклад о социальных инвестициях в России – 2008: Интеграция КСО в корпоративную стратегию. М., 2008. С. 15.

² Там же, с. 17.

управление с ориентацией на социальные инвестиции само по себе является инновацией, социальной и всеобъемлющей для национальной экономики по своей сути. Возможно, напряжение, в частности, на региональном уровне, на территории присутствия компании, может быть уменьшено путем формирования совокупной организационной культуры, опирающейся на программно-целевой подход в организации деятельности по региональному развитию, обеспечивающий, прежде всего, единство целей для всех участников. Именно так могут реализовываться государственно-частное партнерство и проектное инвестирование.

Подчеркнув инновационный характер КСО как элемента стратегического управления, нельзя не вспомнить о выдающемся теоретике современного экономического и системного понимания инноваций Й. Шумпетере, выделившим проведение организационных изменений в фирмах как вид инноваций и, тем самым, положивший начало формулированию понятия «социальная инновация», интерпретируемого в широком смысле слова¹.

Й. Шумпетер рассматривал предпринимателя как центральный элемент развития общества. По его мнению, в основе экономического развития лежит особая функция предпринимателя, проявляющаяся в стремлении использовать «новую комбинацию факторов производства», то есть вместо количества факторов изменять саму форму функции, следствием этого и является нововведение, инновация. Таким образом, предприниматель в такой ситуации призван «...делать не то, что делают другие», и «...делать не так, как делают другие». Как отмечает Й. Шумпетер, предприниматель, внедряя инновации, переводит экономическую систему от одного равновесного состояния к другому, при этом роль предпринимателя довольно основательно

¹ См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

отличается от роли капиталиста и рабочего, так как предприниматель изначально не имеет капитала и не продает свой труд, но обладает организаторскими и лидерскими способностями, инициативой и способностью идти на риск¹.

В рамках системного подхода к инновационному управлению учитываются нестабильность внешней среды, высокая степень риска экономической деятельности, организация же рассматривается как система взаимосвязанного поведения многих людей, и, тем самым, экономическая эффективность оказывается тесно связанной с особенностями общества, а оценка влияния социальных факторов приобретает системообразующий характер. Многоаспектность происходящих процессов и их взаимосвязанность делают практически невозможным вычленение и детальное исследование отдельных явлений, можно лишь попытаться распределить их по уровням или кластерам ответственности и ресурсообеспечения. Эти трудности усугубляются изменчивостью характера процессов во времени, отсутствием достаточной количественной информации о динамике процессов, что вынуждает переходить к качественному анализу таких процессов, а также влиянием особенностей такого ресурса, как «труд», «человеческий фактор» как на уровне организации, так и общества в целом (многоаспектность характеристик «человека экономического» – Е.Е.). Нельзя не согласиться с мнением М. Крозье о том, что человеческий ресурс – это не набор индивидов, а организация, или, более того, совокупность организованных отношений на базе определенной культуры: мораль самоуправляющегося работника, – по словам американского социолога Ч. Миллса, – заключается в участии в принятии решений относительно своего труда и удовлетворенности этим участием.

¹ См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития М., 1982.

Отмеченное требует определения, какие подразделения в компаниях будут отвечать за реализацию стратегий КСО, ибо в этом проявляется понимание роли социальных факторов в развитии и соответствующего финансового обеспечения – социальных инвестиций как элементов эффективной корпоративной стратегии. Следует подчеркнуть, что социальные программы, пусть и трактуемые как инвестиции, на самом деле становятся вариантами благотворительности и спонсорства, со всеми вытекающими из этого последствиями и для организации, и для общества, если не проводится оценка эффективности этих проектов по разработанным взвешенным критериям, соответствующим целям стратегического управления, с учетом интересов стейкхолдеров. Последнее, пожалуй, самая сложная проблема рыночной экономики, да и вообще в концепции «постиндустриального общества». Обеспечение качества экономического роста как условия формирования социально-ориентированной экономики невозможно без государственного регулирования этими процессами, и, прежде всего, налоговой политики, в том числе и в целях сохранения конкурентной среды. Эффективность согласования интересов должно измеряться соотношением прироста доходов на условную единицу по стратам общества, то есть рассматриваться с позиций воспроизводственного подхода.

Поведенческий подход к анализу фирмы ныне распространяется и на выбор направлений финансового анализа компаний, так же как и накопление в компании трансформационных компетенций¹. Так, И.В. Ивашковская считает наличие устойчивых сетей стейкхолдеров как особой формы организации кластеров «коллективных действующих лиц»² стратегическим фактором увеличения стоимости компании³.

Тем самым, мы получаем еще один измеритель эффективности социальных инвестиций, так как компания с развитой корпоративной социальной ответственностью стоит дороже, но и приобретать ее выгоднее. Но

¹ См., напр.: Ивашковская И.В. Стратегический мониторинг создания стоимости для всех стейкхолдеров компании. – // Вестник Финансовой академии. М., 2008, № 3. С. 69-85.

² См.: Клейнер Г. Стратегия предприятия. М., 2008.

³ Ивашковская И.В. Указ. соч., с. 71.

и при этом понимании еще необходимо выбрать, каким акционерам и инвесторам отдать предпочтения: по «американской модели» – ориентироваться лишь на крупных акционеров, учитывая прежде всего их интересы, или по «европейской модели» – взаимодействие с широкими кругами стейкхолдеров, что в свою очередь ставит сложную проблему учета индивидуализированного учета вклада в увеличении стоимости компании, тем самым превращая и социальные отчеты компаний из пиар-акций в инструмент стратегического управления.

Но в любом случае, здесь будет определяющая роль государства, которое само должно прежде всего выделить национальные приоритеты развития, что позволит определить направления и количественные параметры корпоративных социальных инвестиций, а также создать конкурентную среду для компаний именно в этом направлении деятельности, что придаст качества транспарентности отношениям бизнес — общество.

Одним из приоритетных направлений национальных и корпоративных социальных инвестиций в условиях перехода к экономике знаний является формирование интеллектуального капитала, включающего в себя как накопленные знания, так и способность к их трансформации и обретению новых знаний. Приоритетность этого направления социальных инвестиций обусловлена следующими факторами: повышением качества и роли человеческого капитала для конкурентоспособности компании; стремлением руководства и собственников компании снижать уровень социальной напряженности; ростом конкуренции за человеческие ресурсы, обусловленной обострением демографической ситуации, возрастающим дефицитом квалифицированных кадров, недостатками профессионального образования молодежи. Тем самым, в число стейкхолдеров компании включаются образовательные и научные организации, а в процессе создания условий труда, обеспечивающих развитие персонала, и организации здравоохранения и т.п., что обуславливает развитие межкорпоративного сотрудничества, формирование целевых фондов поддержки образовательных учреждений,

соглашений на подготовку специалистов, выделение грантов студентам и аспирантам, что позволяет превращать затраты на обучение сотрудников в инвестиции, а это, в свою очередь, требует внесения изменений в налоговую политику, дает новый импульс развитию негосударственного сектора предоставления образовательных услуг, формируя предпринимательские по сути университеты и академии.

Нельзя не отметить и еще один – маркетинговый – подход к формированию и повышению эффективности социальных инвестиций, тем более, что он «выводит» инвестиции за пределы компаний, превращая потребителей товаров и услуг в адресатов социальных инвестиций и способствуя гармонизации отношений с природной и социальной окружающей средой. Защита прав потребителя, формирование экологического сознания должны быть не только составляющими нефинансовой отчетности компаний. Это требует участия в сфере инновационного развития, в которой отечественные компании ведут себя весьма сдержанно.

Чтобы представлять динамику развития социальных инвестиций в России, необходимы критерии количественных и качественных оценок социальных инвестиций. В рамках уже упоминавшегося исследовательского проекта были разработаны количественный и качественный индексы социальных инвестиций российского бизнеса¹.

Количественный индекс, рассчитанный по агрегированным показателям для всех компаний, принявших участие в исследовании (выборка составила 102 наиболее успешных российских компаний) включает в себя величину социальных инвестиций на одного работника, отношение социальных инвестиций к валовым продажам, отношение социальных инвестиций к балансовой прибыли. Первая составляющая не претерпела каких либо изменений в течение 5 лет. Второй показатель дал рост почти в два раза, но это связано в принципе с ростом объемов, стоимости производимых товаров и оказываемых услуг. Третья же составляющая, отражающая удельный вес

¹ См.: Доклад о социальных инвестициях в России – 2008. М., 2008. С. 48-61.

социальных инвестиций в балансовой прибыли, уменьшилась вдвое, с 11,25% до 6,25%.¹ Кроме того, анализ с помощью количественного индекса выявил зависимость особенностей реализации корпоративных социальных инвестиций от принадлежности компании к определенному отраслевому кластеру, что отразилось и в различиях в динамике показателей. Наиболее очевидный рост социальных расходов дал сырьевой сектор, прежде всего, предприятия топливного комплекса. Заметим, что сам характер формирования социальных инвестиций хотя и естественный, но пассивный, связан с простым перераспределением части прибыли.

О зависимостях динамики социальных инвестиций от аналогичных факторов, только с обратным вектором, продемонстрировал перерабатывающий сектор, показавший снижение индекса².

Отраслевой анализ показал разнонаправленность, бессистемность социальных инвестиций.

Для построения качественного индекса были использованы три группы критериев: институциональное оформление социальной политики компании, развитость системы учета социальных мероприятий и степень комплексности реализуемых корпоративных социальных инвестиций. Наибольшие достижения компании продемонстрировали по первой группе критериев, наименьшие – по второй.

Несмотря на понимание социально-экономической значимости социальных инвестиций как инструмента стратегического управления, в большинстве своем они ограничиваются инвестициями в персонал, при этом не давая значительного количественного и качественного роста, что связано с налоговой политикой государства по учету расходов на использование рабочей силы и стремлением компаний лишь уменьшить налогооблагаемую базу.

¹ Доклад о социальных инвестициях в России – 2008. М., 2008. С. 49.

² Там же, с. 50.

Ключевые слова: социальные инвестиции корпоративная социальная ответственность, качество экономического роста, стратегическое управление, социальная инновация, предпринимательство.

e-mail: ermakova_ee@rusacad.ru