

М. Н. Барышников¹

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ/ГРУППОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОРЕВОЛЮЦИОННОГО ПЕТЕРБУРГА

В XIX — начале XX в. в условиях масштабных изменений в социально-экономической жизни России семейная фирма оставалась наиболее гибкой² формой согласования частных и общественных предпочтений с точки зрения выбора и реализации целей хозяйственной деятельности. Достижимый в рамках ее организационной структуры баланс интересов определялся совокупностью отношений семейно-родственного, этноконфессионального и психологического свойства, регулировавшихся в соответствии с согласованными и реализуемыми на практике институциональными ограничениями (правовыми и неформальными) индивидуального и группового поведения. Институты (законы, договоры, обычаи, традиции и т. д.), покоившиеся на личностных самоограничениях, позволяли с достаточной степенью эффективности использовать актуальные для своего времени механизмы экономического взаимодействия в соответствии с выбранными формами собственности, управления и контроля. Как полагает Д. Норт, стремление преодолеть неопределенность окружающей среды закономерно ведет к принятию институциональных ограничений, определяющих характер хозяйственного взаимодействия людей. Эти ограничения складываются в течение длительного времени. В данном контексте культура общества выступает как совокупная структура правил и норм (а также верований), которые наследуются из прошлого и которые формируют настоящее и влияют на будущее³.

Институциональные ограничения фиксировали предпочтения членов семьи (и тем самым позволяли находить их баланс) в отношении целей и задач деятельности компании, ее организационной формы и механизмов управления, системы внутреннего контроля и характера взаимодействия собственников с наемным персоналом, способов разрешения конфликтных ситуаций, направлений взаимодей-

ствия с общественными и властными структурами и т. д. От того, насколько результативно эти ограничения регламентировали процесс взаимодействия индивидуальных и групповых интересов, зависел успех деятельности фирмы в рамках существующего в стране социально-экономического и общественно-политического строя.

Опыт деятельности партнерских товариществ («торговых домов») и акционерных компаний в Петербурге в XIX — начале XX в. свидетельствовал о том, что институциональные ограничения интересов являлись одним из важнейших факторов, определявших эффективность операций фирм и проявлявшихся в оптимальном взаимодействии собственников и управленцев, точнее сказать — балансе имеющихся у них интересов⁴. *Под балансом интересов понимается такое их соотношение, которое обеспечивает результативное функционирование компании в соответствии с согласованными и применяемыми на практике институциональными ограничениями индивидуального и группового поведения.*

Отметим, что внутрифирменные группы интересов представляют прежде всего собственники, управляющие, работники. В число внешних наряду с клиентами, поставщиками и кредиторами входят государственные учреждения, профсоюзы, общественные объединения и другие организации, составляющие институциональное окружение. Косвенно фирма взаимодействует также с социокультурной и природной средой. В этом отношении более высокий уровень являет собой характер взаимодействия интересов акционеров/пайщиков с интересами других субъектов хозяйственной деятельности, а также представителей общественных и властных структур. Действующие в этой сфере институциональные ограничения имеют более сложную структуру, определяясь совокупностью целого ряда экономических, социальных, культурных и политических факторов. Здесь ответственность перед внешним миром

¹Заведующий кафедрой истории Российского государственного университета им. А. И. Герцена (Санкт-Петербург), доктор исторических наук, профессор.

²Особенность семейного бизнеса, по выражению американского историка А. Колли, заключается в его «эластичности» (Colli A. The History of Family Business. 1850–2000. Cambridge, 2003).

³См.: North D. C. Understanding the Process of Economic Change. Princeton Oxford, 2005.

⁴Под интересами (от *lat. interest* — имеет значение, важно) понимаются исторически складывающиеся предпочтения индивидов, реализуемые в процессе удовлетворения ими своих потребностей в условиях ограниченности существующих ресурсов (возможностей).

несет не владелец индивидуального предприятия, а группа собственников, связанных друг с другом общностью интересов. Способность рационально ограничить последние означает, по сути, готовность достичь эффективного баланса интересов с институциональной средой, в которой данным лицам приходится действовать¹.

Как свидетельствовала успешная деятельность петербургских компаний в XIX — начале XX в., цель внутрифирменных ограничений заключалась в фиксации индивидуальных и групповых интересов (в экономическом, этническом, конфессиональном, психологическом, семейном и прочем отношении) и в этом смысле в определении их баланса на основе взаимоприемлемых неформальных предпочтений и в соответствии с принятыми (или предполагае-

мыми к заключению) соглашениями юридического характера. От того, насколько индивиды были готовы (способны) придерживаться в дальнейшем данных предпочтений и соглашений, зависела в конечном счете результативность их совместной деятельности, прежде всего в плане обеспечения прав собственности, создания эффективной структуры управления и выполнения заключенных договоров. При благоприятном развитии событий происходила институционализация прав собственности и правил, регулирующих конкуренцию и обмен, что облегчало установление стабильных отношений между субъектами экономической деятельности. На макроуровне это стимулировало, в свою очередь, инвестиции и хозяйственный рост в Северной столице на протяжении XIX — начала XX в.