

АКЦИОНЕРНЫЕ КОМПАНИИ В РОССИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА: БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ (теоретические аспекты проблемы)¹

БАРЫШНИКОВ М.Н.,

заслуженный деятель науки РФ,
доктор исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой истории,
Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена,
e-mail: barmini@list.ru

В статье утверждается, что наличие баланса интересов являлось одним из важнейших факторов, влиявших на эффективность операций фирм и проявлявшихся в результативном взаимодействии (с точки зрения той или иной организационной формы) собственников и управленцев. Важнейшим результатом исследования выступает обобщенная характеристика фирмы как механизма, обеспечивающего не только организационную, но и институциональную (неформальную и правовую) фиксацию, то есть ограничение, индивидуальных и групповых интересов.

Ключевые слова: Россия; фирма; индивидуальные и групповые интересы; ограничения; собственность; управление.

The article argues that the existence of a balance of interests has been one of the most important factors affecting the efficiency of operations and emerging companies in a meaningful interaction (in terms of an organizational form of) the owners and managers. The most important result of the research is the generalized characteristic of the firm as a mechanism for not only institutional, but also institutional (informal and legal) fixation, the restriction of individual and group interests.

Keywords: Russia; company; individual and group interests; restrictions; property management.

Исторически фирма возникла и развивалась как организация, призванная реализовывать институциональные ограничения индивидуальных и групповых интересов с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности. При этом под понятием эффективности подразумеваются масштабы операций предприятия, его прибыльность, продолжительность существования, конкурентоспособность и репутация². От того, насколько продуктивно использовались неформальные и правовые ограничения, зависел успех производственных и коммерческих операций компаний.

Важнейшим методологическим аспектом историко-экономического исследования является разграничение и вместе с тем комплексное использование понятий «фирма» и «предприятие»³. Попытки изучения деятельности компаний с точки зрения максимизации прибыли, вне анализа институциональных особенностей структуры собственности и управления (и наоборот: рассмотрение организационных моделей вне финансово-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке фонда «Научный потенциал» в рамках исследовательского проекта «Нефтяной бизнес Нобелей в России: стратегия, организация, эффективность функционирования».

² Еще в 1930-х гг. Дж. Коммонс отмечал, что «деловая репутация — это высшая точка честной конкуренции и справедливой стоимости, соответствующих интересам общества, в противоположность экономике свободной конкуренции и максимального чистого дохода, соответствующих частным интересам, безотносительно интересов общественных» [4].

³ В полной мере это относится также к терминам «организация» и «институт», смешение которых остается, к сожалению, характерной чертой ряда исследований.

экономических и технологических параметров функционирования предприятий), ведут к построению упрощенных, весьма далеких от реальной жизни схем. В частности, вряд ли можно сколько-нибудь полно объяснить причины создания и успешной деятельности фирм, занимавшихся в Российской империи одной и той же сферой операций — добычей и переработкой нефти, без обращения к существовавшей у них системе фиксации правовых и неформальных отношений (в форме торгового дома, товарищества на паях или акционерного общества). Речь идет о согласовании целей деятельности предприятия, конкретных моделях собственности и управления, механизмах отчетности, способах распределения прибыли и т.д. В этом смысле исследование в единстве хозяйственных, организационных и институциональных параметров индивидуального и группового поведения позволяет с наибольшей степенью полноты раскрыть историю конкретной компании с учетом экономического, технологического, административного, социокультурного и общественно-политического пространства ее операций.

Институционализация деловых предпочтений в той или иной их организационной форме являлась в историческом плане одним из важнейших шагов в процессе освобождения хозяйственного поведения индивида от вмешательства властных структур. Главный вопрос заключался в том, какие ограничения, в какой комбинации и при каких условиях следовало использовать в целях повышения результативности торговой, промышленной или финансовой деятельности, обеспечивавшей рост дохода собственника. В широком контексте эволюция фирмы — это разработка и применение более сложных институциональных механизмов, предназначенных для нахождения и поддержания баланса интересов в процессе реализации стратегических и оперативных планов развития предприятий. В минимальном значении без намерения формализовать, иначе говоря — ограничить, частные интересы рамками правового взаимодействия фирма (как и любая другая организация) не могла быть создана. Соответственно результативность ее операций зависела не столько от того, в какой мере удовлетворялись те или иные индивидуальные или групповые интересы, сколько от готовности и способности всех имеющих отношение к предприятию сторон (частных, общественных, государственных) согласовывать свои предпочтения и тем самым ограничивать их применительно к реализуемым организацией целям. В этом контексте можно говорить о специфической способности фирмы интенсифицировать пространство экономической и финансовой деятельности, меняя или совершенствуя правовые и неформальные модели индивидуального или группового взаимодействия в условиях ограничения государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества.

Применительно к той или иной организационной модели компании баланс интересов предполагает формализацию, то есть юридическое закрепление индивидуальных и групповых предпочтений, а также информационную открытость последних. В данном случае исполнение договора становится контролируемым и может быть просчитано на предмет эффективности. Речь идет, например, о защите интересов акционеров с использованием полномочий «совета директоров», а также привлекая «ограничительные положения устава корпорации и требования раскрытия экономической информации» [8]. В этом же варианте обеспечивается предсказуемость, и тем самым доверительность отношений, как на внутреннем, так и внешнем для фирмы уровне. Можно выделить, в частности, индивидуальные и групповые ограничения, связанные с размерами участия в уставном капитале, способами приобретения акций (паев), полномочиями общих собраний и директоров, соотношением прав внутренних и внешних собственников, сферой деятельности контрольных органов, механизмом распределения прибыли, особенностями выработки стратегических и оперативных планов, формами взаимодействия с поставщиками и потребителями, а также общественными и властными структурами и т.д. Отсюда следует вывод: чем более точным и максимально полным является баланс интересов, тем эффективнее, при всех прочих условиях, будет действовать фирма в сравнении со своими конкурентами. Вне институциональных ограничений невозможно определить отправные точки и, в конечном счете, перспективы дальнейшего развития организации (фирмы) в ее экономическом, финансовом, технологическом и социокультурном плане⁴. Эгоистическое (оппортунистическое) поведение является прямым следствием неспособности или нежелания индивида (группы лиц) ограничивать свои интересы применительно к используемой модели правового и неформального взаимодействия⁵.

⁴ О роли институциональных ограничений в деловой жизни дореволюционной России см.: [2]

⁵ Как свидетельствует историческая практика (в том числе кризисные для мировой экономики события 2008–2009 г.), по мере усиливающегося дисбаланса интересов в экономической и финансовой сферах,

Таким образом, учреждение фирмы предполагает способность и готовность заинтересованных сторон к формализации своих отношений. Речь идет о наличии конкретной выгоды, проистекающей из разграничения прав и обязанностей. Потребность институционализации частных интересов объясняется с точки зрения «кривой с отрицательным наклоном»: если цена, которую платит индивид за возможность отстаивать свои интересы, невысока (а это имеет место в рамках единоличного предприятия), то последние будут занимать значительное место в том выборе, который он делает; но если цена велика (а это имеет место в отношениях между лицами, выступающими с позиции коллективных собственников предприятия), то частный интерес будет играть либо значительно меньшую роль, либо потребует обращения к новым, более эффективным правовым и организационным решениям [11, 6]. В данном отношении привлечение дополнительных ограничений (законов, уставов, договоров) позволяет снизить «цену», которую платит индивид за возможность реализовать собственные предпочтения с минимальными для себя потерями.

Отметим, что наличие развитой системы согласования интересов объясняет распространенность в ряде западных стран (прежде всего США) компаний с распыленной собственностью. Вместе с тем на фоне увеличения масштабов и, соответственно, рисков осуществляемых операций все более значимой для таких фирм становится угроза дисбаланса интересов, что обуславливает, в свою очередь, привлечение более сложных и затратных механизмов институционализации (ограничения) частных и групповых предпочтений. Иная ситуация может складываться для компаний с концентрированной собственностью, нередко выступающих в форме семейных организаций. Они могут иметь ряд преимуществ, прежде всего в плане поддержания организационной устойчивости и быстрого перераспределения финансовых ресурсов для решения оперативных задач. Однако в плане стратегического развития таким фирмам требуется применять более разветвленную систему ограничений, способную эффективно регулировать внутрифирменное и рыночное взаимодействие. В условиях глобализации экономических и финансовых отношений и, соответственно, усложнения структуры баланса интересов, роль ограничений с закономерностью возрастает по мере снижения значимости национально-культурного фактора в деятельности семейных фирм. В конечном итоге использование той или иной модели корпоративного управления связано с выбором конкретного институционального механизма, предназначенного для поддержания оптимального (с точки зрения роста эффективности бизнеса) баланса индивидуальных и групповых интересов.

Экономическая история XIX–XX в. подтверждает факт того, что результативность перехода от частного предпринимательства к фирме обусловлена использованием ее основателями индивидуальных самоограничений. Последние фиксировали личностные предпочтения, касающиеся моральных, интеллектуальных и физических возможностей человека, времени, места, направленности и целей его хозяйственной деятельности, финансовых и материальных ресурсов, которые предполагалось использовать, традиционных (неформальных) норм взаимоотношений с партнерами, организационных форм деловых операций и т.д. Дополняя в дальнейшем эти самоограничения формализацией индивидуальных и групповых интересов, предприниматели обеспечивали максимальные возможности для реализации своих целей в рамках существующего правового и неформального пространства внутри- и межгруппового взаимодействия.

Важным этапом в развитии формальных ограничений, обеспечивавшем поддержание баланса индивидуальных и групповых интересов, и, соответственно, рост эффективности операций предприятий, стало принятие в 1836 году в России «Положения о товариществах по участкам или компаниях на акциях». Отныне ответственность пайщиков и акционеров по корпоративным долгам ограничивалась ценностью их паев или акций («ограниченная ответственность»). Закон предусматривал концессионный (разрешительный) принцип образования акционерных компаний — товариществ на паях или акционерных обществ, — с утверждением устава каждой из них в качестве сепаратного законодательного акта⁶. При этом дозволялись лишь именные акции, что формально подтверждало значимость действовавшей в России индивидуально ориентированной системы определения и защиты инте-

в том числе на внутри- и межфирменном, национальном или международном уровне, происходит поиск новых форм и методов институционального регулирования. Это регулирование призвано согласовывать и, соответственно, ограничивать интересы в их частном и групповом выражении.

⁶ Поскольку до 1905 г. «высочайшая воля» признавалась единственным источником законодательства и все, исходящее от этой воли, признавалось имеющим силу закона, устав акционерной компании, утверждаемый императором, также приобретал характер специального закона.

ресов собственников. Только с 1870-х гг., на фоне масштабных экономических изменений в стране и, соответственно, быстро увеличивающихся издержек, связанных с подготовкой, заключением и контролем осуществляемых сделок («транзакций»), правительство отказалось от запрещения выпуска безымянных (предъявительских) акций [1], что позволило перейти к определению баланса индивидуальных и групповых 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 ограничение индивидуальных интересов.

Важнейшим правовым институтом, регулировавшим деятельность акционерного общества/товарищества на паях, становился устав фирмы. «Положение...» 1836 г. устанавливало пределы прав и обязанностей компании и возможные формы их организации, в то время как уставы должны были конкретизировать все это применительно к согласованному собственниками (акционерами или пайщиками) балансу интересов. Включаемые в документ требования отражали следующие формальные позиции: характер и цель учреждаемой компании, учредители, их права и обязанности, порядок составления и размер уставного (основного) капитала, способ приобретения акций, возможные привилегии от государства, права и обязанности правления, отчетность, распределение прибыли и выдача дивиденда, полномочия общего собрания акционеров, механизмы разрешения споров по делам фирмы, ее ответственность и порядок прекращения деятельности. Кроме того, в устав могли быть внесены «все прочие условия, какие по особому свойству предприятия будут нужны» [7].

Преимущества акционерно-паевой формы организации заключались прежде всего в ограниченной ответственности акционеров (пайщиков), что являлось важным стимулом для мобилизации крупных сумм ассоциированного капитала в условиях роста издержек, сопровождавших реализацию индивидуальных и групповых предпочтений. 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 действенное 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» [5]. 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.

Применяемые в деловой практике институты (законы, договора, обычаи, нормы поведения и т.д.), покоящиеся на личностных и групповых самоограничениях, позволяют с достаточной степенью эффективности использовать современные для своего времени механизмы экономического взаимодействия в соответствии с выбранными формами собственности, управления и контроля. Стремление преодолеть неопределенность хозяйственной, социальной и политической среды с закономерностью ведет к принятию институциональных ограничений, определяющих открытый и доверительный характер делового взаимодействия. Они развиваются во времени, испытывая на себе влияние разнообразных экономических, социокультурных и политических сил, которые обуславливают особенности индивидуального и группового поведения. В данном контексте, по мнению Д. Норта, корпоративная культура выступает как совокупная структура ограничений (правил и норм), которые наследуются из прошлого, формируют настоящее и влияют на будущее поведение индивида [12]. Поскольку же, как отмечает Дж.М. Ходжсон, институты «не только зависят от деятельности индивидов, но также ограничивают и формируют ее, положительная отдача придает институтам стойкие свойства самоукрепления и самоподдержания» [9]

В XIX — начале XX века, по мере усложнения целей и задач, а также внешних факторов промышленной и торговой деятельности, в российской экономике наблюдалось стремление собственников к разграничению неформальных (традиционных) и правовых условий своего участия в делах компаний. В экономической жизни страны данная тенденция проявлялась в эволюции организационных форм от частного предприятия к торговому дому (полному товариществу или товариществу на вере), а от последнего — к акционерной компании (в виде

товарищества на паях или акционерного общества). Фиксация индивидуальных и групповых интересов в процессе определения их баланса осуществлялась путем согласования размера и структуры капитала, места и роли собрания пайщиков (акционеров), полномочий правления, совета и ревизионной комиссии, способа распределения прибыли и т.д. Фирма успешно адаптировалась к окружающей хозяйственной, социокультурной и политической среде при условии, если имела возможность использовать разнообразные комбинации ограничений в соответствии с выбранными направлениями деятельности. В свою очередь неэффективность ее функционирования нередко проистекала из попыток отказаться от институционализации (фиксации) предпочтений ради достижения узкокорыстных (оппортунистических) интересов. Еще одна проблема заключалась в выборе тех или иных ограничений с точки зрения их продуктивности для конкретной организационной структуры фирмы. Важную роль здесь играло результативное согласование неформальных (ритуалы, привычки, ценности) и правовых (законы, уставы, контракты) институтов.

Выбор той или иной модели ограничений обуславливал переход к определенному типу стратегического поведения фирмы. Например, в акционерной компании, независимо от ее организационной формы (товарищество на паях или акционерное общество), институциональные ограничения фиксировали индивидуальные и групповые предпочтения собственников (и тем самым позволяли находить их баланс) в отношении целей и задач экономической и финансовой деятельности, административной структуры и конкретных механизмов управления, системы внутреннего контроля и характера взаимодействия акционеров между собой (мажоритарии — миноритарии, инсайдеры — аутсайдеры) и с наемным персоналом, способов разрешения конфликтных ситуаций, направлений взаимодействия с общественными и властными учреждениями и т.д. Отметим, что к числу наиболее значимых институтов относились обязательства по раскрытию информации, а также разграничение прав собственности, управления и контроля, и, в связи с этим, фиксация личностных предпочтений в соответствии с принимаемым статусом в административной иерархии. От того, насколько результативно эти ограничения регламентировали процесс взаимодействия индивидуальных и групповых интересов, зависел успех деятельности акционерной компании в рамках существующей в стране институциональной системы.

Важно отметить, что в последней трети XIX века, в условиях масштабных преобразований в Российской империи, взаимодействие предпринимателей сопровождалось ростом транзакционных издержек. Данная особенность, проявлявшаяся особенно остро в ходе реализации договорных отношений, мотивировала собственников использовать дополнительные правовые и неформальные ограничения для построения эффективной организационной модели индивидуального и группового поведения. Значимую роль здесь играли способы финансирования деловых операций. К началу XX века отечественные фирмы в большей степени ориентировались на самофинансирование и долговые заимствования, в меньшей — на фондовый рынок, роль которого в экономической жизни России оставалась второстепенной. Финансирование в виде банковского кредита выглядело предпочтительнее, поскольку поддерживало более тесную увязку условий предоставления средств с эффективностью проектов и гарантировало необходимый контроль за их осуществлением. В этом смысле, например, заинтересованность банков в сохранении семейной формы компании объяснялась стремлением использовать такую структуру прав собственности, которая обеспечивала наименьшие издержки в условиях достижения максимальной результативности функционирования предприятия.

Под транзакционными понимаются прямые и косвенные издержки (материальные, финансовые, информационные, временные, психологические), возникающие при взаимодействии заинтересованных сторон в процессе реализации ими прав собственности. О стратегическом характере «деловых транзакций» в процессе функционирования промышленности писал в начале XX века Т. Веблен: «Эти "сделки" не всегда означают насилие над интересами противоположной стороны; вовсе не всегда необходимо ставить человека в затруднительное финансовое положение, прежде чем он изъявит готовность пойти на "сделку". Часто положение дел может оказаться таким, что несколько сторон, деловые интересы которых соприкасаются друг с другом, будут заинтересованы в быстром достижении "полюбовного" согласия; но в период между моментом, когда данная сделка покажется выгодной одной из заинтересованных сторон, и моментом, когда условия сделки в конце концов согласуются, стороны обычно маневрируют с целью заставить партнеров по сделке принять диктуемые ими условия» [3].

Стремление снизить трансакционные издержки и усилить индивидуальные и групповые стимулы вело к закреплению прав собственности за несколькими сторонами. При этом гарантии сохранения баланса интересов поддерживались институциональными ограничениями, реализуемыми как на внутреннем, так и внешнем для фирмы уровне. Например, члены семьи принимали новые правила игры, чтобы обеспечить успешное развитие своих предприятий при взаимном гарантированном признании и соблюдении прав собственности. Таким образом, акционерная компания выступала как организация, развивающаяся в рамках меняющейся институциональной среды в соответствии с привлекаемыми методами и средствами согласования частных предпочтений. Поддержание их оптимального баланса становилось важнейшим фактором конкурентоспособности фирм (в том числе и потому, что не могло быть сколько-нибудь точно скопировано другими компаниями⁷), покоящейся на готовности и способности собственников к эффективному использованию самоограничений, неформальных и правовых институтов.

Функционирование акционерных компаний, создаваемых на базе уже действующих фамильных торговых и промышленных предприятий при имеющемся наборе самоограничений и неформальных институтов, подразумевало желание и способность членов семьи привлекать формальные (правовые) ограничения для повышения эффективности осуществляемых производственных и коммерческих операций. Сопутствовавшая подобному поведению высокая результативность хозяйственной деятельности во многом объясняет причины сохранения семейного характера фирм в условиях их последующей трансформации в крупные корпорации. При этом сама институциональная среда эволюционировала таким образом, что правила игры, соответствующие семейным отношениям, постепенно вращались в институты развивающейся капиталистической экономики.

Следует также учитывать то обстоятельство, что в Российской империи наиболее распространенной 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 акционерным делом. В сочетании с высокой концентрацией паевой/акционерной собственности и закрытостью информации о совладельцах, данная модель позволяла поддерживать необходимый для успешного функционирования компании баланс частных интересов. С другой стороны, подобный тип фирмы слабо зависел от ситуации на фондовом рынке, игравшем второстепенную роль в экономике страны, а потому не ощущал реальной угрозы прямого понижения своей рыночной стоимости под влиянием внешней негативной информации. В деятельности отечественных компаний наблюдалась тенденция стремиться не столько к максимальной цене акции, сколько к более высоким темпам экономического роста. Подчеркнем также, что в процессе принятия решений рыночные способы представительства общественных интересов в российских фирмах почти отсутствовали.

При создании и функционировании фирмы институты проявляли себя не просто в виде внешних, зафиксированных на бумаге, тех или иных правил поведения, но и как эндогенные факторы, оказывавшие самое непосредственное влияние на формирование предпочтений и способствовавшие обретению специфических ресурсов, в том числе интеллектуальных, при использовании которых осуществлялось согласование индивидуальных и групповых целей. Возникла иерархическая организация совместной деятельности, покоящаяся на индивидуальных самоограничениях, правовых и неформальных правилах поведения. Данная организация предполагала функционирование соответствующего механизма управления, который, в свою очередь, позволял с меньшими издержками получать, анализировать и использовать ценную для компании информацию. Следствием этой функции институтов становился эффективный обмен правами собственности при всех присущих внешней среде социокультурных различиях, общественно-политических изменениях и хозяйственных рисках.

Подчеркнем, что определение баланса интересов в его институциональном содержании сопутствует принятию стратегических решений и предшествует выбору адекватных им организационных форм. В связи с этим результативность деятельности компании в значительной мере определяется достигнутым балансом интересов в его неформальном и контрактном, то есть юридическом содержании, покоящимся, в свою очередь, на индивиду-

⁷ Например, баланс интересов, лежащий в основе организационных способностей крупных компаний, чаще всего непригоден для их меньших по размеру конкурентов.

альных самоограничениях. При этом нарушение баланса интересов может проявляться не только в отказе соблюдать юридические договоренности (формально они могут сохраняться), но и в нежелании или неспособности придерживаться неформальных, доверительных норм отношений. Изучение последних приобретает в связи с этим особенно важное значение. Вопрос ставится об институциональной значимости индивидуального/группового взаимодействия, и в этом отношении о способности индивидуальных самоограничений и неформальных институтов поддерживать формальные правила игры (в их хозяйственном, социокультурном и общественно-политическом измерении), обеспечивая тем самым складывание и реализацию соответствующего баланса интересов.

В условиях неустойчивой социально-экономической и политической ситуации в России в начале XX века деловые отношения в значительной мере регулировались неформальными правилами, стимулировавшими индивидуальное и групповое поведение, целью которого нередко становилось извлечение ренты. Многочисленность групп специальных интересов в среде собственников делала более привлекательным получение ренты в сравнении с ориентацией на высокие дивидендные выплаты. Данное обстоятельство могло иметь как негативный (например, потеря стратегического курса в развитии компании), так и положительный характер. В последнем случае имела место предсказуемость поведения, позволявшая, например, стабилизировать отношения с поставщиками и покупателями в условиях резкого сужения рынка сбыта. Следует также учитывать тот факт, что отличительной чертой российской модели акционерного общества являлось смешение открытых и закрытых форм организации компании, когда одновременно могли использоваться, например, именные и предъявительские акции. В данной ситуации максимизирующий эффект для собственников имел место только после формального согласования в их среде позиций отдельных заинтересованных лиц и групп, в том числе по вопросу об обязательном предложении другим собственникам фирмы выставленных на продажу именных акций.

В целом организационные формы и институциональная среда деятельности акционерных компаний выступают той сферой исследования, которая важна как для изучения российской экономики в целом, так и с точки зрения анализа ассоциированных форм экономической деятельности — в частности. Кроме того, данная проблема актуальна в плане осмысления реального положения отечественной экономики во второй половине XIX — начале XX в., претерпевшей глубокие изменения в направлении формирования капиталистической рыночной системы. Поскольку в качестве основополагающей характеристики акционерных обществ и товариществ на паях выступала их роль как современных для своего времени форм согласования индивидуальных и групповых интересов, постольку институциональные характеристики семейных компаний могут рассматриваться как отражение социокультурных новаций в переходный для экономического развития страны период.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акционерное законодательство // Отечественная история с древнейших времен до 1917 года. Энциклопедия. Т. 1. М., 1994. С. 50.
2. Барышников, М.Н. Российские фирмы в XIX — начале XX в.: собственность, управление, индивидуальные и групповые интересы / М.Н. Барышников // Очерки истории российских фирм: вопросы собственности, управления, хозяйствования. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.
3. Веблен, Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. М., 2007. С. 32–33.
4. Коммонс, Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 61.
5. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. М., 2003. С. 243.
6. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М., 1997. С. 39.
7. Свод законов Российской империи. М., 1910. Т. X. Ч. 1. Гл. 6. № 2191.
8. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О.И. Уильямсон. СПб., 1996. С. 485.
9. Ходжсон, Дж. М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории / Дж. М. Ходжсон // Terra Economicus: сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XX века. М., 2008. С. 26.
10. Freeman, R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. Boston, 1984.
11. Nelson, D. et al. Ideology and Legislator Shirking / D. Nelson, E. Spielberg // Economic Inquiry. 1987. № 25.
12. North, D.C. Understanding the Process of Economic Change / D.C. North. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005.