

Опубликовано на нашем сайте: 31 марта 2003 г.

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЧЕЛЯБИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
МИАССКИЙ ФИЛИАЛ**

К.В. КРИНИЧАНСКИЙ

**ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНСТИТУТОВ:**

**КОРПОРАЦИИ,
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ
ФИНАНСОВОГО РЫНКА.**

***СРЕДНЕВЕКОВАЯ ЕВРОПА – СОВРЕМЕННАЯ
РОССИЯ***

**МИАСС – ЧЕЛЯБИНСК
2002**

Одобрено учебно-методической комиссией Миасского филиала ЧелГУ
Заседание от “23” сентября 2002 г.

Рецензенты:

канд. ист. наук, доцент Г.В. Форстман

Аннотация

Рассматриваются основы генезиса ряда современных экономических институтов, таких как акционерные общества, рынки ценных бумаг, профессиональные участники финансового рынка на примере истории развития социально-экономических отношений средневековой Европы.

Объясняется ряд закономерностей становления и функционирования современного российского корпоративного и финансового сектора.

Работа предназначена для преподавателей, аспирантов и студентов экономических и исторических вузов и специальностей.

© К.В. Криничанский

**ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ:
КОРПОРАЦИИ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ
ФИНАНСОВОГО РЫНКА.
*СРЕДНЕВЕКОВАЯ ЕВРОПА – СОВРЕМЕННАЯ РОССИЯ***

ВВЕДЕНИЕ

Экономические реформы, проводимые в России в 1991-2001 гг., не в последнюю очередь были направлены на преобразование отечественной институциональной структуры экономики, подразумевали становление новых, рыночных механизмов экономического взаимодействия. В числе новых институтов, призванных стать катализаторами успеха народно-хозяйственных реформ, важное место отводилось и отводится рынку ценных бумаг.

За последние годы российское правительство, российское деловое и научное сообщество добились определенных подвижек в становлении данного института. Однако в должной мере потенциал рынка ценных бумаг так и не использован в России.

Более того, нельзя не обратить внимание на ряд непростительных ошибок, допущенных реформаторами в процессе вживления в российскую экономику новых институтов, в том числе института ценных бумаг и их рынков. Представляется, что одной из предпосылок для возникновения таких ошибок является не раскрытость темы (проблемы) генезиса подобных институтов в экономической системе. Причем, насколько известно автору, данная тема не нашла глубокой проработки в качестве предмета исследования не только в российской, но и в мировой экономической теории. Поэтому ее можно с уверенностью назвать актуальной, и, предположительно, пионерской.

В известной степени проблема становления новых социально-экономических институтов лишь затрагивалась узким кругом экономистов (некоторые из которых представляют так называемую «историческую школу» в политэкономии) на рубеже XIX и XX ст., когда она была актуальна для прогрессирующих капиталистических государств Европы и Америки. Среди этих авторов – Р. Штаммлер, Г. Шмоллер, Л. Brentано, К. Бюхер, Б. Гильдебранд, У.Дж. Эшли, В. Зомбарт, М.И. Туган-Барановский.

Не со всеми работами данных авторов удалось ознакомиться автору настоящей работы, однако труды некоторых из них были использованы как основополагающие при решении многих вопросов исследуемой проблемы.

Итак, чтобы начать исследование, необходимо в первую очередь представить себе картину экономической жизни того времени, когда данный институт сделал первые шаги своего становления.

Любой экономический институт, действующий в определенное время внутри какой-то хозяйственной системы, так или иначе должен являться ее составной частью. Ряд исследователей полагали, что существование в средние века такого

явления, как крупная торговля, таких институтов, как собственность и кредит, которые невозможно поставить в один ряд с натуральным хозяйством с его аграрным и самодостаточным характером и сословным строем, являлось как бы исключением из правил, феноменом вне системы, не имеющим никакой связи с самой системой. Другие авторы, обнаружив, что несмотря на преобладание определенного материального уклада в данный период истории, коммерческие и рыночные институты все же имели определенный размах, пытались оценить и степень влияния, значение данных институтов, считая уже, что их нельзя рассматривать вне системы или преподносить как исключение.

Среди данных исследователей есть и более ранние, и позднейшие из рассматриваемых нами авторов, например, А. Смит или У.Дж. Эшли, которые не видели проблемы в существовании разноукладных институтов в период средних веков и не пытались искать основ этих институтов в хозяйственной системе того времени, не касались вопросов значения и роли данных институтов в экономике. Более современные нам авторы (Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Й. Ле Гофф), на наш взгляд, излишне переоценивали их роль в экономике того времени, ставили их роль едва ли не на один уровень с ролью аналогичных институтов современности.

Целью данного исследования является оценка роли и значения становления корпорации и рынка ценных бумаг как социально-экономических институтов.

Задачами, поставленными автором для достижения данной цели являются:

- 1) выявление социально-экономических истоков изучаемых институтов, включая:
 - a. изучение внутрисистемных связей экономики средневековья в целом,
 - b. изучение «феодальных» основ данных институтов,
 - c. изучение преемственности права;
- 2) анализ отраженных в данных институтах экономических отношений и определение тенденций их эволюции;
- 3) проведение, насколько это возможно, параллелей между тенденциями и закономерностями эволюции данных институтов в средневековой Европе и современной России (такие параллели приводятся в тексте в квадратных скобках).

Исторический экскурс

Ценные бумаги появились в средневековой Европе согласно документальным источникам еще в IX-X вв. Что же за период предшествовал этому времени? Это был этап становления феодальных отношений и образования новой политической карты континента. Варварские народы, пришедшие в Европу со своими укладами жизни, хотя и почерпнули многое из старой римской культуры, однако, разрушая экономическую систему Древнего Рима, не смогли сохранить все, кажущиеся теперь прогрессивными, начинания покоренной ими империи. На протяжении IV-VIII вв. в Европе наблюдались значительные

регрессивные процессы, как то: обезлюдение городов, аграризация населения, развал существовавших тогда денежной системы и финансов, отмирание торговой деятельности и старых наземных путей сообщения, упадок ремесел и т.д.

Только в ряде исключительных случаев обнаруживается, что старые римские институты частично сохраняются на данной территории и даже становятся образцом для построения вновь создаваемых государств, как это было у германцев, оставивших вне прикосновенности систему отношений, основанную на началах частной собственности.

Самым же твердым оплотом римского гражданского права в к. I-го тысячелетия оказалась церковь. Этому способствовали два веских обстоятельства. Во-первых, церковь в институциональной структуре средневековых государств оказалась самостоятельным, стоящим не ниже прочих институтом. Во-вторых, римское право было единственным, подходившим к нуждам и воззрениям духовенства. В германских государствах почти повсеместно признавалось право церкви жить по римским законам. Как следствие этого, влияние деятельности церкви (весьма весомое влияние) везде отмечено влиянием римского права.

В этот период в средневековой деревне целиком и полностью господствовал общинный строй. Крестьянин получал наследственно и почти неотчужденно и свой надел, и свое положение свободного собственника, свободного или зависимого оброчника или крепостного. Причем именно в общине можно увидеть один из первых ростков основ долевого владения – прообраза собственности акционерной: каждый крестьянин в общине имел первоначально надел одинаковой величины, с одинаковыми участками земли каждого для данной местности качества, что составляло своего рода уравнивание цены данной доли. Соответственно этому крестьяне пользовались одинаковыми в общине правами.

С течением времени, как только община стала замкнутой и было прекращено предоставление новых наделов, наступал период дробления наделов благодаря наследованию и пр. Но единицей общинного землевладения по-прежнему оставался полный *надел*, так что образовывались 1/2, 1/4 и 1/8 доли надела с 1/2, 1/4 или 1/8 долей участия в правах общины.

По образцу общин позднее строились и промышленные общины, прежде всего – городские цехи, где критерий (или доля) прилагался к привилегированному ремеслу, а не к площади и качеству территории. Центральным пунктом было и равное участие в пользовании всеми закрепленными за цехом привилегиями и доходами.

То же относилось и к горной промышленности, где каждый пай гарантировал также участие в прибылях (и расходах) и также был делим вместе со связанными с ним правами и обязанностями.

Подобные способы трансферта прав и *наделения* правами, связанными с собственностью и хозяйственной деятельностью являются, на наш взгляд, архетипическим феноменом, имеющим определенные, не раскрываемые в данной работе корни, и, вместе с тем, легко переносимым из экономики одного уклада в экономику другого, подвергаясь лишь внешней трансформации.

Прежде чем в городской и горной промышленности был начат процесс поиска и отбора удобных форм для организации своей деятельности и выполнения своих функций, экономике европейских стран пришлось пройти определенный этап становления. Основой этого становления стали социальные центроостремительные силы, вызвавшие процессы интенсивного роста городов, роста роли специализации и, как следствие, совершенствования товарно-денежного обращения. По-видимому, с периода IX-X вв. происходит процесс, в ходе которого город приобретает определенную экономическую самостоятельность от деревни, чему способствовали: интенсификация земледелия, внедрение новых сельскохозяйственных культур высокой калорийности (бобы, чечевица и др.), прогресс техники, торговли и ремесла, а вследствие этого – повышение урожайности, производительности труда ремесленников, демографический рост и общий экономический подъем.

Итак, стремление людей к «социумному», концентрированному существованию, бурный рост числа и масштабов городских поселений имели в числе важнейших причин и являлись одновременно одними из главных последствий укрепления и развития торговой и промышленной деятельности в Европе конца I тысячелетия после Р.Х. Начиная с IX в. город стал неотъемлемой частью и ориентиром развития средневековой экономики, а внутри его хозяйства начали свое становление особые институты, охватывавшие некоторый объем производственных, распределительных и прочих экономических отношений.

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ: IX-XVII СТОЛЕТИЯ

Торговая деятельность является колыбелью множества форм организации деловых предприятий и рыночных институтов. Не исключение здесь и институт ценных бумаг.

Сведения о том, что торговая активность в некоторых центрах Западной Европы уже не носит случайного и неорганизованного характера, относятся к IX столетию. Одним из самых заметных экономических явлений того времени становится ярмарка. Она не являлась изобретением IX века, ее происхождение уходит корнями в доримскую эпоху. В к. I тысячелетия после Рождения Христа происходило возрождение уже веками известного феномена хозяйственной жизни. Тем не менее, можно констатировать, что факт появления в IX в. в ряде мест Италии и Галлии ярмарочной торговли свидетельствует о существенном прорыве в развитии европейской экономики, над которой довлел натуральный обмен. И то, что ярмарки стали быстро распространяться по всей Европе, расширять круг охватываемых ими цепочек обмена, а значит втягивать в него все большее количество людей, то, что крупнейшие из них вскоре начали работать по заранее определенному графику очередности – все эти факты говорят о том, что уже в то время Европа не могла обходиться без организации рынков

определенной группы товаров (шерсть, сукна, зерновые культуры, соль, металл). Экономика отдельной территории могла зависеть от того, продаст ли она (или купит) определенный товар, и каковыми окажутся на него цены. Уже сам по себе факт зависимости экономических субъектов от ценовой конъюнктуры говорит о том, что нельзя подходить к анализу европейской экономики средневековья только с мерками натурального хозяйства. Даже будучи самодостаточными, тысячи замкнутых хозяйств, существовавших в средние века, не могли быть совершенно не затрагиваемыми изменениями конъюнктуры пусть ограниченных, но очень важных рынков. Тем более в тех условиях слишком велико было влияние на экономику природных факторов, эпидемий, войн и т.п. экстерналий. Поэтому, например, возможность покупки хлеба в определенный период могла означать решение вопроса о жизни или смерти населения целых территорий, а колебания цены на определенный товар (например, на шерсть в Англии) могли существенно влиять на экономическую мощь государства в целом.

Данная зависимость являлась одной из предпосылок организации торговой деятельности, т.е. создания механизма, обеспечивавшего бы товарообмен и сглаживавшего по возможности неблагоприятные для экономики флуктуации. Важность этого осознавалась и высшей государственной властью, и муниципальными органами управления в средневековой Европе, поэтому ярмарки с самого начала их появления попали под бдительный контроль со стороны этих властей. Тем более, что данный контроль приносил помимо немаловажного повышения прибылей властей и населения, еще и значительный рост авторитета городов, опекавших ярмарки (подтверждением этого является расцвет в X веке Генуи и Пизы).

Однако рост городов в к. I – н. II тысячелетия новой эры сопровождался не только возобновлением ярмарочной торговли. Параллельно происходило и зарождение особых ассоциаций внутри городских общин, объединявших различные группы их жителей. Имел ли здесь место пример римских корпораций ремесленников и торговцев или нет – особого значения не имеет, т.к. новые ассоциации возымели собственную историю, действуя в иных социально-экономических условиях и по отличным от римских законам.

Одни из главных предпосылок для таких объединений заключались в малом уровне дохода ремесленного и торгового люда и низком уровне их сословного положения. *Сословный строй играл преобладающую роль в формировании характера развития средневековой экономики.* Его построения и правила игры диктовали близкую к нулевой скорость этого развития. Феодализм, замыкаясь на самосохранении, не стремился к расширенному воспроизводству, к совершенствованию производительных сил, чему и способствовал сословный строй. Главные собственники тех времен, владельцы феодальных рент – дворянское сословие – были умалены возможности коммерческой деятельности. Такое положение утвердилось в Европе в результате введения в большинстве ее стран института дерожеанции. Посредством него дворяне, занимавшиеся

«неблагородным» делом (как-то – торговля или ростовщичество) могли быть лишены своего статуса.

В результате за коммерческую деятельность взялось низшее сословие, имевшее в основной своей массе более чем скромные финансовые возможности. Среди них в торговле первоначально сформировались две группы: одни, оставшись одиночками, стали торговать вразнос; другие, жившие преимущественно в городах, стали объединяться (что было во многом вынужденной мерой). В. Зомбарт в монографии «Современный капитализм», раскрывая существо этих объединений, утверждал, что «идея пропитания господствует... в устройстве цехов торговцев».¹ И неважно, были ли они бродягами или морскими путешественниками (авантюристами – *adventurers*), в обоих случаях грамотным среди них был один из ста, и, как это не покажется странным, на 9/10 они даже не имели счетных знаний.

К XIII ст. к данной социальной группе добавился еще и слой лавочников. Однако долгое время лавочником являлся не торговец, а ремесленник – башмачник, булочник, мясник или ювелир – обслуживающий лишь узкий круг своей клиентуры. Первые лавки в действительности были не «магазинами», а мастерскими. Лишь позднее, начиная примерно с XVI в., с ростом численности городского населения и подъемом экономической жизни средневековых государств, на желание розничного торговца открыть свою лавку ответил платежеспособный спрос.

Европа же XI – XIII вв. запомнилась своей ярмарочной торговлей и зарождением одного из самых известных средневековых институтов организации торговли – купеческой гильдии. Можно ли ее считать предвестником акционерного предприятия? В известном смысле, да. Суть в том, что в силу специфики средневековой экономики, именно ассоциация купцов действовала в таких условиях и согласно таким правилам игры (конкуренции), по которым в новейшее время стали функционировать предприятия, организованные в акционерной форме. Именно *эти условия и правила игры детерминировали развитие близких к долевым и акционерной форм коммерческой организации.*

Первое упоминание о существовании купеческой гильдии в Англии относится к 1093 г. Профессор У.Дж. Эшли дал следующее определение такой ассоциации: «Купеческой гильдией, или ганзой... называлась ассоциация купцов, имевшая первоначально целью получение и охранение членами гильдии привилегии, которой не имели другие обитатели того же города, – торговать в его пределах, пользуясь монополией, а также приобретение права торговать в других городах».² [Параллель: современное состояние конкуренции в России: привилегии крупных компаний в масштабах страны – на «трубу», на «алюминий», на налоговые и таможенные льготы; в регионах и малых городах – на торговлю производимым монопольно товаром – перепродавцы угля в Кузбассе или,

¹ Зомбарт В. Современный капитализм. Т.1. – М.: Издание Д.С. Горшкова, 1903. – С. 194-195.

² Эшли У.Дж. Экономическая история Англии в связи с экономической теорией. – М.: Издание М.И. Водовозовой, 1897. – С. 79.

например, торговые компании по продаже автомобилей «Урал» в городе Миассе. При этом у данных компаний нет ни малейшего стимула преобразовываться в корпорации с долевым участием и нет экономических и пр. обоснований для пребывания в данной организационно-правовой или иной форме.]

Купцы – члены гильдий платили взносы, пользовались определенными правами и несли обязанности. Английская гильдия представляла собой следующую иерархию: во главе стоял старшина, ниже его – 2-3 помощника-пристава, которым в свою очередь были подчинены управители. Она могла обладать и выборным органом – советом, состоящим, как правило, из 12-24 членов. Подобные структуры управления и функции наблюдались и в других европейских странах – Франции, Италии, Германии, Испании.

Гильдия имела право вмешиваться почти во все стороны хозяйственной жизни и даже повседневную жизнь своих членов. Основания для этого коренились в условиях ведения дел купеческими союзами и в образе проживания их семей. К первым относились сложности отношений гильдий с местными и государственными властями, условия сбыта и перевозки товаров. Ко вторым – совместное (на территории одного квартала) проживание, родственные узы, исповедание одной веры и пр. [Паралель: в России выход из ООО означает потерю собственности; узурпация, ущемление прав других чревато заказным убийством; одиночка не может пробить все препоны местной и государственной бюрократии. Выход один – стать членом корпорации (семьи) и разделять вместе со всеми данную «долю» (здесь – в смысле участи).]

И все же гильдии не были «пассивными» структурами, пекшимися только о своем самосохранении. Их организация предполагала не только защиту от возможного неблагоприятного внешнего воздействия (в лице собственных или чужеземных властей, пиратов и пр.) и обеспечение удобств жизни. За ними стоял торговый капитал, по своей природе обладающий определенными экспансионистскими началами и превращающий представляющих его агентов в «активных» экономических субъектов.

В конечном итоге институт гильдий, ганз и некоторых других ассоциаций оказался настроенным на захват и удержание МОНОПОЛИИ в своей области коммерческой деятельности. Отдельно взятая гильдия контролировала либо какой-то товар или группу товаров, либо торговый институт, либо территорию и т.п. Ее внутренняя регламентация, построенная на принципе СОВМЕСТНОГО ВЛАДЕНИЯ этой монополией, также была направлена на поддержание этой монополии и на обеспечение реальных прав СОВЛАДЕНИЯ. В различных средневековых государствах среди основных установок этой регламентации были устраняющие внутреннюю конкуренцию: запрещение запродаж; запрещение соглашений на установку цен; право на вступление своей долей в договор купли совместно с другими членами ассоциации и обязательство предоставления такого права другим и т.д.

Такие правила действительно в определенном смысле укрепляли монополию гильдий. Однако одно дело, когда эта монополия содействовала упорядочению

внешней и внутренней торговли, обеспечивала снаряжение дальних экспедиций, организовывала совместный сбыт и т.д. – т.е. не вмешивалась в область действий, касающихся внутренних коммерческих дел купца. В этом случае она носила прогрессивный характер. [Параллель: российские монополии тоже поддерживают жизнеобеспечение государства, частично приносят вклад в виде поступлений валютной выручки от торговли минеральным сырьем, металлами и пр., но это еще не действия в пользу системы, скорее – антисистемные действия, эффект от которых – нарушение структурных соответствий в экономике, не эффективное распределение ресурсов, самосохранение привилегий монополий, держащих за горло всю экономику.]

Вмешательство же данного института посредством гласных и негласных законов во многие детали конкретных сделок не могло идти на пользу купеческому капиталу. Более того, все вышеназванные и некоторые другие признаки гильдий дают право отнести данный средневековый институт по характеру организации к учреждениям косного по своей природе цехового строя, чуждого претензиям капитала к экспансии.

Однако определенное время именно такая организация сохраняла шансы коммерции на выживание. [Вероятно на это надеется и современное российское правительство.] Взять для примера Англию: здесь гильдии просуществовали почти 3 века, прекратив свое существование, по данным У.Дж. Эшли, к середине XIV ст. Непосредственному их закату предшествовало издание в 1335 г. королевского Указа, предоставлявшего иностранным купцам право на почти полную свободу торговли в стране и тем самым подрывавшего с помощью конкуренции саму основу их существования – привилегию и монополию. Указ фактически отменял привилегию купцов – членов гильдий – на монопольное ведение местной торговли. И как только была утрачена МОНОПОЛИЯ – главная опора данного института – гильдии начали распадаться.

В период господства свободы торговли, с 1351 по 1377 г., самоликвидировались или потерпели крах почти все английские гильдии в торговле. Только в исключительных случаях они были преобразованы в другие (уже более крупные) торговые ассоциации, ориентированные, главным образом, на внешнюю торговлю. Данные события были наполнены ожесточенной борьбой между сторонниками свободы торговли и протекционистами. Вопрос о регулировании торговой деятельности требовал нового осмысления. В результате правительственная политика колебалась то в одну, то в другую сторону, пока в этой тяжбе в 1393 г. не одержали победу города. Таким образом, в конечном итоге механизм купеческой гильдии вместе с ее привилегиями влился в механизм муниципального управления.

Новые ассоциации стали возникать уже под протекторатом органов местного управления. Данная опека, однако, показалась многим купцам слишком навязчивой или просто излишней, тогда торговый капитал начал свою экспансию в реальное производство. [Параллель: в настоящее время капитал пытается покинуть страну – перетекает в офшорные зоны и просто уводится за границу]

Именно к XIV – XV вв. характеризуется появлением первых попыток организации в Англии производства сукон купцами и богатыми мастерами. Таким образом, торговый капитал, персонифицированный в прослойке «раздатчиков работ», вновь добился желаемого, получив новый объект для полного контроля – локальное производство, продажу сырья и готовой продукции. [Кроме того, здесь мы видим зарождение «рассеянной мануфактуры» – прообраза современных *hollow corporation* (оболочечных корпораций), действующих на принципах аутсорсинга – использования фирмой «внешних ресурсов», т.е. привлечение для достижения целей бизнеса мощностей, услуг и т.п., являющихся самостоятельными внешними фирмами, организациями, лицами.]

Однако система гильдий не была единственным институтом, упорядочивавшим торговую деятельность в эпоху средневековья. Так, например, в Италии еще в IX – X вв. появилась совершенно иная форма ведения дальней морской торговли. В данный период времени нога в ногу с ростом городов здесь складывались торговые связи с Византией и крупными азиатскими центрами. При этом некоторые торговцы, желавшие извлекать прибыль от коммерческих оборотов с заграницей, сами либо не имели возможности, либо достаточной смелости для личного сопровождения товаров. В этих условиях появилось обыкновение поручать совершение торговых круизов особым агентам-представителям. Таким путем сложилась самая ранняя форма товарищества в средние века – комменда. В разных вариантах существовали различные разновидности этого предприятия. Во всех случаях в общих чертах речь шла об объединении двух компаньонов, одного, оставшегося на месте (коммендатора), и другого, снаряжающегося в путь (трактатора).

Обычно купец обещал трактатору четвертую часть прибыли, и трактатор не участвовал своим капиталом в предприятии. Правда удачливый трактатор имел возможность быстро получить достаточную сумму для вложения в поездку также и своей доли. В такие же соглашения трактатор мог вступить с несколькими коммендаторами одновременно. При этом трактатор все больше становился фактическим организатором, руководителем (директором) предприятия, а предприятие, таким образом, превращалось в доленое общество с единым руководством.

Впрочем товарищества, возникшие из комменды, не были одиноки в своем роде. Средневековью были известны и другие их формы, такие как английское торговое товарищество и германское «открытое товарищество». Достоверно известно, что основой образования английского торгового товарищества, его прототипом, явилась *компания*. Как показывает разбор данного названия, «компания» (*cum* – «вместе», *panis* – «хлеб»), поначалу это было своего рода «семейное предприятие», а несколько позднее – также довольно тесный союз, в котором делилось все – пища, каждодневный риск, капитал и труд. От этой совместной жизни членов компании ведет свое начало НЕОГРАНИЧЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ всех его членов как принцип организации бизнеса. При этом дисциплина, тяготевавшая над купцами, состоявшими в компании, была

аналогична режиму, который навязывали своим членам цехи и гильдии. Помимо порядка вступления в компанию посредством уплаты взноса, предусматривалась и возможность приобретения права членства наследственным путем или по окончании ученичества. Эти признаки дают основание причислить компанию к институтам того же цехового строя.

Первыми крупными английскими товариществами, выросшими из компании, были предприятия, образованные в рамках внешних обменов, например, товарищество купцов – экспортеров шерсти и товарищество купцов – авантюристов (*Mercants Adventurers*), ведших крупную торговлю сукнами. Любопытно отметить, что последнее имело очень долгую историю, просуществовав до 1809 г. Но главное – это то, что до последнего момента в этом товариществе сохранялись все признаки старой архаичной организации, характерной для тогда уже давно отжившего себя в Европе цехового строя.

Необходимо заметить, что в Англии такая форма товарищества, созданная на идее неограниченной ответственности, несмотря на свою архаичность и реакционность (и, по-видимому, благодаря завоеванным монопольным правам), в период XIV – XVIII вв. почти вытеснила другую, более раннюю, возникшую из комменды, т.е. и построенную на принципе **ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**, согласно которому ответственность товарищей, не принимавших участия в управлении предприятием, была определена исключительно размерами капитала, который каждый из них в отдельности рискнул вложить в предприятие. [В России ООО не вытесняются полными товариществами, однако корпоративная культура тяготеет к формам «единоличного хозяина» или узкой группы лиц, тщательно старающихся уберечь их право полного контроля на предприятии от любого рода посягательств, от проникновения «чужого капитала» и «чужих интересов». Таким образом, на уровне межкорпоративного общения складывается антирыночная система «свой-чужой», препятствующая свободному трансферту капиталов, технологий, ноу-хау и т.п.]

Однако в целом на континенте принцип неограниченной ответственности не стал общепринятым в вопросе организации бизнеса. По словам профессора У.Дж. Эшли большей частью в средневековой Европе «мерилом общей ответственности участника предприятия было [принято считать] участие его в качестве собственника в управлении делом».¹

Однако система гильдий и права товарищества не охватывали всего спектра организованной торговли средневековья. Цеховые порядки, присутствовавшие в организации гильдий и компаний, плюс сложности со свободой вложения и изъятия капитала в товариществах побудили предприимчивых и находчивых людей к поиску новой, более совершенной формы организации бизнеса. И опыт не заставил себя ждать.

Еще до XV в. средиземноморские корабли зачастую оказывались собственностью, разделенной на доли, и в отличие от комменды, доли эти

¹ Там же, с. 719.

продавались. Это не было еще открытой, так сказать, рыночной торговлей, – скорее возмездной *передачей прав на долю из одних рук в другие*, но именно в этом заключался прообраз как института долевого ценной бумаги – акции, так и их рынка – *фондового рынка*. Это подтверждает и то, что англичане называли такие общества *Joint Stock Companies* – т.е. компаниями совместных *фондов*. Преемником этой средневековой формы делового предприятия в современной экономике является очевидно акционерное общество. Приобретая долю в торговом (или любом другом) предприятии, средневековый *инвестор* вступал в права СОВЛАДЕНИЯ с такими же инвесторами, как и он. Возможность покупки подобных долей выступала при этом как тенденция к образованию рынка, на котором бы уравнивался бы спрос на этот новый товар – комплекс прав, воплощенных в доле предприятия, а в последствии – в особой ценной бумаге – *акции*. Заметим, что основной характеристикой, потребительской стоимостью этого товара является его способность приносить доход, так что этот товар в полной мере отвечает термину *товар-капитал*.¹

Однако для окончательного становления этого рынка было еще далеко: необходимо было разработать стандарт этого товара, сформировать порядок его производства (выпуска), унифицировать правила рыночных операций с ним, создать площадку для торговли. Все это было в той или иной степени сделано лишь к концу XIX – н. XX в.

Любое дерзкое начинание, подобное появлению института компаний совместных фондов, в эпоху расцвета феодализма выглядело как прямое нарушение действующих законов, корпоративных уставов и устоев и традиций общества в целом. Случалось, что это было и ловким обходом последних с явным денежным интересом. В любом случае оно не было открытым и не могло себя широко рекламировать: круг посвященных был крайне узким. В связи с этим в средневековой Европе бурного развития столь прогрессивной, как сегодня воспринимается акционерное предприятие, хозяйственной формы не наблюдалось. Все начиналось с единичных случаев, предприятий, планируемых на одну сделку или поездку, позднее – на определенный срок (но не дольше полутора – двух лет). Организация же таких предприятий была наверняка обязана либо личной унии участвовавших в нем с местными или государственными властями, либо прямой заинтересованности в них влиятельных структур (опять же

¹ Данная эволюция позволяет сформулировать определение рынка акций (впрочем, и рынка ценных бумаг в целом) как сферы экономических отношений, на которой в результате предъявления спроса на товар, способный принести добавочную стоимость определенными экономическими субъектами, предложения таких товаров другими субъектами, формируются цены (стоимость) прав, воплощенных в документах (ценных бумагах), подтверждающих право собственности на данный товар.

Позднее, когда рынок становится развитым и начинает выполнять функции, связанные с главными функциями финансов и распределительной сферы экономики – рациональное, эффективное размещение ресурсов, свободный межотраслевой перелив капитала и т.д. РЦБ становится сферой экономических отношений, в которой в результате предъявления спроса на денежные ресурсы определенными экономическими субъектами, предложения таких ресурсов другими субъектами, при посредничестве институтов рынка, формируются цены (стоимость) прав, воплощенных в ценных бумагах.

муниципалитетов или государства, кроме того, – монастырей, орденов, вообще церкви) или привилегированных особ.

Даже позднее, когда их деятельность уже перестала быть секретом для общества и белым пятном для закона, в XVII – XVIII вв., акционерные общества пережили период возврата к более старым, регламентированным формам. А. Маршалл отмечал, что тенденции к замене публичных акционерных обществ, акции которых могут продаваться на открытом рынке, частными компаниями, акции которых не подлежат передаче другим без согласия всех заинтересованных лиц (прототип закрытых акционерных обществ), в некоторых отраслях хозяйства наблюдались вплоть до XX столетия.¹ Причины этого интересного экономического явления вероятно находятся в плоскости изменений общей экономической конъюнктуры, условий (или типов) функционирования отраслей и условий функционирования фирм внутри них.

Обратимся к примерам. Первым из известных нам акционерных обществ была английская «Московская компания». Она была образована в 1553-1555 гг.² через полстолетия к ней присоединились энциклопедически известные голландская и английская ост-индские компании, регламентированные: первая – в 1622 г., а потом в 1669 г.; вторая, в частичной форме – в период с 1698 по 1708 гг. Такая же участь постигла и другие английские акционерные общества раннего периода – Левантинскую компанию, основанную в 1581 г. и регламентированную в 1605; Африканскую, регламентированную в 1750 г. и др.

Надо заметить, что эти компании изначально не избежали сохранения отпечатка товарищеской организации. Так, английская Ост-Индская в первое столетие своего существования была акционерной компанией лишь в том смысле, что представляла собой организацию, периодически сколачивавшую путем объединения долей капиталы для какого-то одного плавания, по возвращении из которого каждый «купец-акционер» получал не только свои прибыли, но и обратно свой пай. Долгое время любой акционер имел право свободно изъять свою долю из предприятия. Только начиная с 1612 г. счета стали составляться уже на ряд предполагаемых экспедиций, а с 1658 г. акционерный капитал стал неприкосновенным. Эти важные преобразования позволили уже через 30 лет в 1688 г. начать открытую продажу этой компанией своих акций на Лондонской бирже. [Здесь мы видим, как институт кредита проходит преобразования, переходя от формы «непосредственной» возвратности к «опосредованной» возвратности, обеспеченной ликвидностью вторичного рынка ценных бумаг.] Таким образом, именно вторая половина XVII в. может по праву считаться точкой отсчета существования фондового рынка в близком современному смыслу этого понятия и новым этапом в формировании деловых предприятий в Европе.

Однако при всей демократичности принципов образования этих компаний, методы их внешних действий не могли не учитывать специфики социально-

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. – М.: Прогресс, 1993. – С. 386.

² Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв. Т. II. Игры обмена. – М.: Прогресс, 1986. – С. 386.

экономической ситуации средневековья. В жесткой конкуренции с цеховым строем им пришлось прибегнуть к тому же приему, что и ремесленные корпорации – завладеть МОНОПОЛИЕЙ. Для этого им даже пришлось вооружаться, т.к. свою монополию они добывали, проливая собственную и чужую кровь в колониальных экспедициях. Так, английская Ост-индская компания, обладая значительными денежными средствами, сумела создать очень мощные военные силы. С середины XVIII в. под ее флагом английские колонизаторы осуществляли завоевание Индии. Вплоть до 1833 г. эта компания являлась монополистом в торговле с Китаем. До восстания 1857-59 гг. именно она была главной опорой колониального господства Английской Короны в Индии. Только после смягчения форм этой колонизации английская Ост-Индская компания торговля утратила свое могущество и, не сумев приспособиться к изменяющимся экономическим условиям, была ликвидирована (1858 г.), просуществовав, таким образом, более двух с половиной веков.

Впрочем, для данного исследования представляет интерес не только то, как акционерные компании появлялись и какие изменения претерпевали, но и в каких условиях это происходило, к каким правилам игры данный тип деловой организации лучше адаптировался или был наиболее пригоден и почему. Для изучения этих вопросов придется вновь охватить всю крупную внешнеторговую отрасль средневековья.

Итак, в первую очередь необходимо определить ее участников. Таковыми являлись: купеческие гильдии, товарищества, торговые компании, долевого общества (в т.ч. акционерные) и отдельные самостоятельные купцы. Очевидно, что здесь не будет ошибкой заметить тенденцию к ассоциированному участию в торговой деятельности, а также и к образованию устойчивых предприятий для ведения дела. Появление этой тенденции объясняется несколькими обстоятельствами, характеризующими данную отрасль хозяйства: высокой капиталоемкостью данного бизнеса; возможным снижением посредством ассоциирования транзакционных и иных издержек; потенциальным достижением при объединении эффекта масштаба, в частности через сокращение транспортных издержек, понижение закупочных цен благодаря преимуществу крупных оптовых закупок; возможностью совместного устойчивого контроля рынка и цен; необходимостью защиты от непосредственного насилия и т.д.

Кроме того, ряд причин, среди которых такие как резкие колебания издержек, узость рынков сбыта и излишнее число конкурентов, мошенничество и сговор, а также конъюнктурные колебания экономики (приводившие к межотраслевому перетоку капиталов) вели к тому, что в отрасли каждому участнику приходилось либо играть на себя, либо место каждого занимала монополия, для которой стиралась опасность ошибок в предвидении.

В конечном итоге монополия (на предмет торговли, территорию и т.д.) оказалась устойчивым (и как было видно из примеров – незаменимым) условием существования ассоциированных организаций в торговой сфере. То же происходило и в организации государственной внешнеторговой политики:

страны, которые не оказывали протекции своим гильдиям и компаниям, теряли контроль над соответствующей отраслью в своих владениях, при этом безболезненное проникновение в сферу регламентированной торговли на чужой территории в средние века было фактически закрыто.

Есть еще один важный момент относительно существования организации торговли в средние века, связанный с уровнем цен и ценообразованием вообще. К. Маркс указывал, что высокий уровень торговых цен в тот период был обусловлен: 1) низкой производительностью труда и 2) возможностью купцами присваивать значительную часть прибавочной стоимости.¹ Однако во второй части третьего тома автором «Капитала» без комментариев приводится цитата Дж.У. Гилбарта: «В наше время норма прибыли регулирует ставку процента, тогда как в те времена /средневековье – К.К./ ставка процента регулировала норму прибыли. Если кредитор обременял купца высокой ставкой процента, то купец бывал вынужден накидывать на свои товары высокую норму прибыли».²

По всей видимости высказывание К. Маркса об узурпации купцами большей доли прибавочного труда нуждается в одной важной оговорке. Скорее всего так происходило, если капитал купца был достаточно велик, чтобы купец мог не обращаться к заемным средствам. Но здесь уже не раз говорилось, что основной массой купеческого сословия в средневековую эпоху были сравнительно небогатые люди. Там же, где ростовщический капитал проникал в торговлю, именно он диктовал уровень цен на товары. Когда же купец и ростовщик объединялись в одном лице, доходы от такого слияния поражали современников. Возьмем для примера данные о деятельности одного долевого предприятия начала XVI в., описанные Ф. Энгельсом в «Дополнениях» к III т. «Капитала».³ Речь идет об известной экспедиции в Индию, организованной португальцами в 1505-06 гг., в которой приняло участие знаменитое немецкое общество аугсбургских купцов (среди которых были такие громкие имена, как Фуггер и Вельзер – главы крупнейших немецких торгово-ростовщических домов XV-XVII вв., а также Фёлин, Хёхштеттер и др.) совместно с нюрнбергскими купцами (в частности – Хиршфогелем – главой торгового дома). Чистая прибыль немецких торговцев от этого предприятия, капитал которого оценивался в 66 тыс. дукатов, составила 175% от вложенного.

Однако эти данные нельзя назвать показательными. Если взять для иллюстрации средние годовые прибыли торговых и ростовщических домов того времени, то откроется более скромная картина роста их богатства: деятельность торгового дома Вельзеров в 1502-67 гг. приносила порядка 9% годовых; Ренов в 1518-40 гг. – 8,5%; Имгофов в 1481-1523 гг. – 8,75% в год.⁴ Одной из главных причин такого контраста единичных и средних показателей прибыли является низкая, порядка двух оборотов в год, скорость оборота капиталов и довлеющая

¹ Маркс К. Капитал. Т. III, ч. I. – М.: Политиздат, 1986. – С. 339.

² Цит. По: Маркс К. Капитал. Т. III, ч. II. – М.: Политиздат, 1986. – С. 666.

³ Там же, с. 982.

⁴ Зомбрт В. Современный капитализм. Т. I. – М.: Издание Д.С. Горшкова, 1903. – С. 236.

над торговлей ремесленная организация, не дававшая возможности для крупных накоплений.

Более глубокое рассмотрение природы купеческих прибылей обнаруживает следующие любопытные моменты. Например, то, что извлекаемый в торговом предприятии средневековья доход должен был неизбежно включать в себя очень высокую страховую премию. Средневековые купцы сознательно (из-за высокой опасности разорения, вызванной большой степенью неопределенности в их деле) или бессознательно (в силу интуиции или традиции, архетипического поведения) стремились увеличить цены товаров.¹ Такие действия были необходимы для поддержания работоспособности данной отрасли и воспринимались как должное.

Подчеркнем еще один важный аспект. Средневековый покупатель не был подвержен влиянию такого феномена современности, как мода, но, напротив, был архаичен и консервативен. Это обуславливало требования специфики товаров и определенности их качества. Эти параметры регулировались (при ограниченности конкуренции) как общественным контролем (через муниципальные власти), так и внутрифирменным надзором. Кроме того, уже в XIII столетии зарождается прообраз современного регулятора качества товаров, торговой марки, собственного имени фирмы – особое клеймо компании.

Стоит также еще раз обратить внимание и на то, что торговая ассоциация заботилась о пропорциональном выравнивании прибылей на составляющие ее доли. С этой целью утверждались твердые закупочные цены, пропорционально делились транспортные издержки, закреплялся размер податей туземным князьям, посредством взаимного соглашения устанавливались и жестко контролировались цены на продаваемые товары. Нарушитель же подвергался и крупному штрафование, и бойкоту, причем именно последний мог приравняться в тех условиях неминуемому разорению. [Последнее означает существование в тот период феномена «корпоративной этики», некоего негласного «кодекса корпоративного поведения».] Таким образом, система добивалась распределения торговой прибыли пропорционально вложенной доле капитала (подобно тому, как пользование правами в крестьянской общине было соотносимо долям надела).

Но более важно то, что даже при попытке нарушения соглашений о цене отдельному купцу или отдельной ассоциации редко удавалось упрочить свое положение. Напротив, при условии снижения цены число клиентов купца все равно значительно не возрастало, во всяком случае не настолько, чтобы оправдать возможные штрафы и убытки от бойкота. В случае же попытки поднять цену, продажи купца, как правило, сильно падали. [Это напоминает уже рынки совершенной конкуренции.]

¹ Заметим, что достижение высокого значения нормы прибыли за счет увеличения цены является типичным приемом современной фирмы – участника олигополистического рынка. Он носит ряд названий: накидка, эмпирический метод, ценообразование по принципу «издержки плюс». Выбор этого метода оправдывается практикой, когда фактически невозможно предопределить общие накладные расходы.

Таблица 1

**Типовое сходство организации крупной средневековой торговли
и современных олигополистических отраслей**

№ пп	Характеристики	Крупная средневековая торговля	Олигополистические рынки
1	Способы возникновения фирм	- ассоциирование, объединение	- акционирование, слияние
2	Барьеры для вступления в отрасль	- высокая капиталоемкость	
		- особые (фирменные) клейма договоры с иностранными властями отлаженные пути и отточенный механизм доставки товаров	- торговые марки, патенты - реклама - владение сырьем
		- специфика товаров и определенные требования к их качеству	
3	Способы ценообразования	индивидуальный контроль над ценами ограничен взаимной зависимостью	
		включение в цену страховой премии	- метод «издержки плюс»

Из этих же причин следовало, что если даже купцам удавалось сэкономить на издержках, это не приводило к изменению ими цен, дабы не нарушить спокойствия на рынке, характерной чертой которого являлась всеобщая взаимозависимость.

Некоторые из перечисленных выше характеристик торговой отрасли средневековья довольно точно сводятся в аналитическую таблицу, сопоставляющую данную отрасль с современными олигополистическими рынками.

Европейская торговля с Востоком, преобладающая на протяжении столетий с периодом великих географических открытий, т.е. начиная с XV в., стала уступать в своем значении коммерческим операциям с Новым Светом.

Переворот в путях сообщения и последовавшее за ним внезапное расширение рынков сбыта натолкнулись на инертность средневековых экономических институтов, но на первых порах не вызвали существенных изменений в способе ведения торговли. Торговля с Индией и Америкой также велась сперва преимущественно товариществами. Правда теперь за ними стояли достаточно крупные нации. Место торговавших с Левантом каталонцев, флорентийцев, генуэзцев и пр. в американской торговле заняла вся объединенная Испания, а наряду с ней два таких мощных государства, как Англия и Франция. Даже такие торгующие страны, как Голландия и Португалия, были, во всяком случае, не меньше и не слабее Венеции – самой большой и сильной торговой нации предшествующего периода.

Постепенно крупные богатства накапливались в руках отдельных лиц, так что вскоре некоторые купцы могли тратить на торговые операции столько же средств, сколько раньше расходовало целое общество (компания). Это происходило не без помощи долевой формы организации предприятий. Однако постепенно торговые общества стали терять свой вес, а там, где они еще продолжали существовать, –

превращались по большей части в вооруженные корпорации, наподобие английской Ост-Индской компании, которые под защитой и протекторатом своих государств завоевывали монополии на эксплуатацию вновь открытых территорий. [Если под современным оружием понимать средства массовой информации, то Газпром, Лукойл и им подобные вполне укладываются под этот тип монополий, эксплуатирующих недра России.] Но чем в большем числе основывались колонии в новых районах, тем больше торговые товарищества уступали место торговой деятельности отдельного купца, и вместе с тем выравнивание норм прибыли все более и более становилось исключительным делом конкуренции. Монополия на торговлю утрачивала свое значение. Эра торгового капитала подходила к своему завершению. Наступала эра промышленного капитала, продлившаяся до начала XX в., когда на сцену ему пришел капитал финансовый.

Надо сказать, что промышленный капитал, получивший колоссальную финансовую подпитку от торгового, не смог быстро освоить весь опыт работы средневекового купечества. Значительная часть богатой институциональной базы средневековья (в т.ч. в части, касающейся институтов корпоративной собственности и ценных бумаг) в период развития мануфактуры и фабрики оставалась мало задействованной. И только к середине XIX в., к закату периода свободной конкуренции, она была вновь затребована капиталом, претендующим на обладание значительной монополией и видевшим в данных институтах рычаги для достижения своих целей.

ГЛАВА 2. ГОРНОРУДНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Добывающая отрасль во многих европейских странах возникла почти одновременно с возникновением цеховых организаций в X-XII вв. Бесперебойная работа и прогресс ремесленных отраслей были напрямую связаны с сырьевой базой и ее развитием. На примере Германии, где первые цехи образовались в начале XII в., видно, что к XII-XIII ст. относятся и открытия крупных центров добычи железной руды во Фрайбурге (Шварцвальд), олова в Рудных горах, меди в Мансфельде, золота в Гольдбурге (Силезия) и серебра в Саксонии.

Однако горнорудная отрасль, хотя она и работала в конечном счете на ремесленника, по своей организации и механизму функционирования стояла несколько особняком от ремесла и консервативного цехового строя.

Фактически полновластным и единоличным владельцем всех недр в европейских странах был государь. Поэтому, прежде чем повести разработку пород необходимо было получение на то соответствующего разрешительного вердикта [читай – лицензии]. В силу же того, что ведение горного дела требовало больших затрат, неоднократно превосходящих затраты и на ведение торговли, и на ремесленную деятельность, и по причине дефицита частных капиталов достаточного объема и долгосрочной направленности, горнорудная

промышленность с самого начала своего существования приняла форму **ДОЛЕВОЙ СОБСТВЕННОСТИ**.

Первоначально долей могло являться непосредственное трудовое участие человека в разработке недр. В Германии подобные трудовые товарищества возникли уже в XIII в. Из-за большой трудоемкости работ, долей, на которые разбивалось при этом предприятие могло быть большое число, иногда – больше ста. Такая сильная раздробленность, имевшая место вплоть до XV в., и господство ремесленной организации означали, как следствие, – сильное распыление получаемого дохода. Многочисленные свидетельства указывают на то, что, как правило, участники рудниковых товариществ, как и многочисленные ремесленники, получали немногим больше, чем на пропитание.

В конце XIV-XV ст. ситуация в горной отрасли изменялась. Во-первых, вследствие большого прогресса ремесла и торговли, начала процесса инкорпорирования цеховых организаций и общего подъема городской жизни в Европе, спрос на продукцию горнорудной промышленности стал сильно расти, а горное дело начинало быть порой очень доходным. Это привлекло интерес многих богатых людей к данной отрасли. Как результат — трудовые пай товарищества сменяются денежными, сами товарищества, теряя «трудовой» характер, принимают «финансовый» облик, отрасль начинает использовать наемный труд. При этом пай горных разработок в ускоряющемся темпе стали ускользать из рук участников старых предприятий и были скуплены состоятельными людьми: дворянами, мещанами, купцами, или крупными торговыми и ростовщическими компаниями. В Германии крупные держатели таких акций находились в основном в Нюрнберге и Аугсбурге – крупнейших центрах германской торговли средневековья.

В. Зомбарт указывал, что банкирские дома Фуггеров и Турцо за период с 1495 по 1504 г. получили со своих одних только венгерских рудников дивидендами 119 500 флоринтов – по тем временам огромную сумму¹. Такие доходы нередко позволяли привлечь к предприятию даже самого монарха, тем более долевая форма собственности это допускала. В XV-XVII вв. дарение именных акций государю от владельцев рудников было заурядным делом. Ф. Бродель упоминает, что в 1580 г. Август Первый Саксонский владел 2 822 долями разных горнорудных предприятий². Данный и другие примеры подобного рода наглядно демонстрируют формирование в средневековый период института смешанных частно-государственных корпораций.

Вследствие роста доходности многих горных промыслов, горное дело наряду с торговлей и банковскими операциями, как в Германии, так и в других странах Европы в XV-XVII существенным образом содействовало ускоренному накоплению капиталов. Подчас горнорудное предприятие способно было

¹ Зомбарт В. Современный капитализм. Т. I. – М.: Издание Д.С. Горшкова, 1903. – С. 288.

² Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв. Т. II. Игры обмена. – М.: Прогресс, 1986. – С. 317.

принести за 10 лет работы такой доход, который средняя торговая компания не была в состоянии заработать и за 100.

В заключении следует отметить, что данная отрасль, как и некоторые формы торговой деятельности, сыграла заметную роль в формировании основ и институтов рынка ценных корпоративных бумаг и передаче накопленного опыта организации дела промышленным предприятиям постфеодальной эпохи.

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭПОХУ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ

Как уже отмечалось, XII-XIII вв. во многих городах Европы, особенно пресредиземноморской наблюдался рост ремесленного производства и торговли (в том числе морской, международной). Именно к этим процессам и был привязан рост банковской деятельности, прогресс денежного хозяйства и усложнение хозяйственных финансов, как частных так и государственных. Однако, если охватить всё средневековое хозяйство в целом, а не отдельные, шагавшие на несколько веков вперед, европейские центры, то обнаружится картина, описанная в XVII в. Дадли Норсом: «Из тех денег, которые... отдаются под проценты, едва ли 1/10 часть размещена среди торговых людей, использующих эти ссуды в своих предприятиях; в большинстве случаев деньги даются займы для поддержания роскоши, для покрытия расходов тех людей, которые... владеют крупными именьями»¹. Причины такого положения вещей коренились в самих основах феодальной эпохи – феодальной собственности на средства производства; превалировании мелкого производства крестьян и ремесленников, живущих своим трудом; подчиненности труда собственникам земли; ничтожности роли капитала и, как следствие, слабости денежного обращения.

В этих условиях ростовщический капитал в своем развитии идет разными путями. С одной стороны, он как капитал, не участвующий в производстве, непосредственно используемый теми, кто им наиболее часто пользовался, приводит феодальное хозяйство в бедственное состояние, парализуя производительные силы и увековечивая жалкие общественные условия, при которых не развивается производительность труда. С другой стороны, ростовщичество под нажимом развития денежного хозяйства, вызванного расцветом торговли и ремесла к XIII в., вынуждено прогрессировать и создавать новейшие формы кредита, усложняя свою работу и организацию и, тем самым, расширяя возможности деловых людей и предприятий, упрощая им работу. Но изменение условий функционирования ростовщического капитала и усовершенствование облика заёмщика происходит в свою очередь как реакция против ростовщичества, каким оно состояло на 9/10 своих представителей. При этом ростовщичество утрачивает постепенно свое монопольное положение перед заёмщиком, подчиняясь условиям и потребностям предпринимателя. Для примера

¹ Цит по: Маркс К. Капитал. Т. III, ч. II. – М.: Политиздат, 1986. – С. 667.

можно взять образовавшиеся в XII-XIV в. ст. кредитные ассоциации Венеции и Генуи. Эти «протобанки», порожденные потребностью морской торговли, при стремлении освободиться от господства мелких ростовщиков – монополистов торговли деньгами, представляли в тоже время учреждения общественного кредита, из которых получало ссуды и государство (под будущие налоговые поступления). Правда не следует забывать, что купцы, образовавшие эти ассоциации, сами были первыми людьми в этих городах-республиках и были столь же заинтересованы в том, чтобы освободить от ростовщиков своё правительство, как и в том, чтобы освободить от них самих себя.

Вообще купечество, как сословие, занимающееся посредничеством, испокон веку конкурировало с ростовщиками. Со времён Древнего Рима ростовщичество, используя в своих целях денежные повинности, приуроченные к определенному сроку – налоги, пошлины, аренды, ренты и пр., присоединяло к себе функции откупщиков и сборщиков податей. В XIII в. как указывает Вернер Зомбарт, честь сбора и пересылки денег одного из самых крупных в Европе собственников, Ватикана, выпадает именно купцам¹. Их поначалу и называли «папскими купцами», а первые из них появились в различных странах Европы при папе Григории IX (1227–1241).

Сначала для этой роли уполномочивались купцы различных итальянских городов: Лукки, Пистойи, Сиены. Впоследствии же наибольшего значения у Святого Престола и в конце-концов, совершенной монополии ведения его финансовых дел достигли флорентийцы. Спино, Спиглиати, Барди, Черчи, Пулчи, Альфани поочередно имели высокую честь вести денежные счета пап, пока Медичи в XV–XVI ст. не стали единоличными банкирами Ватикана.

В ссудах и ведении финансовых дел нуждались не только папы и государи, но и феодалы, монастыри, рыцарские ордена и др. Профессор В. Зомбарт упоминает в числе служащих банкирами у рыцарских орденов кроме вышеперечисленных итальянских фамилий еще и менял из Монпелье и Нарбонны, являвшихся, в частности, банкирами госпиталитов².

Особую роль в развитии банковской деятельности необходимо отнести на счёт еврейской нации. В силу христианского запрета ростовщичества и других обстоятельств именно евреи получили фору в ростовщической и банковской сфере. Через них происходил процесс накопления капиталов. У.Дж. Эшли, например, говорит в том, что уже в к. XII – н. XIII вв. в Англии было основано Еврейское казначейство, упоминая даже о том, что максимальный размер дозволенной прибыли им определялся в 43,3% годовых.³

Однако евреям не давали возможности длительного накопления. Их либо периодически грабили и преследовали, либо даже изгоняли из городов и государств (например, в 1290 г. они были изгнаны из Англии; в 1375 г. – из Аугсбурга). При этом их значительная роль в становлении и распространении

¹ Зомбарт В. Указ. соч. Т. I. – С. 258.

² Там же, с. 261.

³ Эшли. У.Дж. Указ. соч., с. 227.

финансового и банковского искусства неоспорима. Во многом благодаря именно евреям ссудные и залоговые операции сначала стали доступны как вид услуги, а затем повсеместно поглотили в VIII–XIV вв. Италию, Англию и Францию, в XV–XVI в.в. – всю оставшуюся территорию Европы.

Важно также обратить внимание на тот факт, что по объему и скорости оборотов и доходности кредитные операции в XII–XV вв. на порядок превосходили обороты и прибыли в торговой отрасли: «В... XIII в., когда покупка шерсти в Англии всеми ганзейскими купцами вместе не превышала... 5-6 млн. марок, один только парижский ростовщик (Гандуфль) имел оборот в 546 000 марок, а все парижские ломбардцы... 62 440 000 марок»¹.

При этом следует отметить, что кассиры, ростовщики и прочие представители финансового сектора средневековья действовали не только в одиночку, но и группами, закладывая тем самым основы современной нам формы *синдицированного кредитования*. Некоторые примеры ассоциированного или синдицированного кредитования крупных феодалов и муниципальных властей приводит В. Зомбарт: В XII в. 12 тосканских заимодавцев ссужают графу Форенцу 1 000 турнейских ливров; синьору Кончи 3 500 ливров дают 8 человек. Гоше де Шатильону 3 750 ливров тоже 8... В 1368 г. совет Франкфурта занял у четырех евреев 10 000 гульденов»². Правда эти первые частные случаи совместного участия в сделках по ссуде денег не имели регулярного характера и, как указывают исследователи, тем более не были оформлены организационно.

Первые попытки упорядочить этот процесс были осуществлены в XIII в. в Генуе с началом создания особых кредитных (в определенном смысле) ассоциаций, разделенных на доли, принадлежащие частным лицам. Эти «акционерные банки», носившие название «Маоне», своим созданием были обязаны целям, по существу являвшимся прерогативой государственной власти.

Согласно некоторым источникам известно, что первое из Маоне было учреждено в 1234 г. для участия в организации войны против Сеуты.³ В 1346 г. в колонизации Хиоса принимало участие другое генуэзское Маоне, главную роль в котором играло известное семейство Джустиниани.

Что же двигало этими ассоциациями в их действиях? Очевидно, внутренним побуждающим мотивом в данном случае являлось уже отмеченное выше стремление средневекового капитала к монополии, к сверхприбылям. Так в XIV–XV вв. генуэзское Маоне единолично эксплуатировало квасцовые залежи Фокеи в Малой Азии и на острове Хиосе.⁴ По сути дела эти ассоциации своими мероприятиями и корпоративной организацией показали пример позднейшим английским и голландским компаниям, покорявшим Индию, Китай, Америку и другие страны. [Процесс становления влиятельной части российской банковской системы и осуществления приватизации повторяет средневековую историю. Так

¹ Зомбарт В. Указ. соч. Т. I. – С. 269.

² Там же, с. 276.

³ Бродель Ф. Указ. соч. Т. II – С. 441.

⁴ Энгельс Ф. Дополнения к III тому «Капитала»// Маркс. К. Капитал. Т. III. ч. II. – М.: Политиздат, 1986. – С. 982.

называемые «олигархические» банки стали в России инструментом завладения наиболее прибыльными частями приватизируемой российской собственности и осуществления ее дальнейшей эксплуатации.]

В той же Генуе с XIV ст. наблюдается зарождение другой ветви рынка ценных бумаг – рынка государственных обязательств. Первые государственные займы Генуи именовались «Компере». Доли, на которые они были поделены, были обеспечены доходами правительства республики.

В 1407 г. в результате объединения функций Компере и Маоне в Генуе был создан первый банк «Каса ди Сан-Джорджо». Довольно быстро ему удалось достичь небывалого влияния и на определенное время фактически государством внутри государства.

Государственные займы в XIV в. проводились не только в Генуе, но и в других городах-республиках Италии – Венеции, Флоренции. Только в отличие от первых здесь займы (Монтэс) размещались среди более широкого круга граждан и проводились поначалу в принудительном порядке, процент же, как указывали свидетели, выплачивался лишь дабы избежать проявления сильного недовольства. Добровольные заимствования стали осуществляться только в XV ст.

По образцу Монтес орденом францисканцев впервые в 1350 году в Сармене во Франш-Конте были учреждены «монтес пиэтасис», первые *благотворительные фонды*, имевшие первоначально целью защиту бедняков от монополии ростовщичества. В XV в. этот опыт был продолжен. В 1400 г. – в Савоне, в 1463 г. – в Орвието, в 1467 – в Перудже учреждаются подобные фонды. Последний даже получил специальный вердикт папы, санкционировавший его деятельность. Но на практике эти фонды стали лишь очередным трюком ловких финансистов, которые пытались любыми средствами и под любым обликом найти возможность использования собственных капиталов в корыстных целях в обход существующих этических и законодательных норм.

Таким образом, можно отметить, что средневековое коммерческое сословие подготовило обширный опыт организации и функционирования финансово-кредитных институтов (учреждений и отдельных агентов) в этой сфере, в т.ч. опыт операций с ценными бумагами: векселями, государственными обязательствами, долями участия. Уже с периода средних веков кредитная область становится незаменимым орудием в руках предприимчивых людей, индустриальная же эпоха превратила эту сферу в «правую руку» мирового капитала.

* * *

Отметим еще одну важную закономерность, присущую развитию экономических институтов средневековья, которая сохраняет свое значение и в настоящий период, даже несмотря на некоторые притязания глобализации. С самого начала зарождения в Европе институтов банковско-кредитной системы происходит формирование ее центра, концентрировавшего вокруг себя и

необходимые и сформированные в то время элементы инфраструктуры, и значительную долю капиталов, контролировавшего преобладающие объемы сделок и операций (впрочем глобализация как процесс и тип организации международного хозяйства вряд ли противоречит существованию финансовых центров).

Лидирующую позицию в объеме торговых, посреднических и кредитных операций занимали поочередно следующие европейские города. В период с XIV по начало XVII в. – портовые итальянские города-республики – Флоренция, Венеция, Генуя, обслуживавшие важные торговые маршруты и, как следствие, концентрировавшие капиталы и расчетные инструменты – векселя и звонкую монету. С 1300 года – это Флоренция.

Флоренция эмитировала наиболее стабильную валюту того времени – флорин. Ее расцвет – это приток капитала и его избыток. Ее упадок – это неумение справиться с этим капиталом, неосторожная политика займов и банкротство. Данный упадок был связан с крахом могущественных семейств в XIV в. Барди и Перуцци поплатились за то, что за счет средств «вкладчиков» кредитовали английского короля Эдуарда III, оказавшегося неспособным к выплате долгов. Сумма кредита семейства Барди доходила до 900 000 флоринтов, 600 000 флоринтов Эдуард III был должен семейству Перуцци. В период же экономического спада в Англии второй половины XIV в. и прокатившейся по всей Европе эпидемии чумы, оставшейся известной в истории как Черная смерть и унесшей до 50% населения королевства, английский монарх не был в состоянии погасить полутораmillionный долг флорентийцам.

Вслед за катастрофическими банкротствами Барди и Перуцци последовали как по цепочке падения других банкиров – Аччаюоли, Бонакорси, Кокки, Антеллези, Корсини, Уццано, Перендоли, а следом за ними разорились, добавляет флорентийский хронист Джованни Виллани, «множество... мелких компаний и отдельных ремесленников»¹. Симптомы кризиса проявились в наиболее уязвимых отраслях: текстильном производстве, строительстве, денежном хозяйстве. С небольшим временным валом кризис XIV ст. докатился до сельского хозяйства. Последовавший за этим рост безработицы во Флорентийской республике заставил власти в 1426 г. впервые прибегнуть к запрету импорта. Это была одна из первых в истории попыток применения зарождавшейся меркантилистической идеи к регулированию экономики. Крах Флоренции называют также и первым шагом к падению в XVI в. семейства Медичи.

Распространенными следствиями кризиса явились замена в ряде районов земледелия более доходным скотоводством и изменение условий эксплуатации. Натуральные повинности сменялись денежными, в нескольких же городах-республиках крепостное право вовсе было отменено.

Со второй половины XVI ст. взлет банковской деятельности и кредитов наблюдался в Генуе. Это был второй европейский центр, в котором был создан государственный банк: первый в 1401 г. – Барселона – «Таула де Камбис»; 1407 г.

¹ Цит. по: Ле Гофф, Жак. Цивилизация средневекового Запада. – М.: Прогресс. 1992. – С.104.

– Генуя – «Каса ди Сан-Джорджо». Однако банки до начала XVIII в. занимались лишь приемом депозитов и переводом со счетов. Основной же объем финансовых операций, связанных с кредитованием и сделками по ценным бумагам (в основной части – по векселям), проходил вне банковских стен. Но тем не менее банки играли уже тогда важную роль не только в экономической жизни, но и в политике. И это ярчайшим образом видно на примере Генуи. Возвышение в XV в. в этом городе банка Святого Георгия знаменовало собой не только успех бывшего Маоне в колониальных захватах, но, главным образом, переход генуэзского купечества от занятия торговлей к ростовщичеству.¹ Усиление же роли этого банка в политической жизни Генуи было увенчано, кроме всего прочего, негласным присвоением городу имени «Республики св. Георгия».

Взлет в XVI ст. генуэзских финансистов был в немалой степени связан с кредитованием совместно с другими крупными кредиторами (например, Фуггерами) испанской короны и участием в экспедициях в Новый Свет. Однако во многом господство генуэзцев в к. XVI – н. XVII вв. олицетворяется и с возвышением роли ярмарки в Пьяченце, т.к. эта ярмарка была ни чем иным, как средневековым общеевропейским *клиринговым центром, товарной биржей*, а товары на ней продавались лишь в виде ценных бумаг, учитываемых между собой купцами всей Европы, а также части Азии и Африки.

Банкротство испанских Габсбургов, перенасыщенность рынка векселями в условиях сильного притока серебра и другие причины привели к краху в начале XVII в. генуэзского рынка, в первую очередь, рынка ценных бумаг, и утрате Генуей своего господства в качестве финансового центра Европы.

Место Генуи, операционного центра кредита и учета векселей, в XVII ст. занимает Амстердам. В это время Голландия оказалась наиболее надежным для развития капиталистических институтов местом в Европе. В 1609 г. там открывается государственный Амстердамский банк, открывший новую страницу в разработке и построении централизованной банковской системы, но который в свою очередь повторяет ошибки своих предшественников, позволяя втянуть себя в коварный механизм займов Европейским государствам. На этот раз банкротство Франции в 1789 г. оказалось катастрофическим ударом для Амстердама.

Добавим, что, как свидетельствует *The Economist*, Амстердам становится и прародителем организованного рынка акций и некоторых видов производных финансовых инструментов (например, опционов)².

¹ Этот переход был связан с двумя причинами: во-первых, с влиянием высокой нормы процента. Кейнс приводит высказывание Локка, опубликованное в 1621 г.: «Высокий процент вредит торговле. Выгода от процентов больше, чем прибыль от торговли, и это побуждает богатых купцов бросать торговлю и отдавать свой капитал под проценты, а более мелких купцов разоряет». /См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Антология экономической классики. Т. II. – М.: Эконом, 1993. – С. 402./ Во-вторых, он был связан с перетоком денежного капитала в Геную из Испании, вызванным превосходством в ней нормы процента по сравнению с Испанией и затруднениями в приложении капитала внутри Испании вследствие «влияния на единицу заработной платы чрезмерного изобилия драгоценных металлов». /См. там же, с. 396/. Эти факторы привели испанскую внешнюю торговлю в упадок, они же участвовали в создании и укреплении генуэзского всеевропейского финансового центра.

² См. Приложение к еженедельнику «Финансовая Россия» за 1998 г. «Финансовые центры», с. 3-4.

Пока же в делах амстердамских банкиров еще не было и тени кризиса, провидение уже готовило достойную смену голландскому капитализму. Еще в XVII ст. Англии удается сделать верные шаги к мировому экономическому господству. Это было связано с оздоровлением государственных финансов, созданием рациональной денежной системы и золотой валюты в стране. В 1655-1656 гг. Англия допускает в страну евреев. В 1694 же году здесь учреждается Английский банк – первый эмиссионный банк, построенный на современных принципах.

План создания национального кредитного банка в Англии возник еще в 1633 году. Его целью определялось кредитование бизнеса под залог лежащих без движения товарных запасов. После долгих хлопот этот Кредитный банк был все же открыт в Девоншир-хаус на Бишопсгейт-стрит. Он давал купцам и промышленникам ссуды на $\frac{3}{4}$ стоимости заложенных товаров путем выпуска специальных векселей. Для того, чтобы обеспечить их обращение, был придуман громоздкий и неустойчивый механизм, заключавшийся в политике объединения в каждой отрасли известного числа лиц в общество, которое бы гарантировало любому владельцу таких векселей получение взамен их необходимых товаров. Данный административный метод организации не смог обеспечить стабильную работу этого банка да и не удовлетворял потребностям экономических субъектов. Необходимость учреждения нового банка не была устранена. В итоге, от 27 июля 1694 г. на основании специального акта парламента в форме корпорации Английский банк был учрежден.

Однако реально Лондон стал финансовой столицей мира лишь к концу XIX века, уступив еще примерно через полвека пальму первенства Нью-Йорку.

В заключении данной главы вспомним, что важнейшей предпосылкой развития средневековой экономики стала концентрация социально-экономических сил в городах. Такой же по значению предпосылкой современного качества роста и развития новейшей экономики становится концентрация фирм, банков и капитала в финансовых центрах. Здесь фирмы и банки уже явно не представляют собой персоналии менеджеров или собственников, однако проявляют социальный, человеческий инстинкт соединения в группе, в пределах ограниченной территории. Возможно, большая часть объяснения истоков данного процесса может уложиться в рамки анализа издержек и прибылей. Правда, современные тенденции в развитии технологий, прежде всего информационных, способность добиваться успеха, используя «распыленную» структуру бизнеса, по особому ставит данную проблему. Предположу, однако, что новые явления типа оболочечных или интернет-компаний, интернет-бэнкинга, интернет-трейдинга, электронных денег и систем расчетов не приведут к утрате своего значения финансовыми центрами.

ГЛАВА 4.

РОЛЬ ЦЕРКВИ И КАНОНИЧЕСКОГО ПРАВА В РАЗВИТИИ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Необходимость рассмотрения влияния церкви на ход экономического развития средневековой Европы и становление хозяйственных институтов в этот период очевидна. Заповеди и каноны христианской религии имели основополагающее значение и в формировании человеческого поведения, и в обустройстве государственных институтов разного уровня, а гражданское право как и его отрасли во многих европейских странах в средние века стояло ниже права канонического. Даже само преподавание гражданского права в основном велось через церковные и подвластные церкви учреждения, а значит, вне отрыва от изучения канонического права.

Надо заметить, что и экономическая теория в период феодализма была отраслью богословия, а ее постулаты были насыщены морализмом и императивами. Макс Вебер подчеркивал, что хозяйственная этика, проповедовавшаяся церковью, выражалась во многом в следующем суждении: «Купец может действовать безупречно, но не может быть угодным Богу»¹.

Все средневековые авторы безусловно осуждали погоню за богатством, если она служила сама себе целью. Корыстолюбие считалось одним из семи смертных грехов, причем понималось в гораздо более широком смысле, нежели теперь. Однако прибыль можно было оправдать – в том случае, когда она соответствовала величине, соотносимой положению данного человека в иерархической структуре. «Каждый должен знать, к какому положению он призван Богом»². Данный постулат, защищавший идею канонистов о классовых обязанностях и об уровне благосостояния каждого класса, прямо или косвенно выставлялся в качестве решающего аргумента при обсуждении всех вопросов, касающихся распределения, обмена и т.п. Для определения размеров справедливой прибыли смотрели, ссылаясь на Фому Аквинского³, в первую очередь на критерий общепризнанного жизненного уровня данного класса. В итоге в обществе закреплялась тенденция к формированию сословной и к обособлению этих социальных групп. Приобретение же богатства отдельными лицами оправдывалось только в том случае, если можно было доказать, что в достижении этого результата участвовал труд. Так, торговую прибыль стали трактовать как своего рода заработную плату за перевозку грузов, а доходы менял объявлялись вознаграждением за труд перевозки денег. И хотя существовали некоторые отделы торгового права, стоявшие вне зависимости от канонической доктрины, не было, однако, таких отделов, которые бы противоречили последней.

¹ Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. – 1993. - № 8. – С. 153-159.

² Эшли У. Дж. Указ. соч., с. 685.

³ Фома Аквинский (1225-1274) – всемирно известный средневековый философ и теолог, систематизатор ортодоксальной схоластики; с 1244 г. - монах-доминиканец. В 1567 г. признан пятым Учителем Церкви. Основные работы: «Сумма теологии» и «Сумма против язычников».

Нередко канонические постулаты напрямую переносились в гражданское законодательство. Это, например, произошло с запрещением ростовщичества. Данный факт возымел далеко идущие последствия. Во-первых, ввиду того, что христиане уже не могли заниматься торговлей деньгами, а необходимость последней каноническое право устранить было не способно, т.к. хозяйственная жизнь подчинялась не только законам церкви, на эту роль стали претендовать люди, исповедовавшие иную религию, в частности, иудейскую. Евреи, сохранив дуализм внутренней и внешней морали, с успехом стали взимать с иноверцев проценты, заниматься откупам и кредитованием монархов. Они же стали и одними из создателей многих новейших коммерческих институтов.

Тем не менее услуг одних евреев в деле обеспечения деньгами было явно недостаточно. К тому же многие европейские города и государства евреев изгоняли со своей территории. В результате в каноническое и гражданское право стали вноситься определенные поправки.

Признавалось два способа получения платы за пользование капиталом: взимание определенного процента и взимание ренты. До XIII ст. при составлении договора займа было принято помимо основного договора составлять дополнительный, так называемое соглашение относительно пени (*poena conventionalis*), которая должна была уплачиваться в случае нарушения основного договора. Обычно эта пеня равнялась сумме первоначального долга. Позднее к ней стали применять термин «*interest*», заимствованный из кодекса Юстиниана. Определенная сумма пени заменяется процентом начиная с XIII в.

Вслед за Ф. Аквинским оправдание процента трактовалось двумя путями: как возмещение понесенного убытка и как неполучение прибыли. Впрочем, данные аргументы были повсеместно приняты гораздо позднее того времени, когда жил Ф. Аквинский, – только к XV в.

В силу того, что отдача денег в рост в большинстве случаев являлась самым выгодным их приложением, более того, порой даже единственно возможным из-за существования непреодолимых барьеров господствовавших феодального и ремесленного строя, но при этом ростовщичество жестко контролировалось законом, как светским, так и церковным, средневековая практика наполнилась обходными способами умножения капитала, камуфлировавшими действительный способ использования денег и обогащающими спектр экономических отношений.

Можно предположить, что ограничение ростовщичества способствовало становлению такого фондового инструмента, как вексель. Так, к концу XIV ст. в Англии маклеры стали подменять векселя, признанные законным источником прибыли (*bills of exchange*) и имеющие в основании действительную продажу товаров, векселями фиктивными (*cambia sicca*), не представлявшими никаких товаров и служившими подменой договора ссуды под процент. Аналогичная ситуация наблюдалась и с особым применением товарищества. *Теория риска*, как необходимого элемента товарищества, а также идея вознаграждения за труд, были использованы для того, чтобы эти случаи помещения капитала не подошли под

понятие ссуды. Таким образом, товарищество в определенных случаях также служило своеобразным суррогатом займа.

Необходимо отметить, что ограничение ростовщичества вообще и пределов взимаемых процентов в частности¹, исходящие хоть от церкви, хоть от королевской власти, неизбежно служили поддержкой для необходимого (высокого) уровня предельной эффективности капитала. Вряд ли сейчас можно с уверенностью сказать, что усердие канонистов или государственных деятелей в их стремлении к поддержанию низкой нормы процента было осознанной попыткой оживления экономической жизни. Эта мера скорее всего была способом обеспечения гарантий сохранения старых консервативных порядков в экономике, чем стимулом для новых экономических сил. Так по крайней мере это выглядело на протяжении ряда столетий, в условиях острого дефицита денежной массы в экономике и довлеющей монополии мелких ростовщиков на торговлю деньгами. Однако уже с XIV столетия во многих работах меркантилистической направленности появилось признание того, что именно низкая норма процента и, как следствие, низкий уровень предпочтения ликвидности определяют столь важное для экономики побуждение к инвестированию и являются кроме всего прочего главными факторами для экономического роста и в конечном счете роста богатства наций: высокая же норма прибыли (повсеместно наблюдаемая в период до XVI в.) значительно сдерживает экономическое развитие.

* * *

Церковь не только играла определяющую роль в становлении экономического права, влияла на формирование экономических институтов и участвовала в определении хозяйственной политики. Вплоть до XVIII в. она являлась сама одним из самых мощных экономических участников в Европе.

Финансовые операции пап положили начало накоплению больших денежных капиталов в средние века. В этом смысле церковь в известной мере играла роль кредитного учреждения. Однако это имело не только положительную сторону, но и отрицательную, что порой не замечалось многими исследователями (см.: Ф. Бродель, «Материальная цивилизация...»). В самых общих чертах отрицательная сторона заключалась в том, что накопления пап не использовались в инвестиционных целях, а поэтому тормозили экономический рост в европейских странах, сокращая и без того дефицитную активную денежную массу. Отток белого металла, в противовес его использованию на потребительские нужды,

¹ «Законом в 37-й г. правления Генриха VIII процент, превышающий 10 со 100, был объявлен незаконным... В правление Эдуарда VI религиозное рвение воспрещало всякий процент... В 13-й г. правления Елизаветы... 10% продолжали быть законной нормой... до закона, изданного в 21-й г. правления Якова I, когда она была ограничена 8-ю %-ми. Она была понижена до 6% вскоре после Реставрации, а законом в 12-й год правления... Анны – до 5%» /См.: Смит А. Указ. соч. с. 154-155 /. /Генрих VIII, английский король 1509-1547 гг.; Анна, королева Англии 1702-1714 гг./ . Точных данных по ограничению нормы процента в период XI-XV вв. у автора нет, однако косвенные упоминания об этом свидетельствуют о том, что процент в это время ограничивался нормативно, как правило, рамками от 10 до 45%.

означал застой производственной и коммерческой деятельности, рост безработицы и бедности на облагаемых папскими налогами территориях. Отсюда происходили две вещи: первое – это всяческое противодействие сбору процентов Ватиканом; второе – рождение теории недопотребления, также противоречащей церковным идеям сдержанности и умеренности жизни.

Благоприятным же образом папское накопление сказывалось в основном на развитии экономики Италии, а именно тех городов, для семейств которых Ватикан предоставлял полномочия сбора своих податей.

Церковные сборы принимают денежный характер со времен мероприятий Иннокентия III (1198-1216 гг.). Уже около 1235 г. в Англии впервые появляются так называемые Кагорцы (*Caur sine*), являвшиеся «папскими купцами» и занимавшиеся содействием сбору доходов, поступавших в пользу папы и отправкой их в Рим. Однако Англия в отличие от других государств довольно быстро освободилась от «опеки» Ватикана, сначала просто изгнав кагорцев со своей территории, а позднее и учредив собственную церковь. В этом смысле Англия создала для себя весомое экономическое преимущество перед некоторыми другими европейскими странами, которое в конечном счете не могло не сказаться на взлете ее могущества в XVIII-XIX вв.

Мощными источниками капитала для церкви являлись также пожертвования, дарения и завещания. При этом законы о них регулировались и свершались самой же церковью.

Однако доходы св. Престола, как полагают, в свое время были намного меньше доходов рыцарских орденов. В. Зомбарт пишет: «В 1191 г. Храмовники могли купить у короля Ричарда английского остров Кипр за 100 000 золотых византинов и из них выплатить тотчас же наличными 40 000...»¹. Известно, что Орден Рыцарей Храма в то время был вообще самым богатым владельцем в Европе. Под своим покровительством он имел тысячи рыцарей, множество государей наделили его значительными владениями, так что у Храмовников было до 9 000 командорств, находившихся в различных странах Европы и Палестины. Годовой же доход Ордена по некоторым оценкам достигал 11,2 млн. золотых византинов. Правда при этом данный капитал вряд ли имел большей долей экономическую природу, и, попав в руки Тамплиеров (как по иному называли Рыцарей Храма) разбойничьим путем, он в конечном итоге привел многих из них на плаху.

Тамплиеры олицетворяли собой целую эпоху в европейской цивилизации, характеризующуюся возрождением древнего мистического духа и стремлением к захвату новых земель (уже под предлогом освобождения Гроба Господня). 18 марта 1313 г. на маленьком островке Сены, между Королевским садом и церковью Братьев Отшельников были сожжены на медленном огне Великий Мастер Ордена Яков Моле и Великий Наставник Ордена Ги. Так Филипп Красивый подверг уничтожению остатки мистического духа и освободил христианство для проникновения холодного, корыстного торгового духа.

¹ Зомбарт В. Указ. соч. С. 251.

Итак, подводя итог средневековому периоду становления рынков ценных бумаг, кратко остановимся на генезисе и эволюции его главных сегментов.

Пожалуй самым важным по значению в экономике, самым обширным по охвату территорий и количеству участников и довольно высокоразвитым средневековым сегментом рынка ценных бумаг был рынок векселей. Известно, что присредиземноморские города стали наводняться большим количеством вексельных документов начиная с XII ст. Уже в XIII в. это привело к началу формирования организованных локальных рынков векселей с определенной клиринговой системой (например, в Пьяченце), на которых купцы из многих городов Италии, Франции, а также арабы и византийцы регулярно проводили расчеты и взаимозачеты по сделкам.

Чуть позднее вексельный оборот охватил всю Европу. При этом чаще он не носил разграниченного регионального характера, играя роль некоего «глобализатора». Перемещение векселей заменяло передвижение людей, товаров и наличности и тем самым облегчало и ускоряло торговые обороты и умножало прибыли.

Гораздо менее развитым в к. XVII - н. XVIII в. был рынок государственных и муниципальных обязательств. Первые европейские займы, осуществленные в городах-республиках – Генуе, Флоренции и Венеции, носили ограниченный территориальный характер и не только не имели свободного хождения, но и вообще в отдельных случаях являлись поначалу принудительными. Государственные обязательства английских, французских и испанских королей в этом смысле оказались более демократичными и открытыми, даже для иностранных капиталов, однако прямыми кредиторами в данных случаях, по крайней мере до XVII в., оказывались лишь отдельные лица или ассоциации, так что говорить о достаточной ликвидности данного рынка, также как о публичной эмиссии бумаг здесь нельзя. Лишь в XVIII в. в Европе появляются государственные облигации в близком современному пониманию смысле.

Первый опыт формирования рынков государственных долгов оказался крайне неудачным. Неудачи эти лежали, главным образом, в сфере их надежности и в негативных последствиях реализации их высоких рисков: крах Генуи в XV в. последовал после финансового банкротства английской и испанской короны: падение могущества Амстердама в веке XVIII было отчасти спровоцировано свержением династии Бурбонов и аннулированием старых монархических долгов Франции.

Можно заключить, что рынок государственных обязательств к XVII-XVIII вв. сделал только первые и не совсем уверенные шаги своего становления, его механизмы были еще весьма далеки от завершения формирования, он не имел ни какой бы то ни было правовой основы, им необходимой инвесторской базы. Однако уже в XIX в. с совершенствованием системы государственных финансов

во многих европейских странах заем станет неотъемлемой частью фискальной политики государства.

В самом начале своего развития, несмотря на довольно долгую историю, находился к XVIII ст. и рынок «совладельческих» ценных бумаг – акций и долей. Появившиеся рано долевые товарищества в горной промышленности не играли существенной роли в экономике. Открытого рынка паев таких предприятий не существовало. Паи принадлежали или (XIII-XV вв.) только работающим в них рудокопам и иному персоналу, или (с XV ст.) богатым собственникам, торговым и банковским обществам и государству, у которых не часто возникало желание от них избавляться. Таким образом, во всяком случае до XVII в. эти ценные бумаги почти не имели хождения, а потому, скорее всего, пребывали в форме записей в уставах или реестрах, иногда – в форме именных (но тем не менее не ликвидных) бумаг. Лишь в редком случае они могли быть выброшены на более или менее открытый рынок.

Акционерные общества в торговле носили ряд своих недостатков. Во-первых, господство ремесленно-ценового устройства, ревностно относящегося ко всякого рода переменам, в т.ч. и к переменам в структуре собственности какого-либо экономического объекта, т.е. серьезно препятствовавшего любым перемещениям капиталов, не давало возможности организации открытой продажи акций и долей торговых предприятия. Эти доли приобретались почти подпольно, а инвесторами, как правило, выступал крайне узкий круг заинтересованных лиц и коммерческих предприятий. Правда появившиеся к началу XVII ст. крупные акционерные общества, такие как Ост-Индские Английское и Голландское, наделали много шума во всей Европе (Английская даже отважилась на публичную продажу своих акций). Однако и они, как рожденные в *свое* время, претерпели частичную или полную регламентацию и в конечном счете, когда время обладаемой ими монополии – на открытую неограниченную эксплуатацию покоренных ими земель истекло, оказались колоссами на глиняных ногах.

Редкие купеческие долевые ассоциации, вероятно, совершив ряд внутренних реорганизаций, продолжали существовать до XIX в. В течение же XVIII создавалось еще множество новых, но крайне неустойчивых торговых акционерных обществ, ценные бумаги которых выплескивались на еще крайне неорганизованный и шаткий рынок.

В этом процессе возникали и вовсе аферные и скандальные проекты, такие, например, как знаменитая Миссисипская компания, основанная небезызвестным Джоном Лоу в 1717 г. Целью ее, как и подобало такой организации того времени, ставилась колонизация Луизианы. За короткое время эта компания при благоприятном стечении обстоятельств под именем «Компании всех Индий» захватила в свои руки всю колониальную торговлю Франции. Однако грубые финансовые просчеты в деятельности банка, основанного Дж. Лоу для финансирования компании, заключавшиеся в необоснованной неограниченной эмиссии кредитных билетов, привели банк и компанию в 1720 г. к жестокому краху.

В главном закат крупных купеческих ассоциаций в XVIII в. был связан с падением феодального строя в целом. Хотя купеческие союзы на протяжении многих веков и противостояли этому строю, были революционизирующим элементом внутри него, хотя их деятельность и подчинялась закономерностям, диктуемым потребностями капитала, противным закономерностям косного и почти патриархального феодального общества, несмотря на это они несли в себе многие черты ремесленной организации, были влиты в институциональную структуру средневековой экономики и, кроме того, впитали в себя присущую цеховому строю, и чаяниям капитала неискоренимую жажду к монополевой власти. Именно эти характеристики порождали внутреннюю противоречивость данного института, противостояние принципов его организации интересам отдельных участников коммерческих предприятий.

Буржуазные революции, начало эры технических переворотов в XVIII и XIX ст., формирование мирового рынка и наступивший в конце XVIII ст. век свободной конкуренции поставили окончательную точку в данном споре. Монополии не осталось места в торговой сфере, а значит в ней не осталось и значительной необходимости для ассоциирования. В результате рынок корпоративных акций как экономический институт стал искать новых эмитентов и инвесторов. По большому счету на это ушел почти целый век.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Закономерности становления и развития институтов ценных бумаг и рынка ценных бумаг, института коммерческого предприятия, прежде всего института корпораций, отслеженные в данной работе, имеют достаточную ценность не только в теоретическом смысле, но и в практическом.

Здесь необходимо в первую очередь подчеркнуть, что выявленная тенденция к акционерной организации строго определенных отраслей хозяйства для российской экономики еще не сказала своего последнего слова. Хотя уже сегодня очевидно, что, по-видимому, не всем российским предприятиям «по душе» существование в форме акционерного общества, по-настоящему крупные потрясения в этой сфере, подобные кризисам 1896-1900 и 1929-1931 гг. в США и некоторых других странах и сопровождающиеся массовыми банкротствами, реорганизациями, слияниями и поглощениями, еще впереди.

Сегодня необходимо уяснить, что дифференциация в формах организации бизнеса в различных отраслях, тяготение акционерной хозяйственно-правовой формы к олигополистическим и монополистическим рынкам (или правилам их формирования) как закономерность, подтверждаемая исторически – вот на чем, в числе прочего, споткнулись российские реформы, осуществляемые через принудительно-форсированную массовую приватизацию, уповающие скорее на форму, чем на содержание, игнорировавшие роль конкуренции.

Кроме того, важно отметить, что ошибкой было в российских преобразованиях делать упор на раздельное акционирование крупных научно-

технических производственных комплексов, значительно теряющих при этом свой потенциал из-за потери ими надлежащей монопольной (олигополистической) власти.

Существенным, на наш взгляд, является предположение о сохранении роли финансового центра в современных условиях развития экономики (как в глобальном аспекте, так и в аспекте изменения технологических возможностей). Это означает, что и в дальнейшем финансовые центры (страны, их контролирующие) будут получать значительные конкурентные преимущества, автоматически перекладывая на долю остальных стран и рынков огромные проблемы (дефицитности капитала, слабого развития различных видов инфраструктуры, информационной неэффективности, высокой степени зависимости от более мощных рынков и пр.). Для молодого российского рынка, поэтому, важно создать основу для формирования и укрепления российского финансового центра (возможно центров).

Некоторые из приведенных выше выводов можно считать ключевыми для современной практики хозяйствования и развития российской экономики в целом, однако их подтверждение будет выглядеть еще наглядней, если проследить эволюцию интересующих нас институтов за следующий период – XIX-XX ст., что предполагается осуществить в одной из следующих работ автора.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв. Т. I. Структуры повседневности: возможное и невозможное. – М.: Прогресс, 1986. – 622 с.
2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв. Т. II. Игры обмена. – М.: Прогресс, 1986. – 632 с.
3. Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. – 1993. - № 8. – С. 153-159.
4. Всемирная история экономической мысли / Редколл.: Черковец В.Н. (гл. ред.), Василевский Е.Г., Жамин В.А. и др. – М.: Мысль, 1989. – 606 с.
5. Зомбарт В. Современный капитализм. Т.I. – М.: Издание Д.С. Горшкова, 1903.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. – М.: Эконов, 1993. – Т.II. – С. 137-432.
7. Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада. – М.: Прогресс, 1992. – 420 с.
8. Маркс К. Капитал. Т.III, ч. I. – М.: Политиздат, 1986. – 508 с.
9. Маркс К. Капитал. Т.III, ч. II. – М.: Политиздат, 1986. – 572 с.
10. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. – М.: Эконов, 1993. – Т.I. – С. 79-396.
12. Финансовая газета. Финансовые центры. Журнал-Приложение за 1998 г.

13. Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки (Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли). Вып. 2 / Редколл.: В.А. Жамин (гл. ред.), А.А. Баранов, Я.И. Кузьминов и др. – М.: Экономика, 1990. – С. 220-267.
14. Энгельс Ф. Дополнения к III тому «Капитала» // Маркс К. Капитал. Т. III, ч. II. – М.: Политиздат, 1986. – 572 с.
15. Эшли У. Дж. Экономическая история Англии в связи с экономической теорией. – М.: Издание М.И. Водовозовой, 1897. – 815 с.

Дополнения

Как свидетельствуют историки, первое документальное упоминание о лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова. Этот опыт не был забыт, и всего через два века, в 1248 году, была зарегистрирована первая официальная лизинговая сделка – крестоносцы, готовясь к очередному походу, получили таким образом амуницию.

ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ:
КОРПОРАЦИИ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ
ФИНАНСОВОГО РЫНКА.
СРЕДНЕВЕКОВАЯ ЕВРОПА – СОВРЕМЕННАЯ РОССИЯ

Криничанский Константин Владимирович

Редактор Н.П. Мирдак

Подписано в печать 15.11.2002
Формат 60x84¹/16. Бумага типографская № 2
Печать офсетная. Усл.печ.л. 1,5. Уч.-изд.л 2,4
Тираж 100 экз. Заказ .

Челябинский государственный университет
454021 Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129

Полиграфический участок Издательского центра ЧелГУ
454021 Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 57^б

