

СЕМЕЙНАЯ ФИРМА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

М.Н. БАРЫШНИКОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой истории
Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена*

В статье с позиции институциональной экономической истории рассматриваются особенности складывания семейных фирм в России в XIX – начале XX в. Особое внимание уделяется анализу изменений, происходивших в организационном и правовом облике подобных компаний, в том числе в рамках определения баланса интересов в структуре собственности и управления.



Используя теоретические положения Джона Коммонса, отметим, что формировавшийся в XVIII в. Российской империи экономический строй сопровождался поиском наиболее эффективного сочетания «активов и пассивов интересов» [14], иначе говоря – процессом нахождения баланса последних¹. На смену слабо формализованным, в том числе и в словесном отношении, частным интересам, господствовавшим в российской деловой практике до 70-х гг. XVIII века, приходило осознанное стремление предпринимателей определять и фиксировать (и, тем самым, ограничивать) свои предпочтения с точки зрения заключаемых соглашений². На этом фоне постепенно происходил переход к фирме как организации, призванной поддерживать и продвигать коллективные интересы своих членов. По мнению М.Олсона, назначение подобных организаций связано с появлением прежде всего групповых интересов, и хотя организации нередко служат чисто персональным интересам, их характеризующей и наиболее важной функцией являлось утверждение именно общих интересов «больших» или «малых» групп индивидов [9]. Речь здесь шла не столько о преодолении «конфликта интересов», сколько о поиске наиболее приемлемого варианта взаимоотношений на фоне меняющейся социально-экономической и общественно-политической ситуации в стране, роста масштабов деловых операций и, соответственно, увеличения транзакционных издержек. В этом смысле движение от индивидуально-предпринимательства к фирме являлось исторически закономерным, свидетельствуя о появлении новых требований к хозяйственной деятельности в условиях имеющихся ресурсных, временных и информационных ограничений. Эти требования предполагали ограничение частных интересов посредством надстраивания неформальных отношений юридическими соглашениями и четким организационным взаимодействием в сфере обмена правами собственности, управления и контроля³.

С другой стороны, учреждение и функционирование фирмы подразумевало учет и использование различных факторов, обеспечивающих успешное сочетание индивидуальных и групповых интересов. В числе подобных факторов выделялись семейные, дружеские, земляческие, этнические и религиозные отношения, непосредственно влиявшие на процесс организационного строительства компании, принятие в ней той или иной модели управления, контроля и распределения прибыли. Отбор российскими предпринимателями наиболее оптимальных организационных структур (в рамках собственности и управления фирм) традиционно определялся способностью последних эффективно выявлять и фиксировать индивидуальные и групповые предпочтения, структурировавшие взаимоотношения членов семьи и их родственников в виде базовой группы интересов. В этом смысле институт семьи по своей природе выступал не столько консервирующей (хотя и это качество по-своему игра-

¹ Под балансом интересов понимается такое соотношение последних, которое обеспечивает результативное функционирование компании в соответствии с согласованными и применяемыми на практике институциональными ограничениями индивидуального и группового поведения.

² См. подробнее [2].

³ О правовых условиях предпринимательства в дореволюционный период см. [12, с. 15–76].

© Барышников М.Н., 2007

ло положительную роль), сколько консолидирующей силой, обеспечивающей устойчивость первоначального организационного каркаса партнерских отношений в среде собственников. В рамках данной группы осуществлялась не только координация хозяйственных операций, но также обмен информацией и профессиональная оценка заключаемых контрактов. Большую роль при этом играла неформальная подготовка решений. Обсуждение наиболее важных вопросов развития фирмы часто осуществляется в ходе частных внутрисемейных встреч и неформальных совещаний крупнейших собственников группы.

К началу XIX в. семейное дело оставалось основной формой не только торговой, но и промышленной деятельности в России. Создаваемые в этот период фирмы являлись чаще всего семейным бизнесом, осуществляемым на средства семьи, управленческие и технические знания для которого также предоставлялись через семейный опыт и родственные связи. Более того, семья являлась эффективной моделью частного предприятия (в том числе для складывания и закрепления предпринимательских навыков) в условиях запоздалого развития капитализма в России. Вместе с тем в этих условиях возникла проблема, связанная с необходимостью освоения новых институциональных механизмов, которые позволили бы формализовать отношения между собственниками, являвшимися родственниками или близкими по своим коммерческим интересам компаньонами. Первым шагом на этом пути стал Манифест от 1 января 1807 года «О даровании купечеству новых выгод, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий». Этим документом в стране вводились два рода фирм (торговых домов), которые должны были действовать на основе особых договоров между товарищами, а именно: товарищество полное и товарищество на вере. Первое представляло собой объединение собственников, действовавших совместно с солидарной ответственностью по делам предприятия всем своим имуществом. Отсюда следовало, что участник одного торгового дома не мог одновременно участвовать в другом. Для товарищей на вере было характерно участие в деле с привлечением одного или нескольких вкладчиков со стороны. Последние в отличие от первых 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. В этом случае за собственником (в лице одного или нескольких полных товарищей, связанных родственными узами) сохранялась возможность принимать решения, основываясь прежде всего на личном «разумении» и интересах. Партнерские же решения, характерные для более высокой, акционерной формы предпринимательства, требовали обязательного согласования интересов внешних собственников (акционеров, пайщиков). Для последнего случая императорский манифест предусматривал возможность создания акционерных компаний как таковых (в форме «товариществ по участкам»), правда, лишь как исключение, с разрешения верховной власти.

Создание торгового дома позволяло снизить уровень неопределенности институциональной среды (в ее неформальном и юридическом содержании), в которой предстояло действовать купцу. Ограничив возможные предпочтения и способы действий, фирма тем самым координировала его поведение в соответствии с ситуацией, которая описывалась условиями использования соответствующих положений Манифеста. По существу, обе формы торгового дома юридически закрепляли организационное строение фирм как семейных предприятий, с ранее сложившимся в них балансом интересов⁴. При этом интересы дела (фирмы) впервые формально выделялись из сферы интересов членов купеческой семьи как собственников этого дела. Заметим, что создание торговых домов в рамках существовавших ранее семейных предприятий вряд ли свидетельствовало о стремлении родственников максимизировать таким образом прибыль. Последнее скорее являлось производным от желания найти оптимальную организационную форму, позволявшую более эффективно поддерживать доверие (определенное «равновесие интересов») в среде собственников в условиях либо роста прибыльности дела, либо, наоборот, усложнения целей и задач экономической деятельности, появления непредвиденных ранее проблем, трудностей.

Важным этапом в складывании формальных основ, способствовавших достижению баланса интересов в среде собственников, стало принятие в 1836 году «Положение о то-

⁴ О семейных фирмах в банкирском деле, создаваемых в форме торговых домов, см. [1].

вариществах по участкам или компаниях на акциях». Этот закон предусматривал концессионный (разрешительный) принцип образования компаний (в виде товариществ на паях или акционерных обществ) – с утверждением устава каждой из них в качестве сепаратного законодательного акта⁵. При этом дозволялись лишь именные акции, что формально подтверждало значимость действовавшей в России индивидуально ориентированной системы определения и защиты интересов собственников. Только с 1870-х гг., на фоне масштабных экономических изменений в стране и, соответственно, быстро увеличивающихся расходов, связанных с подготовкой, заключением и контролем осуществляемых сделок («транзакций»), правительство отказалось от запрещения выпуска безымянных (предъявительских) акций [10, с. 50], что позволило перейти к определению баланса интересов с учетом внешних институциональных и организационных факторов. В частности, появилась возможность значительно расширить социальную базу акционерного дела, обеспечить более тесное взаимодействие с зарубежными инвесторами, отечественными банковскими, биржевыми и страховыми структурами и т.д. Иначе говоря, возрастающая величина транзакционных издержек обуславливала растущий спрос на институциональное и организационное регулирование, одним из системообразующих элементов которого являлось достижение оптимального баланса интересов.

Преимущества акционерно-паевой формы организации заключалась прежде всего в ограниченной ответственности акционеров (пайщиков), что являлось важным стимулом для мобилизации крупных сумм ассоциированного капитала в условиях роста цены, которую платил индивид за право реализовывать свои интересы. В этом смысле переход от торгового дома к акционерной компании Ф.Х.Найт объяснял необходимостью консолидации интересов: «у товарищества, когда оно достигает значительного размера, организация перестает быть эффективной, уже не удается обеспечить действительное единство интересов, и в результате резко возрастает субъективный риск, что в свою очередь препятствует дальнейшему расширению предприятия и приводит к замене товарищества акционерной формой организации». Корпорации удавалось добиться намного большего в «эффективной консолидации интересов» [7, с. 243]. Говоря о значимости «общности интересов» в организационной эволюции фирмы, Найт подтверждал тем самым значимость их юридической (формальной) фиксации, то есть ограничения на индивидуальном и групповом уровне.

Вместе с тем следует отметить широкую распространенность в Российской империи торговых домов, что отчасти было вызвано несоответствием формальных (правовых) институтов неформальным нормам индивидуального и группового поведения. Дело в том, что в условиях сохраняющегося в российском обществе негативного отношения к быстро (а потому несправедливо) нажитым богатствам, торговый дом, со свойственным ему сокрытием информации о доходах, становился наиболее удобной организационной формой ведения коммерческих дел. Существовавшее общественное мнение, с характерным для него неприятием буржуазных ценностей, не просто препятствовало раскрытию информации о прибылях, но и увеличивало склонность купечества к неформальным деловым отношениям. Таким образом, прозрачность и адекватные механизмы вознаграждения за инициативу и способности потенциально вступали в противоречие с неформальными институтами, регулировавшими индивидуальное и групповое взаимодействие вплоть до 1917 года.

На протяжении первой половины XIX в., в условиях масштабных изменений в экономической жизни России, транзакционные издержки претерпевали значительные изменения, обуславливая различия в соотношении формальных и неформальных усилий в деле обретения и защиты прав собственности. Насколько успешно институты решали задачу координации поведения собственника зависело от масштабов предпринимательства (индивидуального и ассоциированного), сложности социально-экономической ситуации в стране, а также способности и желания «игроков» соблюдать условия соглашений⁶. В свою очередь сами институты устойчиво поддерживали память индивида, формируя его

⁵ Поскольку до 1905 г. «высочайшая воля» признавалась единственным источником законодательства, и все исходившее от этой воли признавалось имеющим силу закона, устав акционерной компании, утверждаемый императором, также приобретал характер специального закона.

⁶ В.В.Морозан, рассматривая процесс формирования банковского дела в крепостной России, отмечает в частности, что сложившаяся в этот период кредитная система обеспечивала «баланс интересов» как государства, так и населения [6, с. 373].

восприятие действительности соответственно тем отношениям, которые они регламентировали. Г. Беккер по этому поводу пояснял: «Дело в том, что привычки, традиции и другие предпочтения, которые непосредственно обуславливаются прошлым выбором, частично регулируют наше будущее поведение и, следовательно, вводят его в предсказуемое русло. Действительно, привычки и т.п. могут быть отличными субститутами долгосрочных контрактов и других механизмов, связанных с принятием явных обязательств» [3, с. 573].

В дореформенной России господствовал тип деловых операций, отличавшийся ярко выраженными персонифицированными отношениями сторон. Подобные операции характеризовались 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 издержки были сравнительно невысоки, а такие черты поведения, как честность, неподкупность и поддержание высокой репутации давали реальный выигрыш в строгих рамках модели максимизации личной выгоды [8, с. 63]. Родственные связи, преданность семье, принадлежность к клану (купеческой гильдии, земляческой или этнической общности), – все это создавало такие условия, которые делали выгодным соблюдение соглашений. Кроме того, в целом ряде случаев важную роль играли давние дружеские и партнерские отношения, требовавшие от предпринимателей элементарной честности по отношению друг к другу. На практике именно адаптивные свойства институциональной системы (как формальные – правовые, так и неформальные правила, в том числе семейно-родственные) поддерживали в России ту экономическую среду, которая способствовала эффективной деятельности предпринимателей, стимулировала поиск ими новых сфер приложения своих талантов и капиталов, совершенствование способов и механизма ведения деловых операций.

Проблема приспособления к непредвиденным изменениям, а также обеспечения надежности исполнения принятых обязательств особенно остро встала перед российскими предпринимателями с середины XIX века. Чтобы успешно решать ее, промышленники и торговцы вынуждены были идти на значительные издержки, сопровождавшие заключение договоров (контрактов). В частности росла потребность в гарантиях, которые бы, во-первых, облегчали адаптацию к непредвиденным событиям в течение срока действия этого договора и, во-вторых, обеспечивали его защиту от оппортунистического поведения (следования эгоистическому интересу) партнера. Используемые с этой целью механизмы, побуждавшие к исполнению договорных обязательств, непосредственно покоились на достигнутом ранее балансе интересов.

На практике институционализация семейных интересов сопровождалась как внутрифирменным, так и межфирменным характером их согласования. Главным здесь являлся уровень индивидуализации этих интересов, готовность и желание родственников действовать самостоятельно. Потребность в таких действиях объяснялась также существующей институциональной средой, поощряющей или, наоборот, сдерживающей процессы делового самоопределения.

Характер экономической жизни России во второй половине XIX века свидетельствовал о росте затрат, сопровождавших взаимодействие заинтересованных сторон по условиям заключаемых и реализуемых договоров. Эта деятельность требовала не только большего времени, но и во многих случаях квалифицированной, а потому и дорогостоящей деловой и юридической экспертизы. При имеющейся же информационной ограниченности (когда стороны, участвовавшие в коммерческом предприятии, владели частичной информацией) возникала реальная опасность получения неэффективного результата. Следовало также учитывать тот факт, что любую собранную информацию требовалось охранять от конкурентов, сделав вместе с тем доступной для близких лиц и компаньонов. В целом, высокая затратность договорных отношений оказалась прямо связана с ростом конкуренции и дифференциацией интересов в экономической жизни пореформенной России.

Не меньшее значение имело и то обстоятельство, что дополнительные издержки возникали из-за необходимости усиления контроля над соблюдением установленного срока поставок, измерения качества и объемов произведенной продукции и т.д. Возрастало внимание к оценке качественных характеристик продукта, защите прав, а также обеспечения исполнения условий соглашений. В связи с этим обращение к важнейшей проблеме индивидуального/группового выбора применительно ко второй половине XIX века – осуществ-

влялись ли те или иные виды экономической деятельности главным образом при посредничестве рынка, или же с активным использованием потенциала фирм, – предполагает использование сферы институционального анализа при анализе индивидуального поведения, семейно-родственных связей и других проявлений неформальных отношений. Выявляя роль институтов в построении сложных долгосрочных связей, транзакционный подход к контрактным соглашениям проливает свет на распределение ресурсов внутри семьи и вокруг нее [11, с. 54–55]. Важнейшей в этом смысле является способность членов семьи обеспечить в условиях неопределенности институциональной среды единство и преемственность дела, минимизируя возможные издержки, связанные с субъективными предпочтениями жизненных целей, интересов, настроений и т.д.

Следует также учитывать то обстоятельство, что к началу XX в. наиболее распространенной в России оставалась инсайдерская модель компаний (с преобладанием внутренней собственности и контроля), предполагавшая прямое представительство различных групп интересов в ее управлении. В этом случае сравнительная легкость согласования интересов, объема полномочий и меры ответственности собственников повышала эффективность применяемых методов управления семейным делом. В сочетании с высокой концентрацией паевой/акционерной собственности и закрытостью информации о совладельцах, данная модель позволяла поддерживать необходимый для успешного функционирования компании баланс индивидуальных и групповых интересов. С другой стороны, подобный тип фирмы слабо зависел от ситуации на фондовом рынке (еще только формировавшегося в России⁷), а потому не опасался прямого понижения своей рыночной стоимости под влиянием негативных новостей. В связи с этим к особенностям отечественных компаний относилось то, что в них наблюдалась тенденция стремиться не столько к максимальной цене акции, сколько к более высоким темпам экономического роста. Отметим также, что в процессе принятия решений в подобных фирмах рыночные способы представительства общественных интересов практически отсутствовали.

Наличие семейной, концентрированной собственности (в рамках торговых домов и товариществ на паях) во многом определяло общественно-политические настроения владельцев таких фирм. Они, как правило, избегали активных, самостоятельных выступлений против властей. Во многом это объяснялось тем, что купцов как мажоритарных собственников легче было «ставить на место» под угрозой лишения семейных дел, используя для этого правовые или неформальные средства давления. Иным выглядело положение многочисленных собственников (в том числе «сиятельных» лиц) открытых акционерных обществ, попытка преследования которых могла получить большой и крайне неблагоприятный для властных структур общественный резонанс.

Доминирование в пореформенный период семейных форм организации и ведения промышленного или торгового дела во многом объяснялась благоприятной экономической ситуацией, с характерной для нее низкой потребностью фирм во внешнем финансировании. Следствием этого становилась и низкая вероятность размыwania семейной, мажоритарной по своей сути структуры собственности. Иная ситуация складывалась в начале XX века, когда в России происходили масштабные социально-экономические и общественно-политические потрясения. На этом фоне наблюдался рост долгового финансирования, что в значительной мере повысило влияние банков в хозяйственной жизни страны. При высокой неопределенности внешней среды российские компании менее активно обращались к фондовому рынку как источнику инвестиций, предпочитая банковское кредитование, поскольку в этом случае транзакционные издержки на привлечение долгового финансирования оказывались ниже (в том числе на уровне доверительных, нередко дружеских, родственных или земляческих связей), а условия привлечения – привлекательнее⁸.

Важный аспект транзакционных издержек заключается в том, что их величина непосредственно зависит от структуры собственности. Например, издержки защиты прав собственности в семейной фирме, имевшей концентрированную собственность, объективно

⁷ В середине XIX в. на самой крупной в стране Петербургской бирже количество ценных бумаг не превышало 350 наименований, в то время как на Лондонской бирже их число достигало 2500. К 1 января 1897 г. не более 10% отечественных торговых и промышленных компаний отмечались в курсовых бюллетенях российских бирж [5, с. 272–273].

⁸ На этом фоне происходило складывание информационных каналов, обеспечивавших доверительность взаимоотношений между банком и его клиентом [13, с. 340–341].

и субъективно снижались (в последнем случае в связи с традиционно поддерживаемой в среде родственников приоритет интересов главы семьи или рода). В этом случае права собственности не подвергались сомнению, а в самой семье царил единообразное представление о том, каким образом должно происходить разрешение конфликтов. Тем самым поддерживалась взаимосвязь между интересами индивида, доверием на уровне группы, деловой моралью и институциональной средой. Этот же результат позволял минимизировать транзакционные издержки, обеспечивая, помимо прочего, большую привлекательность компании – с точки зрения стабильности и предсказуемости ее поведения. Речь идет о снижении издержек, связанных с поиском информации о фирме, ведением переговоров, защитой прав собственности или так называемым «оппортунистическим» поведением персонала. Как полагал московский купец П.А.Бурыйшкин, «хорошей» в России считали фирму «лишь тогда, когда служащие знали, что их положение лучше, чем в других предприятиях, и стремились остаться на службе, покидая ее только при желании начать свое собственное дело». «Фирмы, – отмечал далее Бурыйшкин, – где служащие из-за плохого к ним обращения часто сменялись и состав их был текучий, уважением не пользовались. Их презрительно называли «проходной двор» [4, с. 115]. Крепкие профессиональные, дружеские и семейно-родственные связи, следование принципу личной преданности, признание приоритета деловых интересов над личными, — все это создавало в конечном итоге такие условия, которые должны были обеспечить оптимальный баланс интересов на внутрифирменном уровне, а также во взаимоотношениях с внешними партнерами по промышленному или торговому делу.

Наличие в составе собственников мужского потомства способствовало, при имеющихся необходимых знаниях и опыте, укреплению семейной фирмы, но не определяло с закономерностью успех и продолжительность деловых начинаний. Участие в торговом, промышленном или банкирском предприятии наследников (братьев, племянников и т.д.) обеспечивало прежде всего стабильность дела и сохранение капиталов в семье. Вместе с тем, на практике те же функции могли быть свойственны деятельности женщин (жен, дочерей, невесток 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 в дальнейшем детям. 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. На этом фоне наблюдалось снижение внутрифирменных транзакционных издержек, повышалось доверие и взаимопонимание среди совладельцев («товарищей»), их способность действовать открыто и напористо, без опасений встретить оппозицию (или зависть, равнодушие, бездействие) со стороны компаньонов. Особое значение семейный фактор приобретал при организации фирм на основе единоличного торгового или промышленного дела.

Следует также подчеркнуть наличие в крупных российских компаниях такой их важной особенности как совмещение в одном лице собственника и управленца высшего звена (директора, директора-распорядителя, председателя правления). Возможная напряженность во взаимоотношениях собственника с управляющими в этом отношении не являлась главной, снимаясь семейным характером ведения дела. Вместе с тем возникала проблема отношений между мажоритарными собственниками-инсайдерами в лице членов семьи, обладающих существенными преимуществами, обусловленными как их имущественными правами, так и в особенности положением в системе управления, и внешними собственниками (например, банками). В данном случае возможности бесконтрольного поведения для собственников-управленцев повышались в той же степени, с которой возрастали издержки внешних собственников, связанные с контролем за директорами-родственниками. Что касается взаимоотношений внутренних мажоритарных собственников и приглашенных управленцев, то в российских условиях она нередко решалась путем превращения последних в миноритарных собственников, лишенных, как правило, возможности влияния на принятие стратегических решений (контрольные функции оставались в руках членов «семьи»). В этом случае внутренние собственники располагали гораздо большими возможностями, по сравнению с внешними пайщиками/акционерами, контролировать деятельность таких управленцев и устанавливая с ними «особые» отношения, не редко наносившие ущерб остальным собственникам.

Семейный характер фирмы мог определяться не только наличием близких родственников, владевших торговым или промышленным предприятием на протяжении нескольких поколений. Такой же характер носили компании, находившиеся в собственности и управлении нескольких семей (представители их не обязательно являлись мажоритарными акционерами), объединенных не родственными, а деловыми интересами. В данном случае пакеты акций/паев и директорские посты передавались по наследству и служили своего рода результатом достигнутого баланса индивидуальных и групповых предпочтений.

Институциональная роль семьи в развитии фамильного предприятия проявлялась уже при заключении брака и рождении ребенка. Выбор супруги (супруга), а также приглашения того или иного лица в качестве «восприемника» (крестного отца или матери) позволяли расширить и закрепить коммерческие, родственные и дружеские отношения в торгово-промышленной и банкирской среде, получить необходимую помощь и совет в ходе будущих деловых операций. При сохраняющейся значимости персонифицированных отношений родственные связи позволяли отчасти сглаживать затруднения, связанные с контрактной формой отношений (проблемами ведения переговоров, составления договоров, слежения за тем, как они претворяются в жизнь, принуждения 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). В связи с этим нередко выстраивались крепкие семейно-родственные цепочки, связывавшие собственников на протяжении нескольких поколений.

Примеры успешного функционирования крупных промышленных фирм, основанных на семейной форме собственности и управления, подтверждали тот факт, что эффективная реализация прав собственности должна была сопровождаться максимизацией уровня полезности индивида при имеющихся институциональных ограничениях его интересов. Соответственно деятельность компании оценивается на основе сравнительного анализа того, насколько она позволяла достичь желаемых результатов, с точки зрения собственников, при минимальных расходах по защите их интересов. В свою очередь институциональные ограничения интересов выступали в качестве инструмента эффективного распределения риска между индивидами, при этом прибыль рассматривалась в качестве вознаграждения за готовность принять общие для группы правила игры.

Для деловой жизни России в XIX – начале XX в. более типичным стало создание компаний с доминированием нескольких крупных акционеров/пайщиков. При такой ситуации не фондовый рынок, а банки обеспечивали для крупных фирм внешнее финансирование. В связи с этим наличие четко определенных прав частной собственности являлось одним из важнейших предварительных условий, делающих возможным эффективную реализацию баланса интересов в среде внешних и внутренних инвесторов. На этом фоне семейно-родственные отношения не только не теряли своей значимости в сфере предпринимательства, но, напротив, имели тенденцию к распространению на новые организационные структуры (не только в малом и среднем, но и в крупном бизнесе). Семейное начало вплеталось во внутрифирменные и межфирменные связи, 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, находившихся в собственности инвесторов). Данное обстоятельство подтверждало тот факт, что изменения структуры собственности отнюдь не влечет за собой повсеместного утверждения обязательств, внушающих доверие. В целом российская историческая практика XIX века не подтверждает тезис (имеющий хождение до настоящего времени) о том, что по мере распространения ассоциированных форм капитала значимость индивидуально-семейных норм ведения бизнеса снижается. Здесь скорее следует говорить о видоизменении подобных норм в связи с появлением и развитием новых организационных основ, требовавших перераспределения прав и полномочий, прежде всего в сфере собственности и контроля.

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 существующий в России набор институциональных ограничений стимулировал, при соответствующей рыночной ситуации, продуктивную деятельность подобного рода фирм.

В целом, поиск разумного соотношения формальных и неформальных ограничений (освещавшихся, в том числе, семейными традициями) оказывал самое непосредственное влияние на эффективность коммерческой деятельности, создавал такую структуру стимулов, которая обеспечила в перспективе 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 в. может рассматриваться как процесс оформления прав собственности, которые обменивались и закреплялись долгосрочными соглашениями при активном использовании институтов семейно-родственных характера. При таком анализе появляется возможность определить, какая форма собственности (единоличное дело, торговый дом или акционерная компания) и в каких условиях (в том числе внутрисемейных, семейно-родственных, корпоративных, земляческих, этнических и конфессиональных) позволяла в большей степени обеспечивать снижение транзакционных издержек⁹. Ограничение (фиксация) и снижение последних, в том числе за счет расширения хозяйственного и социокультурного взаимодействия в среде собственников и управленцев акционерных обществ и товариществ на паях, позволяли решать вопросы не только о форме и размере организации, а также способах управления ею, но и внутренней структуре капитала, направленности и результативности его использования в конкретных условиях экономической и политической жизни России в XIX – начале XX в.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьич Б.В.* Банкирские дома в России. 1860–1914 гг. Очерки истории частного предпринимательства. Л.: Наука, 1991.
2. *Барышников М.Н.* Деловой мир дореволюционной России: индивиды, организации, институты. СПб.: Книжный дом, 2006.
3. *Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2003.
4. *Бурышкин П.А.* Москва купеческая. М.: Высшая школа, 1991.
5. *Лизунов П.В.* Санкт-Петербургская биржа и российский рынок ценных бумаг (1703–1917 гг.). СПб.: БЛИЦ, 2004.
6. *Морозан В.В.* История банковского дела в России (вторая половина XVIII – первая половина XIX в.). СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2001.
7. *Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.
8. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
9. *Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995.
10. Отечественная история с древнейших времен до 1917 года. Энциклопедия. Т.1. М.: Большая Российская энциклопедия, 1994.
11. *Поллак Р.* Транзакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. Вып. 6.
12. *Поткина И.В.* Законодательное регулирование предпринимательской деятельности в России // История предпринимательства в России. Книга вторая. Вторая половина XIX – начало XX века. М.: РОССПЭН, 2000.
13. *Саломатина С.А.* Модели коммерческих банков в Петербурге и Москве // Кредит и банки в России до начала XX века: Санкт-Петербург и Москва. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2005.
14. *Commons J.* Institutional Economics // American Economic Review. 1931. V. 21.

⁹ Важно подчеркнуть, что общим направлением в развитии семейных фирм в России в начале XX века являлось обретение ими большей открытости, прежде всего путем перехода от именных к предъявительским акциям (паям), уменьшения их номинальной стоимости, увеличения числа мелких, а также внешних собственников, приглашение «независимых» директоров.