

*М. БАРЫШНИКОВ,
доктор исторических наук, профессор,
зав. кафедрой РГПУ имени А.И. Герцена
(С.-Петербург)*

СЕМЬЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА *(опыт исторического исследования)*

На протяжении XIX — начала XX вв. изменения в экономической жизни России сопровождались модернизацией формальных и неформальных прав в приобретении и защите собственности. Насколько успешно институты решали задачу координации поведения собственников, зависело от размеров предпринимательства (индивидуального и ассоциированного), сложности социально-экономической ситуации в стране, а также способности и желания “игроков” соблюдать условия соглашений.

В Российской империи в XIX в. господствовал тип деловых операций, отличавшийся ярко выраженными персонифицированными отношениями сторон и характеризовавшийся крепкими родственными и клановыми (купеческими) связями, этнокультурной и религиозной гомогенностью (наличием общего набора ценностей), господством семейного типа фирм, переплетением в них функций собственника и управленца. В этих условиях транзакционные издержки¹ были сравнительно невысоки, а такие черты поведения, как честность, неподкупность и поддержание высокой репутации, давали реальный выигрыш в строгих рамках модели максимизации личной выгоды². Все это создавало условия, которые делали выгодным соблюдение соглашений.

Кроме того, в ряде случаев важную роль играли сложившиеся дружеские и партнерские отношения, основанные на элементарной честности во взаимодействии предпринимателей. На практике именно адаптивные свойства институциональной системы (как формальные правовые, так и неформальные правила, в том числе семейно-родственные) формировали в XIX в. в России экономическую среду, способствовавшую эффективной деятельности предпринимателей, совершенствованию способов и механизма ведения ими деловых операций.

Обращение к важнейшей проблеме институционального выбора — осуществлению тех или иных видов деятельности главным образом при посредничестве рынка или же при активном использовании потенциала фирм, некоммерческих учреждений — требует распространения транзакционного анализа на семейно-родственные структуры и другие сферы неформальных отношений. Подчеркивая в этом смысле роль институтов в построении слож-

¹ Под транзакционными издержками, в частности, понимаются издержки, возникающие в связи с созданием, совершенствованием и развитием внутрифирменной структуры (затраты на управление и координацию деятельности отдельных подразделений компании), а также с предпринимаемыми мерами по повышению эффективности деятельности компании на том или ином этапе их функционирования. Фиксация и преодоление подобных издержек позволяли решать вопросы не только о форме и размере организации, способах управления ею, но и о внутренней структуре капитала, направленности и результативности его использования в конкретных условиях экономической жизни России в XIX — начале XX в.

² Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997, с. 63.

ных долгосрочных связей, транзакционный подход к контрактным соглашениям позволяет раскрыть распределение ресурсов внутри семьи и вокруг нее³. Существенным в данном случае является способность членов семьи обеспечить единство и преемственность дела при минимизации возможных издержек, связанных с субъективными предпочтениями целей, интересов, настроений и т.д. Использование одним из собственников дела жестких формальных (договорных) и неформальных (внутрисемейных) рамок отношений обычно приводило к желаемым результатам.

К началу XIX в. семейное дело в России оставалось основной формой не только торговой, но и промышленной деятельности. Создаваемые в этот период фирмы чаще всего являлись семейным бизнесом, осуществляемым на средства семьи. Управленческие и технические знания предоставлялись через семейный опыт и родственные связи. Больше того, в условиях запоздалого развития капитализма в России семья являлась единственной удовлетворительной моделью частного предприятия (в том числе для формирования и закрепления предпринимательских навыков). Возникла необходимость освоить новые институциональные механизмы, которые позволили бы формализовать отношения между коммерсантами, являющимися родственниками, друзьями или компаньонами.

Первым шагом на этом пути стал императорский Манифест от 1 января 1807 г. «О даровании купечеству новых выгод, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий». Этим документом вводились два вида фирм (торговых домов), которые должны были действовать на основе особых договоров между товарищами: *товарищество полное* и *товарищество на вере*. Первый представлял собой объединение предпринимателей, действовавших совместно на основе солидарной ответственности по делам предприятия всем своим имуществом (участник одного торгового дома не мог одновременно участвовать в другом). Второй базировался на участии в деле с привлечением одного или нескольких вкладчиков со стороны. Последние должны были отвечать за действия торгового дома лишь суммой своих взносов.

В целом обе формы торгового дома благоприятствовали развитию деловых начинаний, созданных ранее в виде семейных коммерческих предприятий. Собственник (в лице одного или нескольких полных товарищей, связанных родственными узами) имел возможность принимать решения исходя из личного «разумения» и собственных интересов. Партнерские же решения, характерные для более высокой акционерной формы предпринимательства, требовали обязательного согласования интересов группы владельцев (акционеров, пайщиков). Для этого императорским манифестом предусматривалась возможность создания акционерных компаний (в форме «товариществ по участкам»), правда, лишь как исключение с разрешения верховной власти.

Деятельность торговых домов была весьма разнообразной, но поддержание тесных родственных отношений оставалось центральным пунктом в заключаемых полными товариществами соглашениях. Определить в этой связи оптимальное соотношение между интересами семьи и отдельных ее членов становилось важнейшей задачей в процессе формализации деловых связей. Так, в договоре о создании в 1843 г. в Москве торгового дома «Братья И., К. и Я. Прохоровы» (для содержания текстильной мануфактуры) братья-совладельцы специально оговаривали, что во «все время существования общей торговли никто из нас не должен открывать отдельной торговой

³ Поллак Р. Транзакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства. — THESIS, 1994, вып. 6, с. 54–55.

промышленности ни от своего лица, ни от имени жены и детей своих, также не участвовать в товариществе с другими торговыми домами, дабы тем не отвлекать себя от надзора и усердия за общим делом; но впрочем предоставляется из нас каждому свой, не принадлежащий фирме капитал отдавать: займы и под залоги и также покупать недвижимое имущество на свое имя”⁴. В этом случае собственниками являлись члены семейного клана, которые одновременно выступали и как управляющие, обеспечивающие организацию и функционирование фамильного дела.

В 1836 г. в России было принято “Положение о товариществах по участкам или компаниях на акциях”, которое предусматривало разрешительный принцип образования компаний (в виде товариществ на паях или акционерных обществ) с утверждением устава каждой компании в качестве сепаратного законодательного акта. Отметим, что по мнению московских владельцев, их предприятия могли носить форму паевых товариществ (то есть быть акционированными), но в известном смысле это была лишь юридическая форма. Все паи оставались в руках одной семьи, и в уставах обычно имелся параграф, затруднявший возможность продать паи “на сторону”. Глава семьи и его ближайшие помощники из числа членов той же семьи сохраняли за собой право “выкупить” паи, если кто-либо из пайщиков хотел выйти из дела”⁵. Те же оценки были характерны и для петербургских деловых кругов, в частности, для Товарищества российско-американской резиновой мануфактуры “Треугольник”, которое вплоть до 1914 г. “оставалось собственностью все тех же нескольких семейств с той лишь разницей, что постепенно вымирали отцы — иностранные подданные и их сменяли дети, уже родившиеся в России и принявшие русское подданство”⁶.

Роль семейного фактора наглядно проявилась в создании одной из крупнейших в издательской отрасли компании — “Товарищество А.С. Суворина — Новое Время”. Фирма открыла операции в 1910 г. с уставным капиталом 4 млн. руб. (800 паев по 5000 руб.). В сферу ее деятельности входили выпуск печатной продукции (в том числе газеты “Новое Время”, справочных изданий “Весь Петербург” и “Вся Москва”), содержание типографий и книжных магазинов и т.д. В 1912 г. прибыль компании составила 498,8 тыс. руб., из которых 320 тыс. руб. было выдано в виде дивиденда. По мнению основателя дела А. Суворина, необходимость оформления единоличного предприятия в товарищество объяснялась тем, что “превращение имущества в паи значительно облегчает задачу распределения его между наследниками учредителя, сохраняя в неприкосновенности навсегда главный источник дохода — газету “Новое Время”⁷. В конечном счете контрольный пакет паев (643) компании оказался в руках А. Суворина (он же занял пост председателя правления), а два его сына вошли в число пайщиков. Таким образом, закрепленная при учреждении товарищества структура прав собственности должна была способствовать сохранению единства и стабильности дела при одновременном сокращении транзакционных издержек путем выхода фирмы в новое правовое, организационное и информационное поле деятельности.

Совпадение семейно-родственных и коммерческих интересов обеспечивало стабильность и предсказуемость поведения компаньонов, согласованность их позиций в ходе принятия и реализации решений. Вместе с тем попытки

⁴ Прохоровы: Материалы к истории Прохоровской Трехгорной мануфактуры и торгово-промышленной деятельности семьи Прохоровых. 1799–1915 гг. М., 1996, с. 262.

⁵ Бурый П. Москва купеческая. М., 1991, с. 79–80.

⁶ Российский государственный исторический архив (РГИА), фонд 23, опись 28, дело 2235, лист 18.

⁷ Там же, опись 12, дело 556, лист 27.

снизить транзакционные издержки ставили вопрос о способах упорядочения структуры фирмы, повышения эффективности управления и контроля, в том числе путем централизации власти в руках тех или иных представителей “семьи”, которым и принадлежали реальные права в определении стратегии и тактики компании. Внутрифирменные транзакционные издержки могли быть минимизированы в результате четкой регламентации административной деятельности, поддержания норм и правил, соответствующих представлениям владельцев об эффективной деятельности семейного предприятия. Когда число совладельцев было невелико, а приобретенные ими доли собственности являлись достаточно крупными, эффективность обеспечивалась, как правило, на основе внутренних соглашений между пайщиками и последующим их личным контролем над деятельностью компании.

Укреплению семейной фирмы способствовало мужское потомство. Вместе с тем оно не всегда определяло успех и продолжительность деловых начинаний. Участие в торговом, промышленном или банкирском предприятии сыновей (братьев, племянников и т.д.) создавало прежде всего условия для стабильности дела и сохранения капиталов в семье. Вместе с тем на практике те же функции были свойственны женщинам (женам, дочерям, невесткам и т.д.). Включение их в число владельцев торговых домов, чаще всего в роли вкладчиц (порой с символическими суммами) обеспечивало в случае непредвиденных ситуаций, например, смерти мужа, возможность сохранить предприятие и передать его потомкам. При наличии других наследников (со стороны мужа), жена/мать выступала своеобразным “центром притяжения” семейных интересов, а также гарантом соблюдения внутрисемейных отношений в их межличностном проявлении. Это способствовало снижению внутрифирменных транзакционных издержек, повышению доверия и взаимопониманию совладельцев (товарищей), помогало им действовать открыто и напористо, без опасений встретить оппозицию (или зависть, равнодушие, бездействие) со стороны компаньонов. Большое значение семейный фактор приобретал при организации фирм на основе единоличного торгового или промышленного дела.

Для характеристики места женщин в составе владельцев торговых домов и акционерных компаний приведем следующие данные. В 1904 г. было зафиксировано их участие в качестве 567 полных товарищей в 470 торговых домах (13% их общего числа), среди которых 130 (27,7% числа фирм с участием женщин) были зарегистрированы в Москве, 82 (17,4%) — в Петербурге, остальные (55%) — в провинции. В свою очередь, из 1291 компании (акционерные общества и товарищества на паях) в 96 (7,4%) женщины (всего 113 лиц) входили в состав правлений. По занимаемым должностям это участие подразделялось следующим образом: 9 женщин (8%) являлись председателями правлений и директорами-распорядителями, 94 (83,2%) — директорами, 10 (8,8%) — кандидатами в члены правлений. Из отмеченных 96 фирм наибольшее количество (57) действовали в текстильной промышленности⁸.

Становление крупной текстильной компании на основе семейного предприятия можно проследить на примере деятельности костромской купчихи Анны Михайловны Красильщиковой. В 1875 г., оставшись вдовой с малолетними детьми, она перевела семейное дело (ткацкое производство) на свое имя, восстановила его авторитет и даже приобрела у своего родственника бездействовавшую ситценабивную мануфактуру. В 1888 г. ее младший сын принял усилия по совершенствованию административной работы, освободив

⁸ Барышников М. Женщины в структуре российского предпринимательства в начале XX века. Факты и версии: Историко-культурологический альманах. Исследования и материалы. Кн. 2. Из истории экономики. СПб., 2001, с. 53, 60.

ее от старых патриархальных порядков, сделав ставку на привлечение столичных специалистов-управленцев и технологов. В 1894 г. он преобразует дело в товарищество на паях (“Красильщиковой А. с сыновьями товарищество мануфактур”). Предприятия товарищества считались наиболее доходными в отрасли. В начале XX в. местные власти констатировали, что дела фабрики поставлены правильно и удачно вследствие того, что фирма сумела весьма гармонично сочетать технический успех с торговым⁹. По инициативе молодого хозяина были открыты профессиональные курсы для рабочих (на 816 слушателей при 26 учителях), а также построены 10 сельских школ в ближайших к предприятию районах. Предполагалось, что только выпускники этих учебных заведений будут приниматься на работу в компанию. В рассмотренном случае наблюдалась весьма результативная попытка выйти за пределы семейных норм управления фирмой, совместить традиции фамильного дела с техническими, технологическими и административными новшествами, распространить правила родственных отношений на взаимоотношения между собственником, служащими и рабочими.

Значимость семьи в институциональном пространстве российского предпринимательства проявлялась уже при заключении брака и рождении ребенка. Выбор супруги (супруга), а также приглашение того или иного лица в качестве “восприемника” (крестного отца или матери¹⁰) позволяло расширить и закрепить коммерческие, родственные и дружеские отношения в торгово-промышленной и банкирской среде, получить необходимую помощь и совет в ходе будущих деловых операций.

Примечательной была история учреждения и деятельности промышленной фирмы “Словолитня О.И. Леман”. У истоков ее создания стоял прусский подданный Иосиф Иосифович (Франц Иосиф Иоганн) Леман. При его рождении крестным отцом стал известный столичный промышленник Густав Лесснер¹¹. Позднее он оказал финансовую и техническую помощь И.И. Леману в создании собственной компании. Тесные деловые и дружеские отношения связывали Леманов с еще одним крупным петербургским предпринимателем — уроженцем Гамбурга Карлом Рудольфом Теодором (Федором Андреевичем) Гартманом. В 1880-х годах он содержал “Медно-линеечную фабрику” (словолитня, а также торговля принадлежностями для тиснения). В 1885 г. К. Гартман (в возрасте 44 лет) и И. Леман (ему было только 19 лет) учредили торговый дом (полное товарищество) “Словолитня О. Лемана”. Дальнейшие операции этой фирмы были уже связаны с деятельностью И. Лемана, который занял пост директора-распорядителя общества. В начале XX в. компания, одна из крупнейших в своей отрасли, специализировалась на производстве шрифта, типографских материалов, медных линеек и т.д., а также на торговле типографскими машинами.

Опыт совместной деятельности Леманов и Гартманов свидетельствовал о значимости родственных связей при формировании устойчивых отношений между собственниками, обеспечении дальнейшего развития семейного дела, его организационного оформления и соответствующей деятельности на рынке в условиях поддержания между компаньонами тесных этнических и профессиональных отношений. Вместе с тем можно говорить о роли тесных семейных связей как способе упорядочения структуры компании, позволяющем в условиях сложившейся отраслевой специализации добиваться дополнительного эффекта.

⁹ РГИА, фонд 23, опись 24, дело 1061, лист 136, 138, 142.

¹⁰ Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка, т. 1. М., 1999, с. 250.

¹¹ РГИА, фонд 1343, опись 40, дело 2934, лист 6.

При всей значимости персонифицированных отношений широкие родственные связи позволяли отчасти сглаживать трения, вызываемые контрактной формой отношений (ведением переговоров, составлением договоров, следованием за тем, как они претворяются в жизнь, принуждением партнеров к их выполнению и т.д.). Проблема доверительных отношений снималась семейной, этнической и религиозной близостью, гарантировавшей выполнение тех или иных соглашений под страхом быть заподозренным в ненадежности (нечестности). Нередко выстраивались крепкие семейно-родственные цепочки, связывавшие собственников на протяжении нескольких поколений.

Деловая ситуация в России в XIX — начале XX вв. свидетельствовала о том, что семейно-родственные отношения не только не теряли значимости в сфере предпринимательства, но, напротив, имели тенденцию к распространению на новые организационные структуры (как в малом и среднем, так и в крупном бизнесе). Семейное начало становилось основой внутрифирменных и межфирменных связей, определяло статус собственника (в его формальном и неформальном проявлении), плавно эволюционировало от индивидуального предприятия к торговому дому (партнерству, отличающемуся множественностью владельцев) и акционерной компании (закрытого паевого, или открытого типа).

В целом российская историческая практика XIX века опровергает тезис (имеющий хождение до настоящего времени), что по мере распространения ассоциированных форм капитала роль индивидуально-семейных норм ведения бизнеса снижается. Скорее можно говорить о видоизменении подобных норм в связи с появлением и развитием новых организационных форм, требовавших перераспределения прав и полномочий, прежде всего в сфере собственности и контроля. Об этом свидетельствовали примеры реорганизации единоличного дела в акционерную компанию, сохранявшую в своей основе семейные правила ведения дела, в частности, история развития промышленного дела Печаткиных.

В 1860 г. после кончины П. Печаткина, владельца бумажной фабрики под Петербургом в Красном Селе, его дело перешло к вдове, четырем сыновьям и трем дочерям. С этого времени наследники приступили к поиску наиболее оптимальной модели функционирования фамильного предприятия, разграничив производственную и торговую части. По завещанию матери, ставшему по своей сути договором о перераспределении фамильного имущества, признанным главой предприятия становился один из сыновей¹². В 1882 г. он приобрел в собственность бумажную фабрику (на Уральской улице в Петербурге). После смерти братьев произошел второй раздел фамильного дела. В 1896 г. часть родственников достигла соглашения об образовании товарищества на паях “Печаткина К.П. наследников”. Формально промышленное дело было превращено в акционерное общество “закрытого” типа, в котором права собственности, контроля и управления были закреплены за многочисленными пайщиками, находившимися в тесных неформальных (семейно-родственных) отношениях.

В 1898 г. другой частью родственников был создан торговый дом (товарищество на вере) — “Мануфактур-советника В.П. Печаткина наследников”. Здесь наблюдалось их явное стремление консолидировать функции управления фирмой в своих руках, взять на себя всю полноту ответственности за принимаемые решения. В условиях заключенного компаньонами договора было оговорено ежегодное фиксированное вознаграждение. Выход из фирмы был возможен лишь при согласии трех других участников дела (при этом свою долю выходящий не мог уступать посторонним лицам без предварительного согласия компаньонов). В случае убыточности предприятия допускалась воз-

¹² РГИА, фонд 1102, опись 3, дело 114, лист 21.

возможность его ликвидации “по правилам, принятым в благоустроенных коммерческих домах”. По сути заключенный договор являл собой яркий образец неформальных взаимоотношений (между братьями, братьями и мачехой), получивших правовое оформление с обоюдного согласия всех членов семьи.

Достигнутое соглашение позволяло членам полного товарищества удерживать в своих руках контроль над фамильной собственностью, а также осуществлять общее руководство делами фирмы. В этом отношении различие между принадлежавшим Печаткиным торговым домом и товариществом на паях было минимальным, поскольку предполагало сохранение семейного начала в качестве центрального в их функционировании.

Вопрос, однако, заключался в том, каким образом данные предприятия могли обеспечивать привлечение необходимых инвестиций. Как показали дальнейшие события, немногочисленность и сплоченность владельцев торгового дома, а также их готовность принимать нестандартные, масштабные решения содействовали реорганизации семейного дела, его дальнейшему развитию в условиях поиска новых сфер производственной и торговой деятельности. В 1913 г. при поддержке Русско-Азиатского банка на базе этой фирмы было учреждено акционерное общество “Российской писчебумажной фабрики в Петербурге” (РПФП) с довольно крупным для того времени уставным капиталом. Помимо Печаткиных в число директоров и крупнейших акционеров вошли также лица, занимавшие видное место в отечественном деловом мире: Е. Давыдов (он же состоял в руководстве еще пяти акционерных компаний), Г. Лесин (владелец одного из крупнейших в России банковских домов), М. Суворин (совладелец отмеченного выше “Товарищества А. Суворина — Новое Время”), И. Сытин (глава крупнейшей в Москве издательской фирмы) и И. Озеров (являлся членом совета Русско-Азиатского банка, а также директором восьми российских компаний)¹³.

История развития промышленного дела Печаткиных свидетельствовала также о существенном организационном потенциале (способности к смене традиционных правил игры и административной символики, изменению стиля управления фирмой, перераспределению ролей при принятии решений, определению новых акцентов в кадровой политике и т.д.), которым располагали семейные предприятия в России к началу XX в. Вряд ли в этом смысле можно оценивать экономическое поведение родственников как результат главным образом устойчивых фамильных обычаев и привычек. Само создание семейных предприятий и их последующая организационная трансформация объяснялись тем, что существовавший в России набор институциональных ограничений стимулировал при соответствующей рыночной ситуации продуктивную деятельность подобного рода фирм.

Можно сказать, что поиск разумного соотношения формальных и неформальных ограничений (обусловленных в том числе семейными традициями) оказывал самое непосредственное влияние на эффективность коммерческой деятельности. Складывалась такая структура стимулов, которая в перспективе создавала привлекательность и рентабельность ведения деловых операций при существующих социально-экономических и политических порядках в стране. В этом отношении организационная эволюция российского предпринимательства в XIX — начале XX вв. может рассматриваться как процесс оформления прав собственности, которые обменивались и закреплялись долгосрочными соглашениями при активном использовании институтов семейно-родственного характера. При таком анализе появляется возможность определить, какая форма собственности (единоличное дело, торговый дом или

¹³ РГИА, фонд 1102, опись 3, дело 114, лист 43, 49.