

Социоэкономический подход к анализу моделей корпоративного управления

© 2010 А.В. Новоселов
заместитель генерального директора ООО “СКМ Холдинг”
Уральское отделение Российской академии наук
E-mail: a@scm.ru

В статье представлен социоэкономический подход к анализу моделей корпоративного управления, позволяющий выявить и объяснить причины отличий в развитии моделей корпоративного управления разных стран через влияние институциональных факторов на действия стейкхолдеров на уровне отдельной фирмы. Рассматривается вопрос о применимости подхода к условиям российской переходной экономики.

Ключевые слова: корпоративное управление, социоэкономика, теории корпоративного управления, модели корпоративного управления, стейкхолдеры, институциональный анализ, сравнительный анализ.

Активное развитие корпораций в российской экономике ставит перед отечественными исследователями проблему поиска адекватного инструментария для теоретического осмысления данного процесса. Причем необходимо понимать, что такой инструментарий должен отражать специфику формирующейся российской модели корпоративного управления, которая, во-первых, в значительной степени заимствует практики зарубежных моделей корпоративного управления (поэтому одной из наиболее актуальных проблем выступает выявление факторов, способствующих или препятствующих их адаптации в российских условиях), и, во-вторых, развивается в условиях несовершенной рыночной экономики.

Современная экономическая наука предлагает несколько различных теоретических подходов, позволяющих объяснить причины формирования устойчивых моделей корпоративного управления в той или иной стране или группе стран со сходными условиями развития, выявить конкурентные преимущества этих моделей, прогнозировать перспективы их дальнейшей эволюции. Наиболее известными среди них являются: правовая (Р. Ла Порта и др.)¹, политическая теория (М. Роу)², теория разновидностей капитализма (П. Холл и др.)³.

Данные теории, прежде всего, нацелены на анализ корпоративного управления в развитых рыночных экономиках. Поэтому для российских исследователей могут быть перспективны не только подобные зарекомендовавшие себя подходы, но и новые, находящиеся на стыке эконо-

¹ См.: Legal determinants of external finance / R. LaPorta [et al.] // J. of finance. 1997. Vol. 52 (3).

² См.: Roe M.J. Political determinants of corporate governance. N.Y., 2003.

³ См.: Hall P.A., Soskice D. An introduction to varieties of capitalism // Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage. N.Y., 2001.

мики и других наук, в частности социоэкономический подход.

Социоэкономика - это относительно новая парадигма изучения экономических явлений и процессов, сформировавшаяся в конце XX в. на стыке экономики, социологии, истории, психологии и других наук, интегрирующая их методы и теории. Ее ключевые теоретические положения сформулировал и развил в своих работах известный экономист, социолог, философ профессор Гарвардского университета А. Этциони⁴. В последние годы на их основе активизируется поиск путей практического применения социоэкономической парадигмы к анализу конкретных экономических явлений и процессов, в том числе и в России⁵.

Кратко остановимся на некоторых ключевых характеристиках социоэкономической парадигмы, которые предоставляют нам новые эвристические возможности применительно к анализу корпоративного управления.

1. Предмет социоэкономики

На микроуровне социоэкономика, как и неоклассическая теория, исследует поведение отдельно взятых экономических акторов (корпораций, индивидов и т.д.). Однако при этом учитывается, что на макроуровне экономика погружена в общество с его институтами и процессами, формальными и неформальными нормами, культурой. Таким образом, социоэкономика рассматривает хозяйствование в социальном контексте,

⁴ Etzioni A. Toward a new socio-economic paradigm // Socio-economic review. 2003. Vol. 1 (1). P. 105-118. (Этциони А. Социоэкономика: дальнейшие шаги // Экон. социология. 2002. Т. 3 (1). С. 65-71.)

⁵ Это, например, работы В.А. Сухих, рассматривающего проблемы регионального развития через призму социоэкономики (см.: Анимица Е.Г., Сухих В.А. Пространственно-временная парадигма в социоэкономике: региональный аспект. Пермь, 2007).

включая властные и социальные отношения. Этот принцип позволяет нам установить взаимосвязи между предметными сферами теорий корпоративного управления микро- и макроуровней.

Как отмечает А. Этциони в своей программной статье “К новой социоэкономической парадигме”:

“Рынок является подсистемой более крупной системы - общества. Объем транзакций, производимых на рынке, в значительной степени определяется социальной средой”⁶.

Применительно к анализу корпоративного управления указанное означает, что в центре нашего внимания будут действия акторов, которые под воздействием различных экономических и социальных институтов формируют систему корпоративного управления фирмы и, будучи взятыми в массе, модель корпоративного управления страны в целом. Поведение предпринимателей или менеджеров, в целом, как социальной группы, проблемы социального действия, социальной психологии остаются за пределами нашего рассмотрения.

2. Действия экономических акторов в социоэкономической парадигме

Трактовка поведения экономических акторов в социэкономике отличается от традиционных характеристик, закладываемых неоклассической теорией в понятие “экономический человек” (homo economicus) - рационального и компетентного.

Социоэкономика исходит из того, что индивидуальный выбор агентов (акторов, индивидов, субъектов) на рынке формируется под воздействием не только рационального личного интереса, стремления к максимизации выгоды (прибыли), но и морально-этических ограничений, социальных обязательств, правовых, моральных норм и принципов, ценностей. Ценностные ориентации экономических акторов, признаваемые ими нормы ограничивают спектр выбора как целей, так и средств их достижения в экономической сфере⁷.

Суммируя, отметим следующее:

- экономическое поведение имеет двойственную природу.

Экономические акторы всегда преследуют не менее двух целей: удовлетворение эгоистических интересов (наслаждение) и соблюдение моральных принципов, обязательств. Это предполагает наличие у акторов внутренне противоречивых побуждений и, следовательно, нелинейность их действий;

- интеллектуальные возможности людей ограничены.

В ситуации выбора решения часто принимаются без объективного анализа доступной информации, важным мотивом принятия тех или иных решений являются ценности и эмоции. Однако такие решения не обязательно неэффективны⁸.

Исходя из названных принципов, мы можем дать более глубокую картину побуждений и интересов участников корпоративного управления, их реакций на влияние институциональной среды, чем это предполагают агентская теория и основанные на ней теории национальных моделей корпоративного управления (правовая, политическая).

Рассмотрим, каким конкретно образом указанные преимущества социоэкономического анализа могут быть реализованы при анализе корпоративного управления. Успешную попытку построить теоретическую концепцию корпоративного управления на социоэкономических принципах предпринял в своих работах один из последователей А. Этциони, руководитель секции “Институты и рынки” в Обществе по развитию социоэкономики Г. Джексон⁹.

Рассмотрим теперь основные положения данной концепции, анализируя их по следующим параметрам:

- место концепции Джексона в ряду других теорий корпоративного управления, ее теоретические основы;
- теоретико-методические преимущества и недостатки концепции Г. Джексона.

Корпоративное управление в концепции Джексона рассматривается как система распределения прав и обязанностей в коалициях стейкхолдеров (собственники (кредиторы), т.е. капитал, работники - “труд”, в терминологии Джексона, - и менеджмент), контролирующих корпорации. Анализ корпоративного управления строится с точки зрения интересов трех указанных групп, выделяются параметры, определяющие интересы каждой из них по отношению к корпорации, т.е. формирование национальной модели корпоративного управления объясняется через институты, влияющие на то, как каждая из указанных групп принимает решения и контролирует корпорации¹⁰. Таким образом, как можно видеть, Г. Джексон исходит из понимания корпорации как системы отношений между сторонами, предоставляющими корпорации ключе-

⁸ Etzioni A. Cit. op. P. 17.

⁹ См.: Aguilera R., Jackson G. The cross-national diversity of corporate governance: dimensions and determinants // Academy of management review. 2003. Vol. 28 (3); Jackson G. Organizing the firm: Corporate governance in Germany and Japan, 1870-2000. Columbia University PhD thesis, 2002.

¹⁰ Aguilera R., Jackson G. Cit. op. P. 447.

⁶ Etzioni A. Cit. op. P. 16.

⁷ Анимица Е.Г., Сухих В.А. Указ. соч. С. 64-65.

вые ресурсы и заинтересованными в создаваемой ею стоимости.

Джексоном выдвигаются предположения, которые объясняют:

- как а) права собственности, б) финансовая система, в) межфирменные связи в конкретной стране влияют на роль капитала в корпоративном управлении;

- как а) права на участие в управлении, б) профсоюзные организации, в) системы формирования профессиональных навыков влияют на роль труда в корпоративном управлении;

- как а) идеология (мировоззрение) менеджмента, б) системы развития карьеры менеджеров (рынок труда для топ-менеджмента) влияют на роль менеджмента в корпоративном управлении¹¹.

Взаимодействуя друг с другом, названные институты образуют характерную для данной страны конфигурацию, которая в конечном счете и определяет свойства национальной модели корпоративного управления. Точнее, они влияют на поведение и интересы стейкхолдеров корпораций таким образом, что структура отношений между капиталом, трудом и менеджментом склоняется к одному из следующих вариантов:

- классовый конфликт: союз капитала и менеджмента доминирует над интересами работников;

- конфликт между инсайдерами и аутсайдерами: союз работников и менеджмента ограничивает возможность капитала реализовывать свои интересы в корпорациях;

- конфликт из-за подотчетности менеджмента: капитал и труд стремятся ограничить автономию менеджмента, обеспечить его ответственность за свои действия перед другими стейкхолдерами.

Очевидно, что данная концепция в значительной степени синтезирует аппарат различных теорий корпоративного управления;

- понимание корпоративного управления как коалиции ключевых стейкхолдеров, их перечень являются традиционными и для наиболее распространенных вариантов стейкхолдерской теории, и для основанных на ней теориях макроуровня (политическая теория М. Роу и его последователей);

- тезис об определяющей роли институциональных конфигураций, очевидно, соотносится с теорией “разновидностей капитализма” (П. Холл и др.)

В обоих случаях речь идет не просто о некотором наборе институтов, изолированно влияющих на те или иные процессы в корпоративном

управлении. Речь идет о системе, элементы которой взаимодействуют и дополняют друг друга (комплементарность институтов), укрепляя национальную модель корпоративного управления, либо друг другу противоречат и тем самым делают модель менее устойчивой и уязвимой для потенциальных кризисов;

- роль института прав собственности в значительной степени оценивается в том же ключе, что и в правовой теории корпоративного управления (Р. Ла Порта и др.)

Однако ряд фактов позволяет нам говорить не просто о механическом объединении указанных концепций, но и об их творческом синтезе на основе принципов социоэкономического анализа.

Во-первых, принципиальное преимущество социоэкономической концепции Джексона заключается в ее промежуточном положении по отношению к теориям корпоративного управления микро- и макроуровней: она подчеркивает взаимосвязи институтов и стейкхолдеров на уровне корпорации.

Выстраивая цепочку “институты, воздействующие на стейкхолдеров, - характеристики и интересы стейкхолдеров, формирующиеся под воздействием институтов, - позиции, занимаемые стейкхолдерами в корпоративном управлении на уровне фирмы, характерные организационные практики, механизмы корпоративного управления на уровне фирмы”, мы получаем важные преимущества;

- рассмотренный набор институтов позволяет проследить и внеэкономические источники формирования интересов и тем самым выйти за пределы ограниченного взгляда на действия участников корпоративного управления с позиций только экономической рациональности (агентская, стейкхолдерская теории);

- мы можем проследить, каким образом то или иное управляющее воздействие со стороны государства, направленное на изменение корпоративного управления, если можно так сказать, “проводится” до конкретной фирмы, на каком уровне и чем оно может блокироваться, корректироваться и т.д. И наоборот, имея сведения о конкретной фирме и ее стейкхолдерах, мы можем проследить, насколько практики корпоративного управления в данной фирме соответствуют институциональным основам, характерным для данной национальной модели корпоративного управления.

Во-вторых, вводя в рассмотрение большее количество институциональных факторов, мы получаем возможность более точно выявить особенности национальных моделей корпоративного управления, преодолев двухполюсные типоло-

¹¹ *Aguilera R., Jackson G. Cit. op. P. 448.*

логии (либеральная / блокхолдерская, модель тесных отношений / модель “вытянутой руки” и т.д.), характерные для большинства других теорий. Это особенно важно в условиях глобализации и попыток заимствования различных институтов (как правило, англо-американских) как развитыми, так и развивающимися странами. Соответственно, в таком случае трудно рассматривать формирование их моделей корпоративного управления через анализ воздействия одного “главного” института (будь то право, политика и т.д.), а социоэкономическая концепция позволяет нам обойти данное ограничение.

Это также позволяет нам открыть новые перспективы в исследовании проблемы *path-dependance* (проблемы зависимости от предшествующего развития) в корпоративном управлении. Мы можем выяснить, каким образом те или иные старые институты - проводники зависимости - взаимодействуют в новой институциональной конфигурации с вновь привнесенными извне экзогенными институтами; определить, как это влияет на поведение стейкхолдеров и будет ли такая конфигурация устойчивой, жизнеспособной.

Рассмотрим теперь, какие проблемы могут возникнуть в ходе применения социоэкономической концепции к анализу национальных моделей корпоративного управления. Можно отметить, что в определенной степени эти проблемы обусловлены тем же, чем обусловлены преимущества предложенного Г. Джексоном подхода. Стремление совместить преимущества различных теорий корпоративного управления микро- и макроуровней заставляет абстрагироваться от ряда важных вопросов.

Во-первых, необходимо обратить внимание на проблему формирования институтов, влияющих на корпоративное управление. Разумеется, данный вопрос является предметом значительно более глубокого изучения для таких наук, как социология, политическая экономия, культурология, политология, история и т.д. Исследователи корпоративного управления не могут и не должны ставить перед собой задачу объяснить процесс формирования институтов вообще.

Однако нельзя игнорировать тот факт, что в определенных случаях участники корпоративного управления могут влиять на формирование институциональной среды с целью создать “режим наибольшего благоприятствования” для реализации своих интересов в корпорациях.

Таким образом, рассматривая формирование институтов как результат социально-политичес-

ких процессов, напрямую не связанных с корпоративным управлением, Г. Джексон несколько обедняет наши представления о влиянии различных групп интересов на развитие национальных моделей корпоративного управления.

Во-вторых, представляя действия участников корпоративного управления как результат влияния нескольких групп институтов, Г. Джексон по умолчанию предполагает, что влияние каждого из институтов одинаково сильно (например, для формирования интересов капитала одинаково важны институт прав собственности и институт межфирменных связей и т.д.).

Данная проблема может быть несущественной, если мы исходим из предположения, что сформировавшиеся в той или иной стране институты по умолчанию комплементарны (т.е. взаимно дополняют и усиливают действие друг друга). Однако нельзя исключать ситуации (особенно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой), когда институты могут оказывать противоречивое воздействие на участников корпоративного управления (например, заимствование англосаксонских принципов защиты прав собственности может стимулировать формирование финансовых интересов капитала, в то время как сохранение тесных межфирменных связей будет способствовать развитию стратегических интересов).

Таким образом, представляется весьма важным при анализе конкретных национальных моделей корпоративного управления дополнить социоэкономическую концепцию рассмотрением того, как соотносятся влияния отдельных институтов на тех или стейкхолдеров в данной стране.

Сопоставив преимущества и слабые стороны социоэкономического подхода к анализу корпоративного управления, мы можем прийти к выводу, что первые превосходят вторые. Несмотря на необходимость внесения ряда коррективов, концепция позволяет решить одну из главных задач, возникающих перед исследователями отечественной модели корпоративного управления, - оценить, насколько жизнеспособными в российской институциональной среде будут те или иные элементы корпоративного управления, которые отечественные корпорации заимствуют из западной практики. Считаем, что применение социоэкономического подхода и, в частности, концепции Г. Джексона для анализа развития корпоративного управления в российских условиях может быть одним из перспективных направлений дальнейших исследований.

Поступила в редакцию 03.12.2009 г.