

**John Hicks**

**A THEORY OF  
ECONOMIC  
HISTORY**

Oxford University Press  
London Oxford New York  
1969

**Джон Хикс**

**ТЕОРИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ИСТОРИИ**

*Перевод с английского*

Под общей редакцией  
д.э.н., проф. Р.М. НУРИЕВА

НП «Журнал Вопросы экономики»  
Москва  
2003

УДК JB0.85-&27.21

ББК 6\*02

X 47

Хикс Джон

Теория экономической истории. Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева — М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2003. — 224 с.

Книга выдающегося экономиста XX века, нобелевского лауреата 1972 г. предлагает во многом нетрадиционный взгляд на историю и логику экономического развития. Ее главная тема - эволюция рыночной экономики, ее форм и институтов. Не давая готовых ответов, автор утверждает, что важная функция экономической истории - служить "местом встречи" и дискуссий экономистов, политологов, правоведов, социологов и историков - специалистов по истории событий, идей и технологий.

---

Данное издание выпущено в рамках проекта "Translation Project" при поддержке Института "Открытое общество" (Фонд Сороса) - Россия и Института "Открытое общество"—Будапешт

---

©Oxford University Press, 1969

© Русский текст, вступительная статья

НП «Редакция журнала "Вопросы экономики"», 2003

ISBN 5-901389-03-4

## Оглавление

<i>Вступительная статья</i> .....	6
Предисловие.....	15
I. Теория и история.....	18
II. Обычай и приказ.....	27
III. Становление рыночной экономики.....	46
IV. Города-государства и колонии.....	65
V. Деньги, законы и кредит.....	85
VI. Финансы государя.....	ПО
Vn. Коммерциализация сельского хозяйства.....	134
VIII. Рынок труда.....	158
IX. Промышленная революция.....	180
X. Заключение.....	203
Приложение.....	212
Предметно-именной указатель.....	216

## ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ

«Теория экономической истории» Дж. Хикса является важной работой, написанной автором уже на склоне лет, после выхода на пенсию. Она свидетельствует о его постоянном интересе к фундаментальным вопросам теории и является обобщением его наблюдений в области экономической истории.

### Разработка микрооснов теории общего равновесия

Нобелевский лауреат по экономике (1972 г.) Джон Ричард Хикс (8.04.1904 - 20.05.1989) прожил долгую и интересную жизнь. После окончания Оксфордского университета в 1926 г. он до 1935 г. преподавал в Лондонской школе экономики. Именнотам сформировались его взгляды как ученого, и появился глубокий интерес к экономической науке. В конце 20-х - первой половине 30-х годов Лондонская школа экономики (наряду с Кембриджем) стала важнейшим центром интеллектуальной жизни. В научном кружке Л. Роббинса вместе с Хиксом обсуждали проблемы Рой Аллен, Николас Калдор, Абба Лернер и другие известные экономисты. Именно в это время выходит его первая крупная работа «Теория заработной платы» (1932 г.).

В 1935-1938 гг. Джон Хикс перебирается в Кембриджский университет, где появляются его блестящие статьи о кейнсианстве: «Предложение по упрощению теории денег» (1935 г.), «Господин Кейнс и "классики"» (1937 г.)<sup>1</sup> и др. В значительной мере благодаря наглядной интерпретации Джона Хикса теория Кейнса получила быстрое распространение и заняла свое место в курсах по макроэкономике. «Кейнсианский крест» и модель IS-LM составляют ныне обязательный элемент современного экономического образования.

Именно в это время была написана и другая наиболее известная работа - монография «Стоимость и капитал»<sup>2</sup>, в которой ясно и понятно была изложена ординалистская теория полезности. Российскому читателю Джон Хикс известен прежде всего как продолжатель

---

<sup>1</sup> Русский перевод статьи опубликован в: Истоки. Вып. 3, М.: ГУ-ВШЭ, 1998.

<sup>2</sup> Русский перевод вышел в серии «Экономическая мысль Запада»: Дж. Р. Хикс. Стоимость и капитал / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М.Энтова, М.: Прогресс, 1988.

маршаллианской традиции, сумевший вместе с Ф. Эджуортом, В. Парето, Е. Слуцким и Р. Алленом преодолеть ограниченность кардиналистской теории полезности. Анализ кривых безразличия, бюджетных ограничений, кривой «доход-потребление», эффекта дохода и эффекта субституции вошел ныне во все учебники по микроэкономике. Последовательное проведение постулатов рационального поведения; симметричное (теории поведения потребителя) изложение теории производства; строгое проведение принципа максимизации (полезности потребителями, прибыли производителями) позволило заложить фундамент целостной теории, детально разработать микроэкономические основы теории общего равновесия.

Критика со стороны оппонентов абстрактного характера теории заставляла Хикса еще не раз вернуться к проблемам общего равновесия. В 1956 г. выходит первое, а в 1959 г. - второе издание книги «Пересмотр теории спроса». Несмотря на обманчивое название, переоценка теории происходит не в сторону уступок оппонентам (критиковавших чисто формальный характер его подхода и ратовавших за его конкретизацию с учетом исторического и культурного компонентов - П. Самуэльсон и др.), а в сторону более абстрактной теории поведения потребителей.

В 1938-1946 гг. Хикс - профессор Манчестерского университета. В годы Второй мировой войны в центре его внимания находятся особенно актуальными в условиях военной экономики проблемы налогообложения. В 1941 г. в соавторстве с женой - У. Хикс - и Л. Ростесом выходит его книга «Обложение военного богатства», в 1943 г. - «Критерии расходов местных органов власти» (также совместно с Урсулой Хикс), в 1945 г. - «Бремя налогов, взимаемых в Великобритании местными органами власти».

В 1946 г. Хикс возвращается в Оксфорд, с которым были связаны последующие 25 лет его научной жизни. Сначала он концентрирует свои усилия на научно-исследовательской работе (1946-1952 гг.), потом более активно занимается преподавательской деятельностью, будучи профессором Оксфордского университета (1952-1965 гг.), и после официального выхода на пенсию опять занимается главным образом научно-исследовательской работой (1965-1971 гг.).

В послевоенные годы усиливается его внимание к теории циклов, проблемам экономического роста и денег. В 1950 г. выходит работа Хикса «Вклад в теорию торгового цикла», в 1965 г. - «Капитал и экономический рост», в 1977 г. - «Экономические перспективы. Новые очерки о деньгах и хозяйственном росте», а в 1989 г. - «Рыночная теория денег».

На протяжении всей жизни Хикса интересовали не только вопросы прикладной экономики, но и методологические проблемы. В 1942 г. появляется его работа «Общественный строй: введение в экономическую теорию», в 1969 г. - «Теория экономической истории», в 1979 г. - «Причинность в экономике»<sup>3</sup>. В них рассматриваются фундаментальные вопросы, которые позволяют заложить основы современной экономической теории в широком смысле слова, теории не исчерпывающейся простой суммой микро- и макроэкономики и позволяющей проанализировать иные (нерыночные) механизмы поведения и принятия решений.

### **«Небольшая книжка, посвященная очень большой проблеме»**

«Теория экономической истории» - это, по словам Дж. Хикса, «небольшая книжка, посвященная очень большой проблеме»<sup>4</sup>. Не будучи профессионалом в этой области, Хикс ставит на самом деле очень важную проблему - проблему *теории* экономической истории. К сожалению, в большинстве современных российских курсов по экономической истории превалирует не теория, а эмпирическое описание. В отличие от большинства современных российских историков экономики, Хикса интересуют главным образом не «чисто экономические факторы и мотивы, стоящие за событиями явно неэкономического характера», а коренные, фундаментальные проблемы. Хотя в центре его внимания находится прежде всего поведение среднего (среднестатистического) человека, он далек от увлечения модной ныне «количественной историей экономики»<sup>5</sup>. Он понимает, что «в прошлом был менее четкий водораздел между экономическими и прочими сферами жизнедеятельности человека, чем теперь». Поэтому для него «важная функция экономической истории...заключается в том, чтобы эта дисциплина служила "местом встречи" и дискуссий экономистов, политологов, юристов, социологов и историков - специалистов по истории событий, идей и технологий»<sup>6</sup>.

Понимая, что теория и реальная история являются в значительной мере «противоположностями или, в лучшем случае, аль-

---

<sup>3</sup> Интересный анализ работы см.: Гребнев Л. Между историей и наукой: к анализу проблемы причинности в экономике. - Вопросы экономики, 1994, № 4, с. 106-128.

<sup>4</sup>См. настоящее издание, с. 18.

<sup>5</sup>Там же.

<sup>6</sup>Там же, с. 19.

тернативами», он, тем не менее, далек от идеи прямого подчинения исторического материала жесткой теоретической конструкции в духе Георга Гегеля, Арнольда Тойнби и Освальда Шпенглера. Наоборот, его точка зрения гораздо ближе подходу Карла Маркса, который, по мнению Хикса, «на основе своей экономической теории выдвинул несколько общих идей и затем приложил их к истории, так что его подходы к ней приобрели определенную "вне-историческую" поддержку». Хикс справедливо отмечает, что несмотря на чрезвычайно успешное развитие общественных наук, «и через сто лет после выхода "Капитала"... в столь важной области было сделано так мало нового»<sup>7</sup>.

В своей книге Хикс акцентирует внимание не на чисто субъективных моментах, а на объективных закономерностях развития. Он не отрицает, конечно, роли личности в истории, однако не считает возможным ее преувеличивать (о чем наглядно свидетельствует его пример с Людовиком XVI). Фактически в своей «маленькой книжке» Хикс успевает более или менее подробно рассмотреть четыре основные проблемы: нерыночный тип экономической организации; развитие денежного хозяйства и становление товарного рынка; возникновение рынка земли и труда; промышленную революцию. Остановимся на его трактовке этих вопросов несколько подробнее.

## **Два варианта нерыночной экономики**

Достоинством книги является то, что автор выделяет нерыночные структуры. Интерес к ним стал расти «отчасти под влиянием опыта организации экономики в военное время, отчасти - благодаря изучению практики "централизованно планируемых экономик", а частично - под воздействием чисто абстрактных теоретических соображений (например, в связи с разработкой экономической теории благосостояния и методов линейного программирования)»<sup>8</sup>. Поэтому автор считает своим долгом дать общую характеристику нерыночного хозяйства. Правда он концентрируется скорее на его недостатках, чем на достоинствах, хотя и признает, что этот порядок существовал долгое время. Фактически для Дж. Хикса характерен неинституциональный подход, поскольку он рассматривает нерыночную экономику «как *организацию*, представляющую собой совокупность правил - писанных и неписанных, - соединяющих в еди-

---

<sup>7</sup>См. настоящее издание, с. 19-20.

<sup>8</sup>Там же, с. 27.



ное целое различные уровни её иерархии»<sup>9</sup>, а в ее рамках прежде всего систему управления нерыночной структурой. Такой подход конечно не учитывает всего богатства доиндустриальной эпохи, хотя и не лишен определенных оснований.

Дж. Хикс выделяет два базовых варианта примитивной нерыночной организации. Первый основан на обычае, второй - на приказе. Остальные варианты он считает смешанными.

Такой подход позволяет охарактеризовать доиндустриальные системы от первобытных до феодализма с точки зрения прямых и обратных связей. Более того, Хикс понимает условность этого деления и наглядно показывает, что в условиях острого кризиса доиндустриальные общества смещались в направлении командной системы, основанной на приказах, тогда как в стационарных условиях возрастала роль обычая.

### **Развитие денежного хозяйства и становление товарного рынка**

Гораздо большее внимание Дж. Хикс уделяет становлению рыночной экономики. Здесь его тоже интересуют прежде всего теоретические моменты. Его не волнуют зигзаги истории. Он пытается наметить магистральные пути развития. При таком подходе история как бы выпрямляется, и натяжки становятся неизбежными. Генезис рыночной экономики Дж. Хикс справедливо ищет в городах-государствах античной Греции, однако, к сожалению, не проводит существенного различия между античным полисом и средневековыми городами-республиками типа Флоренции, Генуи или Венеции. Он не учитывает при этом, что если античный полис был очень тесно связан с внутренней торговлей и окружающей его территорией (хорой), то богатство средневековых городов-государств базировалось прежде всего на внешней торговле, поскольку внутренний рынок был для них закрыт феодальными перегородками. И было дешевле привести товар из Пекина в Марсель, чем из Марселя в Париж.

Важно, однако, подчеркнуть, что Дж. Хикс правильно понимает суть перехода от традиционной экономики, которая представляла собой замкнутое самодовлеющее натуральное хозяйство (хозяйство, в котором производились все экономические блага), к рыночной, в которой производители специализируются на производстве одного товара (и удовлетворяют свои всесторонние потребности путем про-

---

<sup>9</sup>См. настоящее издание, с. 29-30.

даже этого экономического блага). Другими словами, если натуральное хозяйство представляет собой самодовлеющее целое, строй однородных производителей, то рыночное - систему узкоспециализированных производств. В первом случае руководителей натурального хозяйства интересует полнота набора экономических благ, во втором - экономическая выгода производства. Производитель будет специализироваться на производстве того или иного товара только в том случае, если он обладает сравнительными преимуществами его производства, то есть максимизирует свою полезность путем соотношения выгод-издержек. Поэтому с точки зрения Хикса, «торговля... должна способствовать развитию всесторонних преимуществ»<sup>10</sup>. Этот раздел представляет особый интерес для российского читателя, поскольку в настоящее время преодолевается вторичная натурализация хозяйства, осуществленная в советскую эпоху<sup>11</sup>.

В центре внимания автора находятся прежде всего те институты, без которых торговая экономика невозможна. Поэтому, с одной стороны, он пишет о потребности в защите собственности, а с другой - о потребности в защите контрактов. В праве собственности заинтересованы сами торговцы, а «торговля... есть обмен обещаниями, нотакой обмен - нелепость, если нет достаточной уверенности, что обещания будут выполнены»<sup>12</sup>. Однако именно эти базовые элементы рыночной экономики институты традиционной экономики обеспечить не в состоянии. Неудивительно, что «от судей, жизненный опыт которых обусловлен нормами традиционного права», не приходится ожидать четких и ясных решений, без которых функционирование рыночной экономики попросту невозможно.

В соответствии с традициями, восходящими к Максус Веберу, центральную роль в генезисе рыночной экономики Хикс отводит процессу формирования человека нового типа, человека, который руководствуется соображениями экономической рациональности. Поскольку генезис капитализма связан прежде всего с развитием рынка, Хикс акцентирует свое внимание главным образом на анализе денег, кредитно-денежных и торговых операций (гл. V-VI). Наибольший интерес представляет его анализ финансов суверена, плюсов и минусов доиндустриальной системы финансов (гл. VI). Фактически история денег, банков и государственных финансов выходит у него

---

<sup>10</sup>См. настоящее издание, с. 67.

<sup>11</sup> Подробнее см.: Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность. - Мир России, 2001, № 3, с. 19-34.

<sup>12</sup>См. настоящее издание, с. 57.

на передний план, заслоняя все другие разделы экономической истории. К сожалению, эта проблема приобретает в монографии Хикса несколько гипертрофированное и самодовлеющее значение, что уже неоднократно отмечалось рецензентами этой книги.

### **Возникновение рынка земли и труда**

Дж. Хикс исследует не только возникновение рынка потребительских товаров и услуг, но и становление рынков факторов производства. Начиная с рынка земли, автор подробно останавливается на коммерциализации сельского хозяйства. Однако он понимает, что процесс этот может быть необратим лишь там и тогда, где и когда происходят глубокие изменения в собственности. Сточки зрения Хикса, это - эволюция отношений собственности в соответствии с требованиями рыночной экономики, что означало разрушение традиционной сращенности непосредственного производителя со средствами производства и прежде всего с землей, типичной для всех доиндустриальных обществ. При этом была неизбежна ликвидация феодальных прав крестьянина на землю. В этой области Дж. Хикс, к сожалению, несколько упрощает историю, поскольку не придает никакого значения аграрной революции, произошедшей в эпоху так называемого первоначального накопления капитала. Правда, он видит два пути возникновения капитализма в сельском хозяйстве: в форме независимого и зависимого фермерства. Практически имеется в виду становление рыночного хозяйства на базе крестьянского (как в большинстве стран Западной Европы) или на базе помещичьего хозяйства (как в Восточной Европе). Однако он не анализирует подробно коммутацию ренты в первом случае и фактически не замечает такой своеобразной формы связи с рынком, которую Б.Ф. Поршнев называл барщинно-крепостной рентой, во втором случае<sup>13</sup>.

Рассматривая становление рынка труда, Хикс сравнивает два разных типа: рабство и наемный труд. При этом он различает рабство патриархальное («маломасштабное», в его терминологии) и классическое («торговое»), тесно связанное с рынком. Не анализируя античную экономическую систему как таковую, он фактически переводит проблему в другую плоскость и выясняет вопрос, почему плантационное рабство Нового времени оказывается менее эффективным, чем наемный труд. Полагая, что «торговая экономика Западной Европы... была отрезана от источников рабов», он считает,

---

<sup>13</sup> Поршнев Б.Ф. Феодализм и народные массы. Часть 1. М., 1964.

что система свободного труда ко времени открытия морского пути в Африку (XV век) уже утвердилась и дорога назад к рабству была отрезана в силу малочисленности и дороговизны рабского труда<sup>14</sup>. Такую узкоэкономическую трактовку возникновения наемного труда в Западной Европе вряд ли поддержит кто-либо из современных историков. Однако она интересна нам в другом смысле - как типичный пример экономического империализма, когда современный экономист пытается лишь экономическими факторами объяснить сложные процессы, происходившие в эпоху Возрождения. Впрочем, отдельные его наблюдения не лишены интереса, поскольку позволяют понять достоинства и недостатки экономического подхода.

### Трактовка промышленной революции

Дж. Хикс дает оригинальную трактовку промышленной революции. Основное различие между современной и предшествовавшей ей кустарной промышленностью он видит «не просто в накоплении капитала, а в расширении *состава и разнообразия* основных капитальных благ, в которых и воплощаются инвестиции»<sup>15</sup>. Конечно, такая трактовка не лишена основания, так как ставит во главу угла экономические характеристики промышленной революции, оставляя в тени тот факт, что в процессе промышленной революции произошла замена ручного труда машинным. Пытаясь компенсировать этот недостаток, он дает слишком широкое определение промышленной революции. «Влияние науки, стимулирующее развитие техники, появление новых источников энергии и ее использование для придания машинам большей точности и надежности при постепенном сокращении их стоимости, что обеспечивает возможность их широкого применения во многих областях, - вот в чем, - по Хиксу, - заключается сущность промышленной революции»<sup>16</sup>. Промышленная революция, в его понимании, - это переключение на основной капитал, которое стало возможно при существенном удешевлении новых капитальных благ.

Значительное место в девятой главе занимает исследование воздействия промышленной революции на заработную плату. Дж. Хикс рассматривает эту проблему и в краткосрочном, и долгосрочном плане. Он пытается проанализировать его как с точки зрения кейнсианского

---

<sup>14</sup>См. настоящее издание, с. 172.

<sup>15</sup>Там же, с. 182.

<sup>16</sup>Там же, с. 188.

подхода, так и с позиций экономистов-классиков (прежде всего Д. Рикардо, которого волновал вопрос о сокращении доли живого труда в стоимости продукции и тенденция нормы прибыли к понижению).

Читатель найдет очень интересные мысли о превращении городского пролетариата в рабочий класс. Последний, по Хиксу, приобретает более регулярную занятость и поэтому в состоянии отстаивать свои права, в том числе и такими невиданными ранее средствами, как стачки.

Заключительная глава посвящена Современной фазе развития. Здесь Хикс рассматривает причины, по которым в эпоху глобализации вновь становятся актуальными лозунги меркантилизма и национализма. Их используют молодые демократии как форму защиты национальной промышленности. Однако он показывает, что в долгосрочном плане эти лозунги не могут привести к эффективным решениям.

Важное место в данной главе занимает также анализ Административной революции - так Хикс называет возрастание экономической роли государства в современном мире. Он показывает исторические корни этого явления. Критической датой стала, по его мнению, Первая мировая война, в ходе которой правительства с удивлением обнаружили, «какая чудовищная власть, экономическая власть над собственным народом оказалась в их руках». И хотя после войны многие из них попытались отказаться от этих административных рычагов, Великая Депрессия вновь заставила вернуться к ним. И в дальнейшем они оказались уже тем наркотиком, от которого трудно было отказаться совсем.

Прошедшая после выхода книги треть века показала как ее достоинства, так и недостатки. Несмотря на то, что отдельные элементы концепции Хикса не получили поддержки в современной литературе и не разделяются большинством историков, книга выдержала испытание временем. Она, безусловно, представляет интерес для российского читателя, поскольку не замыкается на узкоэкономических проблемах анализа современного общества и пытается показать применимость экономической теории к исследованию сложных явлений и процессов развития человечества.

Современному российскому читателю книга полезна вдвойне, ибо она показывает исторические особенности развития рыночной экономики, причем акцентирует внимание не на отдельных случайных явлениях, а на логике всего процесса и основных его закономерностях.

*Доктор экономических наук,  
профессор Р.М. Нуриев*

## Предисловие

Данная работа представляет собой значительно расширенную версию курса лекций, прочитанных мной в ноябре 1967 г. в Университете Уэльса. Приглашение прочесть эти лекции подтолкнуло меня к воплощению замысла, который, как я теперь понимаю, созрел задолго до этого.

Я не могу считать себя профессионалом в области экономической истории, но меня давно интересовала эта отрасль знаний, более того, я имел возможность учиться у некоторых из наиболее выдающихся ее представителей. Во время обучения в аспирантуре моим научным руководителем был Дж.Д. Коул. Несколько позднее, когда меня откомандировали в Университет Витватерсренда (ЮАР), мне довелось прочесть курс лекций по экономике средневековой Англии, при этом я воспользовался конспектами лекций Эйлин Пауэр, которые она мне любезно предоставила. Можно сказать, что именно тогда у меня возникла мысль заняться теоретическими аспектами экономической истории.

Затем, в начале 1930-х годов я вел долгие беседы с М. Постеном (в то время мы оба читали лекции в Лондоне) и я думаю, что мой коллега найдет некоторые свои мысли в данной работе. Но все это было давно. С тех пор я занялся другими проблемами и иногда сам удивляюсь, что мне удалось вернуться к былым замыслам. В этом отношении я многим обязан Т.С. Эштону, с которым мы тесно сотрудничали в течение семи лет в Манчестере и затем, после его ухода в отставку, жили по соседству. Благодаря ему я сохранил контакты со специалистами в области экономической истории, поддерживавших у меня интерес к постоянному чтению журнала "Economic History Review", публикации которого мы систематически обсуждали. В ходе этих обсуждений я даже

осмеливался высказывать собственные мысли. Т. Эштон не довелось дожить до публикации моей главы “Промышленная революция” в ее завершенном виде, причем я не уверен, что он одобрил бы ее. Скажу лишь, что многие вопросы, нашедшие впоследствии свое отражение в этой книге, мне посчастливилось обсуждать с ним на той или иной стадии их разработки.

Во время работы над книгой я ощущал поддержку со стороны многих коллег. Лекции по данной проблеме мне довелось читать не только в Университете Уэльса. И всегда, когда мне делали какие-то критические замечания или подсказывали какие-то примеры либо идеи, я записывал их, чтобы воспользоваться в дальнейшем. Когда у меня накопился материал на пару глав, я представил его на семинаре в Канберре; а в Оксфорде я фактически повторил свой уэльский курс. И, наконец, когда книга была почти завершена, на ее основе я прочел курс лекций в Вене. Понятно, что дискуссии, которые имели место во всех этих случаях, существенно обогатили мою работу.

Большинство коллег, чьей помощью я воспользовался, были специалистами в области экономической истории или экономистами. Но этого оказалось недостаточно. Как будет показано дальше, я попытался подойти к экономической истории как к части всеобщей истории, рассматривая экономическую деятельность людей как один из видов их деятельности. Тем не менее, думается, что я не вышел за пределы предмета собственно экономической истории, хотя и старался подойти к ним как можно ближе, а в ряде случаев не мог не обратить внимания на обстоятельства, находящиеся за этими пределами. В данном отношении мне повезло: работая в Оксфорде и в колледже “Всех душ”, я встречался с историками и учеными-правоведами, советами которых я смог воспользоваться. Мне помогали многие - как в сложных, так и в сравнительно простых вопросах, - при этом некоторые даже не подозревали, какую большую помощь они мне оказывали. Нелегко отделить одних от других. Поэтому я решил воздержаться от выражения прямой благодарности (за ис-

ключением одного или двух случаев, когда читатель мог бы удивиться тому, откуда я достал тот или иной журнал, явно не относящийся к кругу моего обычного чтения). Трудно обобщать, не прибегая к рискованным построениям, а мне это придется делать, поэтому я несу полную ответственность за сделанные мною выводы.

Пожалуй, следует сказать несколько слов о “Предметном указателе”. В процессе работы над книгой я имел в виду несколько категорий читателей. Мои прежние труды изучались студентами во многих странах. Хотелось бы надеяться, что и эта работа найдет своих читателей, причем не только среди тех, кто изучает экономику. Некоторые вещи, о которых я пишу, покажутся известными и очевидными для ряда таких читателей, но, возможно, не для всех. Как можно помочь последним, не раздражая первых? Я попытался найти выход из положения в расширении функциональной направленности предметного указателя. В результате он получился несколько более объемным, чем можно было бы ожидать от небольшой книги. Собственно, получился не “указатель”, а словарь терминов, включающий даты некоторых событий. Так что, если читатель найдет в тексте что-то непонятное, он сможет обратиться к указателю.

*Май 1969 г.*

*Джон Ричард Хикс*



## Глава I

### ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ

Перед Вами - небольшая книжка, посвященная очень большой проблеме. Наш анализ в одном измерении охватывает весь мир, а в другом - всю историю человечества - от погруженной во мрак первобытной эпохи (фрагментарные знания о которой получены благодаря усилиям антропологов и археологов) до сегодняшнего дня - можно сказать, границы еще во многом неизвестного будущего. Я называю это “экономической историей”, но понимаю ее не в узком смысле. Конечно, я не пытался представить историю экономики как очерк всей истории человечества. Равным образом я не пытался найти чисто экономические факторы и мотивы, стоящие за событиями явно неэкономического характера. В то же время мне не хотелось бы сужать рамки экономической истории, как это часто происходит теперь в ходе теоретического экономического анализа. Несмотря на то что ныне в моде “количественная история экономики”, специалисты в области экономической истории меньше экономистов-теоретиков подвержены соблазну рассматривать свой предмет с количественной стороны. И это объясняется не только тем, что по мере продвижения в глубь веков данные становятся отрывочными, существуют и более веские причины. Мы должны признать, что в прошлом был менее четкий водораздел между экономическими и прочими сферами жизнедеятельности человека, чем теперь. Экономическую историю представляют нередко (и вполне справедливо) как историю специализации, однако речь должна идти не только о специализации в рамках самой экономической сферы, но и об отделении экономической деятельности (или деятельное-

ти, приобретающей экономический характер) от других видов. Это - специализация, которая еще не завершена и никогда не будет завершена, но она зашла уже достаточно далеко, чтобы получить отражение в нашем исследовании. Мы сужаем границы предмета анализа (и его составляющих), чтобы облегчить его рассмотрение, и у нас есть такая возможность, ибо наша научная специализация связана с чем-то, действительно имеющим место в “реальном мире”. Но это охватывает далеко не все, что происходит в нем; мы немало теряем от того, что специалисты оказались так разобщены. Важная функция экономической истории, как мне представляется, заключается в том, чтобы эта дисциплина служила “местом встречи” и дискуссий экономистов, политологов, юристов, социологов и историков - специалистов по истории событий, идей и технологий.

В данной книге я всего лишь пытаюсь внести свой вклад в такую дискуссию. Именно поэтому книга может быть небольшой. По той же причине (учитывая, что я был и остаюсь экономистом) она может носить теоретический характер.

В каком смысле можно говорить о “теории истории”? Некоторые скажут, что теория и реальная история - две противоположности или, в лучшем случае, альтернативы; и не дело историка мыслить теоретическими категориями. В крайнем случае оппоненты могут согласиться, что историк вправе воспользоваться какими-то теоретическими постулатами в качестве гипотез, поясняющих тот или иной исторический процесс, но не более. Мне кажется, я понимаю и в некоторых случаях даже разделяю подобный скептицизм. В частности, мне эти взгляды ближе, чем масштабные исторические концепции Тойнби и Шпенглера, которые более привлекательны скорее с эстетической, чем с научной точки зрения. Моя “теория истории” определенно не будет теорией истории в их понимании. Она будет гораздо ближе к подходу Маркса, который на основе своей экономической теории выдвинул несколько общих идей и затем приложил их к истории, так что его подходы к ней приобрели определенную

“внеисторическую” поддержку. Это гораздо ближе к тому, что я собираюсь сделать.

В свете вышеизложенного вполне обоснованно предположить, что некоторые общие идеи, позволяющие историкам упорядочить их материал, можно извлечь не только из экономической теории, но и из других общественных наук. Я думаю, что с этим согласятся большинство историков. Остается, однако, открытым следующий вопрос: допустимо ли применять подобный подход лишь в ограниченных масштабах - для достижения конкретных целей или же он может использоваться в более широком плане - для уяснения общего хода истории, по крайней мере, в некоторых важных аспектах. Большинство тех, кто придерживается последнего мнения, склонны использовать категории Маркса или какую-то модифицированную их версию. Поскольку этим категориям нет серьезных альтернатив, подобному выбору не приходится удивляться. Удивительно другое: что и через сто лет после выхода “Капитала”, после столетия чрезвычайно успешного развития общественных наук в столь важной области было сделано так мало нового. Безусловно, хотя марксово видение логики исторических процессов, возможно, и было верным, теперь мы, обладая значительно большим фактическим материалом и лучше понимая социальную логику, чем Маркс, могли бы совсем иначе представить природу многих процессов.

В числе прочего мы осознали, и это следует подчеркнуть с самого начала, что необходимо проводить различие между историческими проблемами, которые можно плодотворно обсуждать в терминах понятия статистической однородности, и другими проблемами, ею не обладающими. Любое историческое событие в каком-то отношении уникально, но всегда имеются иные аспекты, в свете которых это событие может быть отнесено к определенной группе, в ряде случаев весьма обширной. И если нас интересуют аспекты именно такого рода, то мы сосредоточим внимание на всей группе событий, а не на отдельных из них. Мы постараемся выявить средние характеристики

рассматриваемой группы, ее, так сказать, “норму”. При этом мы вправе допустить, что отдельное событие может как-то отклоняться от групповой “нормы”, не опровергая вывод о статистической однородности данной группы. Ведь именно так мы, как правило, и поступаем в экономической теории<sup>1</sup>. Например, в нашей теории спроса мы не претендуем на то, чтобы делать какие-либо разумные утверждения относительно поведения конкретного потребителя, которое может быть обусловлено мотивами, присущими только ему, но в состоянии сказать нечто определенное о поведении всего рынка, то есть всей группы потребителей данного продукта. Подчеркнем, мы можем сделать это, не прибегая к какому-либо “детерминизму”, - мы вовсе не оспариваем, что потребитель как индивидуум вполне свободен в своем выборе. Экономическая теория специфична в том смысле, что она имеет дело с подобным “статистическим” поведением.

Исторические явления, для обобщения которых служит теория истории, - это явления, которые в свете нашего интереса к ним можно считать обладающими статистической однородностью. Большая часть явлений экономической истории (как бы широко мы ее ни рассматривали) обладает таким качеством, и вопросы, интересующие нас в экономической истории, имеют главным образом отношение к группировкам с явной статистической однородностью. Но, в принципе, речь идет не о различии между историей экономики и другими ветвями исторической науки - явления, обладающие статистической однородностью, можно, конечно, обнаружить в любом разделе исторической науки. Различие следует проводить между интересом к явлениям общего характера и интересом к явлениям сугубо уникальным. И в тех случаях, когда речь идет о явлениях общего характера, вполне приложима теория (экономическая или социальная). В других случаях дело обычно обстоит иначе.

---

<sup>1</sup> Когда мы отступаем от этого правила, что случается иногда в “теории фирмы”, то сталкиваемся с проблемами.

Приведем несколько примеров. Предположим, мы придерживаемся точки зрения (весьма соблазнительной в ряде случаев), согласно которой, не будь Людовик XVI столь ленив и невнимателен к своим обязанностям<sup>2</sup> и обладай он хотя бы теми качествами добросовестного служаки, что были свойственны его предкам (Людовику XIV и испанскому королю Филиппу II), - все сложилось бы иначе, не было бы и Великой Французской революции. Если бы подобный подход восторжествовал, то Французскую революцию можно было бы считать случайным, уникальным событием, а не одним из тех явлений, к анализу которых применима историческая теория. Однако на Французскую революцию можно посмотреть под другим углом зрения и тогда ее оценка стала бы иной. Если бы мы рассматривали ее как проявление социальных изменений, которые все равно произошли бы во Франции, имей она даже лучшего короля, и которые произошли в других странах менее драматичным путем, то революцию следовало бы считать частным случаем более общего явления, которое нужно было бы рассмотреть с теоретических позиций. Или если бы в сфере нашего внимания оказались причины такой концентрации власти, при которой пороки одного человека могут спровоцировать ужасающие события, то и тогда можно было бы перевести вопрос в теоретическую плоскость, хотя он имел бы еще меньше экономического содержания, чем предыдущий. Но это уже сравнительно более сложные и более глубокие вопросы, чем сам факт Французской революции.

Явно противоположный пример - “промышленная революция” в Англии, изменения в экономической организации английской промышленности, которые происходили почти в то же время, что и Французская революция. Некоторые аспекты истории этой революции можно раскрыть (и они были раскрыты) через биографии конкретных людей. Но ни одному из этих людей, будь то \* об

---

<sup>2</sup> “Ему наскучила его работа (son métier l’ennuyait)”, - так сказал об этом Маделин (Madelin L. La Révolution. Paris, 1933, p. 29).

изобретатель или предприниматель, нельзя приписать главную и тем более единственную роль в том, что английская промышленная революция состоялась<sup>3</sup>. И хотя в определенном смысле промышленная революция - уникальное событие, сама по себе она является статистическим феноменом - отражением общей тенденции, к которой безошибочно приложима теория.

Теория истории, подобная той, которую я попытаюсь построить, будет иметь дело с такими общими явлениями; поэтому именно к истории, понимаемой таким образом, ее и следует прикладывать. Это, конечно, не “вся история”, и я постарался подчеркнуть, что сам не считаю ее таковой. Существует история и другого рода - она не занята изучением общих вопросов, ее отличительная черта - упор на личности, их поступки, характеры, взаимоотношения друге другом. Такой истории приходится (даже несколько чрезмерно по современным меркам) иметь дело со знаменитостями - ведь только они оставили достаточно много свидетельств, позволяющих нам “познакомиться” с этими людьми. Иногда таким свидетельством является нечто, написанное самими знаменитостями. Но в ряде случаев приходится пользоваться косвенными свидетельствами, когда драматургический талант историка или биографа на основе имеющегося материала вновь возвращает их к жизни. Уверен, что историю подобного рода нельзя недооценивать. Без нее не обойтись даже в нашем случае, ибо небезопасно простираť собственное воображение на прошлое (даже в той степени, в какой это необходимо для чисто “теоретических” целей), если оно не было согрето такой “старомодной” историей<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Один из историков-экономистов предпринял занятную попытку рассказать об американской промышленной революции через биографии ее деятелей (см.: Hughes J.R.T. *The Vital Few*. Boston, 1966). Но я не думаю (и, полагаю, так не думает и сам профессор Хьюз), что эта попытка опровергает мою точку зрения.

<sup>4</sup> Может показаться, что переход от старомодной исторической традиции (например, от Маколея) к новой (выдающимся примером которой является “Кембриджская современная история”) сближает исто-

В конце концов, формулируя свою гипотезу, любой экономист задает себе вопрос: “Что сделал бы я, находясь в подобной ситуации?” Этот вопрос следовало бы уточнить: “... и если бы я был таким же человеком” - например, средневековым купцом или греческим рабовладельцем. И только ощутив себя “в коже” этого человека, можно строить догадки.

Приступим теперь к описанию задачи, которую нам предстоит решить. Это - теоретическое исследование, которое следует провести, используя как можно более общие понятия. Мы должны классифицировать то или иное общество по его структуре, по его экономическому состоянию, найти разумные объяснения тому, что данное состояние общества может смениться другим. Так мы получим стадии, лишь немногим отличающиеся от “феодализма, капитализма, социализма” К. Маркса или от “стадий экономического развития” немецкой исторической школы<sup>5</sup>. Но наши подходы будут менее детерминированы, менее эволюционны, чем подходы упомянутых школ, и именно в этом будет заключаться различие. Мы рас-

---

рика с экономистом. Однако это нельзя считать несомненным достоинством даже с точки зрения экономиста. Последнему легко забыть, что “действующие лица” в его моделях (если он хочет, чтобы модели были практически полезными) должны обладать, по крайней мере, одной характеристикой, присущей реальным людям: не иметь ясного представления о том, что произойдет; поэтому им приходится принимать решения, исходя из предположений о том, что могло бы случиться, но что (как нам теперь известно) не случается на самом деле. На первый взгляд, история дипломатии является ветвью истории, наиболее удаленной от экономической теории, но поскольку именно в дипломатических документах наиболее ярко проявляется планирование чрезвычайных обстоятельств, такая история поучительна и для экономистов. Я постараюсь в дальнейшем не забывать об этих уроках.

<sup>5</sup> Классическое критическое рассмотрение взглядов представителей немецкой исторической школы, столь влиятельной в конце XIX - начале XX столетия, содержится в 4-й главе книги В. Ойкена “Основы национальной экономики” (Eucken W. Grundlagen der Nationalökonomie. Godesberg, 1947. Рус. изд.: Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996, с. 209-259).

смотрим только *нормальное* развитие, так что оно не должно будет охватывать все факты; но мы должны быть готовы признать существование исключений и попытаться, тем не менее, объяснить их. Не следует считать, что такой нормальный процесс, раз он уже начался, обязательно должен прийти к своему завершению; он может быть прерван под воздействием внешних причин или столкнуться с внутренними противоречиями, которые лишь иногда удастся разрешить. Мы признаем вероятность всех этих вариантов развития событий. И хотя мы выделяем основную тенденцию, которую при желании можно назвать “прогрессом”, “ростом” или “развитием”, необходимо иметь в виду, что этот прогресс зачастую может оказаться прерванным или принять нежелательные, даже ужасающие формы. В конце концов, почему бы и нет? О двух последних столетиях мы обычно думаем как о периоде экономического развития, но ведь это развитие было неравномерным (“циклическим”) и отмечено множеством “темных пятен”. Почему же эти черты не могут быть присущи и более далекому прошлому?

Чисто механический анализ любых статистических временных рядов позволяет выявить тенденции и циклы. Это свойственный человеку способ мышления, приложимый, весьма приблизительно, и к процессам, не имеющим количественного выражения. А раз так, что может помешать нам рассматривать историю мировой экономики как единый процесс, характеризующийся (по крайней мере, до сих пор) определенной тенденцией? При чем цикличность этого процесса позволяет объяснить причины как расцвета, так и заката цивилизаций.

С чего же начать? Существуют преобразования, которые в известном смысле предшествуют тем процессам, которые нашли свое отражение в марксовской теории “развития капитализма” и которые в свете более современных экономических теорий представляются даже более фундаментальными. Мы имеем в виду “становление рынка” (the Rise of the Market), “становление экономики, основанной на обмене” (the Rise of the Exchange Economy). Это воз-



вращает нас к гораздо более раннему периоду истории - так далеко, что о начале этого процесса мы имеем очень мало непосредственной информации. Но есть несколько способов, позволяющих нам с достаточной долей достоверности судить о том, как это могло происходить.

Очевидно, во-первых, что рассматриваемые преобразования могли быть только постепенными и что более поздние их стадии освещены довольно полно. Во-вторых, эти изменения в обществе не могли происходить одновременно во всех странах. Существуют общества, которые сходили с пути развития экономики, основанной на обмене, и позднее возвращались на него вновь. В-третьих, есть “слаборазвитые” страны, которые лишь недавно подверглись таким преобразованиям, а в некоторых этот процесс еще и сегодня далеко не завершен. Опираясь на такие источники мы получаем немало косвенной информации, позволяющей довольно ясно представить, что и как могло происходить давным-давно, за несколько веков до нашей эры.

Я намерен начать исследование с изучения этих преобразований, охарактеризовать их и затем рассмотреть, насколько это возможно, их логические следствия. Мы постоянно будем держать в поле зрения имеющиеся исторические свидетельства, чтобы наши логические построения не вступали в явное противоречие с наиболее важными и очевидными фактами. (Конечно, это только первый этап “сверки”, но мы этим и ограничимся.) По мере того, как мы будем продумывать последствия изучаемого процесса, многое встанет на свое место. Так мы “доберемся” (с учетом упомянутых выше оговорок) до начала эпохи индустриализации и увидим возникающее противодействие рынку. Но в отличие от детерминистски настроенных теоретиков мы не считаем себя вправе экстраполировать тенденции прошлого на будущее развитие. Все, что мы сможем сделать (точнее, все, что экономист в принципе способен сделать), - это размышлять о тех вещах, которые с большей или меньшей вероятностью могут произойти. Но этим мы в нашей книге практически заниматься не будем ради сохранения целостности изложения.

## Глава II

### ОБЫЧАЙ И ПРИКАЗ

Я уже говорил, что становление рыночной экономики было процессом преобразования, но преобразования чего? Что существовало ранее? Мы не сможем понять суть процесса преобразования, не имея хотя бы некоторого представления об исходном состоянии.

Развитие экономической науки прошло этап, когда экономисты были настолько поглощены проблемами рынка, что не хотели даже задумываться о чем-либо другом (когда я приступал к изучению экономики в 1920-е годы, большинство из них все еще находилось на этом этапе). Люди попросту не желали признавать, что когда-то существовал иной тип экономической организации, который мог быть серьезной альтернативой рынку. Сами по себе рынки рассматривались как более или менее “совершенные”, и задачей экономистов считался поиск путей, которые могли бы сделать их еще более совершенными. С тех пор многое изменилось. Отчасти под влиянием опыта организации экономики в военное время, отчасти - благодаря изучению практики “централизованно планируемых экономик”, а частично - под воздействием чисто абстрактных теоретических соображений (например, в связи с разработкой экономической теории благосостояния и методов линейного программирования) экономисты поняли, что к нерыночным типам экономической организации необходимо относиться намного серьезнее. Обычными стали сопоставления рыночного и нерыночного типов экономики, использование последнего в качестве своего рода “стандарта” для оценки эффективности рынка. Но при этом нерыноч-

ный тип экономической организации принимается за “совершенный”, что столь же нереалистично, как и совершенный рынок. Нерыночный тип экономики (с него мы начнем, чтобы соблюсти логику нашего исследования) должен быть совсем “несовершенным”. В чем же заключается его несовершенство?

Если бы все потребности общества составляли единую самодостаточную систему (которую можно было бы выразить “картой безразличия” или “функцией общественного благосостояния”) и если бы все решения, касающиеся удовлетворения этих потребностей, принимались одним-единственным человеком, то для достижения “общественного оптимума” было бы достаточно, чтобы он принимал “правильные решения”. Именно подобную модель мы используем теперь в наших учебниках, и для каких-то определенных целей она вполне уместна. Но ничего похожего не происходит даже в централизованно планируемой экономике. И, кстати, не может происходить. Совершенная организация, понимаемая в таком духе, на деле вовсе не является организацией.

В прежние времена бытовало такое саркастическое определение социализма: “Это - маленький Уэбб, сидящий посреди сплетенной им огромной паутины”\*. Вот это действительно предполагало бы какую-то организацию. Маленький Уэбб все свое время посвящал бы придумыванию каких-то комиссий и комитетов, анализируя управленческие схемы. Работу Уэбба можно было бы уподобить деятельности управляющего огромной фабрикой. А фабрика, хотя она работает для рынка, приобретает необходимые материалы и оборудование, нанимает необходимых работников на рынке, *по своей внутренней структуре* является нерыночной организацией. Управленческая структура обычной фабрики может дать нам не-

---

\* “A little Webb sitting in the middle of a big web”. В этой фразе содержится непереводаемая игра слов. Сидней и Беатрис Уэбб — английские социалисты-реформисты; паутина (web) по-английски звучит так же, как их имя. — *Прим. пер.*

которое представление о том, каким мог быть нерыночный тип производственной организации.

Совершенно очевидно, что управляющий не принимает все решения единолично, часть связанных с этим процедур он должен делегировать другим. Центр принимает лишь часть решений, остальные поручаются низшим эшелонам иерархии. Необходимость делегирования полномочий обычно объясняется невозможностью объять необъятное. Управляющий не может быть повсюду в одно и то же время, не может знать все и тем более сразу же “все постичь”. Собственно говоря, уже одно это - достаточная причина для делегирования полномочий. Но, вероятно, есть еще одна причина. Полномочия принимать решения даже в ограниченной области являются привилегией, которую человек склонен оценивать весьма высоко. И если от него ожидают максимальной отдачи, а не автоматического подчинения, он должен обладать определенной свободой действий. Лишить его такой свободы можно, только установив железную дисциплину. Так почему же вышестоящий начальник должен затрачивать дополнительные усилия для обеспечения такого порядка? Проще делегировать кому-то соответствующие полномочия.

Чтобы делегирование полномочий по принятию решений не привело к хаосу, оно должно следовать определенным правилам. Нужны правила, фиксирующие пределы, в рамках которых люди свободны принимать решения, и определяющие место человека в организации. Это могут быть писанные правила, но в большинстве случаев они представляют собой некие договоренности о взаимном понимании смысла деятельности, поручаемой человеку, и заменяют или дополняют писанные правила при условии, конечно, что эти неписанные правила адекватно поняты. Производственную единицу (как наша фабрика) можно охарактеризовать с точки зрения выпускаемой ею продукции, воплощенного в ней капитала или занятого персонала. Но мы ближе подойдем к сути дела, если будем рассматривать ее как *организацию*, представляющую собой

совокупность правил - писанных и неписанных, - соединяющих в единое целое различные уровни ее иерархии.

Организация, понимаемая в таком смысле, подобна живому организму. Если бы ее можно было полностью свести к писанным правилам, она была бы пустой формулой, а не чем-то живым. Но это - крайний случай, практически не встречающийся в действительности. Даже писанные правила нуждаются в истолковании и “подгонке” к конкретным ситуациям, а истолковывать их можно только в свете накопленного опыта. Что касается неписанных правил, то чем менее они формальны, тем больше должны опираться на прецеденты и демонстрировать преемственность в течение длительного времени. Невозможно, чтобы организация развивалась лишь согласно однажды принятому проекту. Она должна расти и каждый ее шаг вперед основан на том, что происходило в прошлом.

Подобно живым организмам, организации могут рождаться и умирать. Новая организация может иметь новые правила, резко отличающиеся от тех, что соблюдались ранее, но даже новые правила нуждаются в истолковании, причем характер их истолкования зависит от среды, для которой они вводятся. Определенная степень преемственности сохраняется даже в период революционных преобразований. В организации, достигшей состояния, которое можно назвать “равновесием”, преемственность будет очень значительной.

Какое же отношение все это имеет к проблеме, которую я начал рассматривать с постановки вопроса: как можем мы постичь сущность *примитивного* нерыночного типа экономической организации, в рамках которой начинается процесс преобразования, называемый мною “становление рынка”? Из сказанного о том, что ближе к нам во времени, мы, пожалуй, можем извлечь несколько полезных “подсказок”.

Система писанных и неписанных правил, которая, согласно нашему анализу, присуща и сегодня обычной фирме, в значительной мере устанавливается “сверху”. В значительной степени, но не полностью, ибо правила

должны быть понятны тем, кому предстоит их выполнять, и не только понятны, но и, по крайней мере в главном, приняты (организация, правила которой не приняты ее работниками, вряд ли может находиться в состоянии “равновесия”). У создателя или учредителя жизнеспособной фирмы можно сказать “руки далеко не свободны”. Его связывают не только обычные экономические ограничения, но и разнообразные условия, приемлемые или способные стать таковыми для тех, с кем ему предстоит работать.

Таким образом, правила частично устанавливаются “сверху”, а частично - “снизу”. Пропорции между теми и другими в структуре жизнеспособных правил в разных обстоятельствах могут быть совершенно различными. Даже если удастся протянуть “цепочку передачи приказов” с одного уровня иерархии на другой, то оказывается, что подчиненные ожидают от вышестоящих начальников вовсе не любых приказов, а приказов особого рода. В организации, ориентирующейся на правила, устанавливаемые “снизу”, круг приказов, которые могут передаваться от одного уровня иерархии к другому, весьма ограничен; и хотя такая организация может вполне удовлетворительно выполнять какие-то узкие функции, она все же будет негибкой. Она не сможет должным образом реагировать на новые чрезвычайные обстоятельства, в каком-то важном отношении отличающиеся от тех, с которыми ей приходилось сталкиваться ранее. Вряд ли организация окажется в состоянии реагировать на новые чрезвычайные обстоятельства без соответствующего решения центра, причем такого решения, которое может быть эффективно реализовано. Поэтому доля правил, устанавливаемых “сверху”, в системе контроля и управления организацией (например, армией), когда непрерывно требуется вносить изменения в свои планы, должна быть очень значительной. Но даже в армии существует различие между приказами, которые подчиненные обычно ожидают от своих командиров (приказами, соответствующими представлениям о своем нормальном ме-

сте в организации), и приказами иного рода, сопряженными с какой-то реорганизацией. Даже в армии приказы последнего типа, - а это крайний случай команды “сверху”, - сравнительно редки.

В качестве другого крайнего случая рассмотрим общину, которая живет издавна устоявшейся жизнью, не испытывая большого влияния внешних факторов. Экономика такой общины может функционировать при условии, что каждый ее член будет заниматься привычно отведенным ему делом, включая принятие решений в пределах круга своих обязанностей. Вряд ли в этом случае можно ожидать поступления приказов “сверху”, перечеркивающих решения рядовых членов общины. После того как подобная система достигнет равновесия, она может без каких-либо реорганизаций существовать многие столетия, не испытывая потребности в новых решениях организационного характера. Чрезвычайные обстоятельства, наступление которых можно предвидеть, вроде неурожая или нападения “постоянных” врагов, не потребуют новых решений - способы реагирования на такие события уже встроены в систему традиционных правил. До тех пор, пока сохраняется такое равновесие, нет необходимости в органе - представителе высшей власти. При возникновении непредвиденных чрезвычайных обстоятельств подобный орган может появиться в результате импровизации, но до возникновения критической ситуации никто не думает о том, откуда исходит угроза.

Очевидно, именно такие рассуждения нам и следует положить в основу модели (или, как мы увидим далее, одной из моделей) примитивной нерыночной экономики, с которой начинается наша история. “Традиционные” экономики, более или менее соответствующие такому описанию, по-видимому, легко представить - они хорошо известны историкам и особенно антропологам. Экономика неолитической общины или деревни раннего средневековья, а также племенных сообществ, доживших до наших дней во многих уголках планеты, не организовывалась их правителем или вождем (если таковой

существовал), а подчинялась традиционным представлениям. Согласно традициям, каждому члену общины на долгие годы предписывалась определенная функция. Важно подчеркнуть, что “глава” организации (будь то царь, вождь, верховный жрец или совет старейшин), в свою очередь, сам должен быть частью традиционной структуры. Он тоже должен выполнять предписанные ему функции, а также обладать соответствующими на то правами.

Наиболее четкие примеры такой традиционной организации дают нам исследования антропологов; возможно, это важно. Они имели дело с сообществами людей, которые долгое время скрывались в недоступных местах и которые редко встречались с какими-то новыми чрезвычайными обстоятельствами, так что их традиционная организация, на первых порах, несомненно, формировавшаяся медленно, могла сохраняться почти в неизменном виде в течение длительного времени. Но это те сообщества, которые оказались на обочине исторического развития; те же, кто двинулся по основному пути, обладали совсем другими возможностями. Задолго до возникновения рынка и совершенно независимо от общей тенденции последним пришлось столкнуться с новыми чрезвычайными обстоятельствами и, чтобы уцелеть, они вынуждены были реагировать на них созданием какой-то более совершенной системы руководства. Иногда для этого достаточно было единовременного преобразования, после чего община могла по-прежнему следовать традициям, претерпевшим определенные изменения. Но если была необходима более полная или коренная реорганизация, то на ее осуществление требовалось больше времени, и уже в течение этого реорганизационного периода общине приходилось перестраиваться. Почти неизбежно одними из важнейших атрибутов такого периода становились приказы, исходящие из центра. Поэтому другой чистой формой нерыночной экономики является командная экономика, которая в своем наиболее примитивном варианте имеет военный характер. В условиях, когда традиционная экономика оказывается достаточно



деформированной, она сразу же преобразуется в военную деспотию. Деревни банту выдвигают своего Чаку, а монголы-кочевники - Чингисхана.

Какие же деформации могли привести к подобным последствиям? Довольно соблазнительно ответить на этот вопрос в экономических терминах, объясняя все влиянием роста численности населения. Это - возможный, но далеко не единственный ответ. Народы, которые в течение очень продолжительного времени сохраняли состояние традиционного равновесия, должны были найти какой-то способ противостоять давлению со стороны роста численности населения; почему же другие не пошли по этому пути? Очевидный ответ заключается в том, что они находились на этапе, когда такой контроль не был необходим. При росте населения возрастает потребность в территории. Поэтому должен был существовать какой-то этап, когда имелись свободные земли, допускавшие рост населения при сохранении прежней, долго применявшейся и потому ставшей традиционной системы землепользования. Но и в этом случае со временем наступает тот момент, когда земля, пригодная для производства продовольствия, оказывается полностью занятой, так что людям данного племени приходится вторгаться на земли, используемые соседями. И когда подобное вторжение повторяется, оно становится постоянной и все возрастающей угрозой. Определенно, это - один из путей, который может вести к "революции"; однако следует избегать вывода, что это - единственный путь. Вполне вероятно, что достаточной причиной, заставляющей людей заменить свои традиционные институты революционной деспотией, является страх. Этот страх многолик. Есть страх перед богами и страх перед людьми - врагами. Даже теперь, не говоря уже о давних временах, мотив к переменам может быть далеко не рациональным. Поэтому не стоит слишком догматично подходить к характеру "чрезвычайных обстоятельств".

Итак, мы знаем теперь два типа экономики: традиционную и командную. Но это чистые, крайние случаи.

Возможны (и, как мы увидим, весьма распространены) промежуточные типы. Маловероятно, чтобы деспот уничтожил все существовавшие ранее традиции; когда исчезают чрезвычайные обстоятельства, призвавшие его к новой роли, традиции вновь обретают прежнюю силу. Чистая или почти чистая командная экономика вряд ли может функционировать вне чрезвычайных обстоятельств, ибо только при таких обстоятельствах люди готовы подчиняться любым приказам, поступающим из центра. Как и в нашем примере с фирмой, с которого мы начали, некое сочетание правил, устанавливаемых “снизу” и “сверху”, в конце концов должно стать неотъемлемой частью организации. При возникновении чрезвычайных обстоятельств община во всех смыслах становится похожей на армию, но пройдет время и армия вновь будет преобразована в инструмент гражданского управления. Это, как подтверждают многие примеры, достаточно сложный этап. Может случиться, что “империи” не удастся пройти его, и центральная власть попросту исчезнет, сохраняя лишь номинальные признаки своего существования<sup>1</sup>. Но даже и тогда остается возможность консолидации власти на более низком уровне, так что в целом ее банкротство, как и успех, будут неполными.

Множество систем социальной организации, обозначавшихся термином “феодализм” (включая и те системы, в отношении которых этот термин, по мнению многих, можно оспорить), имеют, пожалуй, лишь одну общую черту. Они отличаются слабой степенью преобразования армии в гражданскую организацию. Генералов назначали губернаторами провинций, а капитанов — их уполномоченными в округах. Поскольку в памяти этих людей живы воспоминания об их прежнем статусе, они

---

<sup>1</sup> Очевидным примером является распад Македонской империи после смерти Александра. Однако чаще — по причинам, на которых мы вскоре остановимся, — распад происходит не сразу, а через некоторое время. Впрочем, это может случиться и довольно быстро, как в ситуации (если взять недавний пример) с распадом империи Фулани на северо-нигерийские эмираты.

сохраняли определенную лояльность центру. Между тем способность центра заставить их подчиняться своим приказам становилась все слабее и его полномочия ограничивались практически в той же степени, что и в некоторых традиционных общинах. Именно в таком положении оказался центр в своих отношениях с крупными лордами, а последние - с более мелкими вассалами. Система возвращалась к традициям, и от прежнего командного элемента мало что оставалось, за исключением того факта, что традиции проявлялись в иерархии.

Таков феодализм с организационной точки зрения. Но есть и экономический аспект, тоже весьма характерный. Уже на этапе военной деспотии существовала проблема снабжения армии. Если армия наступала, она могла жить добычей, и такое простое решение проблемы всегда было очень соблазнительным для агрессоров. Но даже удачливый агрессор рано или поздно сталкивается с необходимостью позаботиться о защите завоеванного. Так что существование за счет добычи никогда не может быть окончательным решением. Наступает момент, когда армия или, по крайней мере, какое-то ее ядро нуждается в постоянной поддержке, когда агрессор должен обеспечить себе постоянный доход. Решить эту задачу он может двумя путями: заставить пленных работать в качестве рабов или наложить дань (предшественницу наших налогов) на подвластное ему население. Обычно мы считаем первый из этих методов варварским, а второй - цивилизованным. Но на том этапе, который мы рассматриваем в данной главе, оба метода пересекаются. Является ли принудительный труд частичным рабством или формой взыскания податей? Можно считать и так, и эдак.

Между тем и жизнь раба необходимо поддерживать. Поэтому рабовладелец может присвоить не весь продукт труда раба, а лишь его часть. Конечно, взять можно и столько, что производительность рабского труда снизится или численность рабов существенно сократится. У завоеванного населения можно забрать не только материальные блага (продукты земледелия или скот), но

и его производительную силу. Однако регулярный доход грабежом обеспечить нельзя, а именно такой доход в конечном счете и требуется. Если военная (или пришедшая ей на смену) экономика должна достичь равновесия, то рабам (или плательщикам дани) приходится оставлять столько, сколько необходимо для поддержания их жизни и работоспособности.

Я ввел понятие налогообложения (или обложения данью) в контексте военной деспотии, но налоги, если их величина разумна, не нуждаются в насильственном взыскании. Обложение данью существует даже в наиболее чистой форме традиционной экономики, ибо и в общине есть слой людей, которые не живут плодами собственного труда. Идет ли речь о жрецах или о престарелых людях, - их тоже надо содержать, но эта поддержка может осуществляться в виде традиционных подношений. Налоги, введенные деспотом, можно рассматривать как элемент той же традиционной системы взаимопомощи. Но их получение становится правом, которым наделен деспот, и в какой-то мере они уподобляются религиозным жертвоприношениям.

На получаемые доходы король должен содержать своих слуг, в первую очередь армию. Но тогда возникает проблема - весьма сложная при отсутствии развитых коммуникаций - доставки этих доходов. Ведь дань уплачивается в натуральной форме, в виде прямых трудовых услуг или (что очень распространено) сельскохозяйственными продуктами. Уже по одной этой причине легко “втянуться” в феодализм. Ибо, когда армия рассредоточена для управления провинциями и округами, из которых состоит королевство, те, кого приходится содержать на доходы короля, вероятно, находятся ближе к источникам доходов, чем центральная власть. Рабов можно доставить издалека для каких-то работ (например, для строительства пирамид в Египте или Великой китайской стеныГ), \*

---

\* Пирамиды в древнем Египте и Великую стену в Китае строили не рабы, а свободные крестьяне в период общественных работ. — *Прим. ред.*

но в других случаях перемещать на дальние расстояния работников или продовольствие слишком разорительно. Было бы просто абсурдно перевозить продукты в центр, а затем обратно - для раздачи их представителям короля на местах. Гораздо разумнее и удобнее разрешить местным лордам изымать свою долю “по пути” и передавать центру лишь то, что ему “положено”. Но в таком случае именно местные лорды будут собирать дань и решать, что, по их мнению, следует оставить центру. А это и есть феодализм в его экономическом аспекте. Легко увидеть, что при феодализме (в его чистой форме) по одной лишь этой экономической причине в долгосрочной перспективе всегда существует опасность исчезновения центра.

С подобной “эрозией” своей власти (экономической и, следовательно, политической) сильный и решительный правитель будет, естественно, бороться. Но какова альтернатива? Есть только одна: он должен создать гражданскую администрацию, бюрократию или “государственную службу”. Подобное бюрократическое решение является более трудным и изощренным, чем феодальное. Полностью оно реализует свой потенциал, когда опирается на рыночные институты, эволюцию которых я анализирую в следующих главах. Но в принципе оно независимо от этих институтов, так что его следует рассматривать в данном месте нашей работы. Многочисленные исторические факты свидетельствуют о том, что бюрократия зародилась очень давно.

Как отделить бюрократическую систему от военномандной, которая, как мы видели, легко “вползает” в феодализм? Феодальные магнаты сами начинали как слуги или подданные короля; простая перемена названия не побудит гражданских администраторов сойти с привычного пути. Наиболее важной функцией этих новых администраторов остается сбор податей для казны. Но ведь и они будут “кормиться” за счет этих же податей, так что их деятельность может привести к такой же “эрозии” доходов казны, как и поборы феодальных лордов. Чтобы стать эффективным ответом на

вызов времени, бюрократия нуждается в укреплении. Для этого, как свидетельствует опыт, могут понадобиться защитные меры троякого рода.

Первое условие успеха этих мер - проверка одних администраторов другими, проверка, которая в своей самой примитивной, произвольной форме является простым шпионажем, но которую можно подчинить определенным правилам, так что впоследствии она может перерасти в такие формы, как система аудита, используемая современной бюрократией. Разделение функций между военными и гражданскими службами, когда (в частности) сбор податей перестает быть делом военных, является очень важным примером подобных мер. Второе условие - система продвижения (или просто перемещения), которая мешает тем или иным лицам стать по-настоящему независимыми, что почти неизбежно при длительном пребывании в одной и той же должности. И, наконец, третьим условием является система подбора кадров, при которой бюрократия непрерывно подпитывается “свежей кровью”, не позволяющей ей превратиться в замкнутую наследственную касту.

Выполнить эти условия нелегко, но первые попытки были предприняты уже в очень давние времена. Пожалуй, самая древняя биография государственного служащего, дошедшая до нас, - это надпись на могиле некоего Уны<sup>2</sup>, который был “смотрителем дворца” (вероятно, “управляющим делами фараона”) в период царствования шестой династии Египта (примерно 2300 г. до н.э.). История Уны наталкивает на мысль, что уже тогда существовала система подбора и продвижения кадров (Уна вышел из “низов”). Но первое из перечисленных выше условий не соблюдалось, ибо Уна, который по своим функциям являлся сугубо гражданским чиновником, на какой-то период был назначен командующим армией. Как

---

<sup>2</sup> Gardiner A. Egypt of the Pharaohs. Oxford, 1961, p. 94—97. (Русский перевод жизнеописания вельможи Уны см.: Хрестоматия по истории древнего Востока. Ч. I. М.: 1980, с. 21—23. — *Прим, ред.*)

явствует из этого и ряда других источников, можно считать, что древний Египет обладал элементами бюрократии, достаточно сильными, чтобы объяснить существование там в течение многих веков централизованного государства - “одной из лучших, с точки зрения организации, цивилизаций в истории человечества”<sup>3</sup>. Тем не менее, и для него постоянной угрозой оставалось “вползание” в феодализм. Должности становились наследуемыми, появилась и провинциальная знать<sup>4</sup>.

Еще один примечательный пример успешной бюрократии (значительно более поздний, но заслуживающий здесь упоминания в силу ряда любопытных параллелей с бюрократией египетской) - это традиционная бюрократия императорского Китая. Ее история прослеживается по меньшей мере со времен Ханьской династии (современницы Римской империи). Она просуществовала вплоть до второй половины XIX в. и оставила глубокий отпечаток на системах, пришедших ей на смену. Принципы действия бюрократии были хорошо усвоены китайцами, которые следовали им более явно, чем египтяне. Наиболее примечательной чертой китайской бюрократии была система отбора чиновников - мандаринов - путем конкурсных экзаменов<sup>5</sup>. Столь успешная бюрократия действительно преуспела в достижении “равновесия”, причем очень устойчивого. Она пережила удары чудовищной силы (например, нашествие монголов в XIII в. н.э.) и сумела восстановиться после них.

Мы привели яркие примеры “классической” бюрократии, не имевшей себе равных где-либо в других странах<sup>6</sup>. Более обычная последовательность событий: после первоначального формирования бюрократии следовал ее

---

<sup>3</sup> Gardner A., op. cit., p. 106.

<sup>4</sup> Ibid., p. 90, 105.

<sup>5</sup> Reischauer E.O., Fairbank J.K. East Asia: The Great Tradition. New York, 1958, p. 106, 304-306.

<sup>6</sup> Еще одним примером может служить Перу времен инков. Современные европейские бюрократии (и их модификации) принадлежат, как мы ниже увидим (с. 129—133), к другому типу.

распад или “вползание” в феодализм, которое само по себе могло быть не более чем шагом к распаду. В качестве характерного примера приведем империю Великих Моголов в Индии. В период своего расцвета, во времена Акбара и Джахангира, она могла считаться “классической” бюрократией, подобно египетской или китайской, но пришла в упадок задолго до появления на сцене англичан. Навабы и низамы первоначально были слугами императора, но к XVIII в. их зависимость стала чисто номинальной. Конечно, бюрократия может оказаться в состоянии поддерживать свое существование, но лишь в какой-то ограниченной сфере, гораздо более узкой, чем та, которую она хотела бы контролировать. Общей моделью становится королевский домен (из него монарх черпает основные доходы), окруженный феодальными владениями, власть короля над которыми очень незначительна. Именно так обстояло дело в средневековой Европе; нечто похожее мы наблюдаем и в Японии XVII - XVIII вв<sup>7</sup>.

Если мы будем искать зачатки рынка в прошлом, то все приведенные выше примеры (даже египетское “Древнее царство”) относятся к временам, когда эти зачатки уже существовали. И все же, полагаю, оправданно говорить об этих примерах именно в данной главе, ибо процессы, анализируемые здесь, логически независимы от рынка. Они могут происходить и без сколь-нибудь серьезных признаков существования рынка, и если они происходили в более поздние времена, то развитие рынка имело к ним лишь незначительное отношение. Таким образом, эти процессы позволяют нам ответить на вопрос, заданный мной в самом начале: на какие черты нерыночной экономики могли опереться те новые силы, к рассмотрению которых мы перейдем в следующих главах? На самом деле ответ на этот вопрос далеко не очевиден. Имеются два ее (нерыночной экономики) чистых типа: традиционная экономика, полностью подчиненная правилам, установленным “снизу”, и командная эконо-

---

<sup>7</sup> Sansom G. History of Japan. Vol. III. London, 1964, особ. ch. 5.



мика, подчиняющаяся лишь правилам, установленным “сверху”. Существуют и промежуточные, смешанные типы. Феодализм можно отнести к смешанному типу, где преобладают традиции. Бюрократия - другой смешанный тип со сравнительно более сильным командным элементом. Под внешним давлением, которое Тойнби называл бы “вызовом”, система может “дрейфовать” в командном направлении. Но в отсутствие “вызова” действует закон инерции, нечто вроде “социального притяжения”, имеющий противоположный эффект. Выполнение определенных функций и использование соответствующих привилегий становятся правами, которые люди (и группы людей) воспринимают как нечто им положенное. И поскольку наследование является простейшим путем передачи подобных прав, их делают наследуемыми. Наследственная аристократия и превращение той или иной профессии в занятие наследственной касты в равной мере являются примерами “социального притяжения”.

Между этими формами общества существуют различия, но есть одна общая черта, притом сугубо экономического характера, которой все они (за исключением разве что чисто традиционного типа) обладают. Их главной экономической осью является доход: налог, или подать, либо земельная рента (в отсутствие рынка между ними не проводят различия), которые крестьянин, обрабатывающий землю и производящий продовольствие, выплачивает какому-то признанному владельцу. Пожалуй, здесь трудно найти исключения, ибо даже в отсутствие политической власти существуют определенные взносы (пожертвования) религиозного характера, играющие аналогичную роль. Чем больше организация становится централизованной и командной, тем важнее подобные доходы. В бюрократически контролируемой империи доходы могут быть жестко централизованы. В феодальных системах они больше расщеплены, но доходы крупных и даже не столь крупных лордов могут оказаться достаточно сконцентрированными для достижения значимого эффекта.

Именно здесь задолго до появления какого-либо рынка (или вне какой-либо зависимости от рынка) мы встречаемся с предпосылками специализации и разделения труда. Некая специализация (например, между полами и возрастными группами) существует даже в самых примитивных племенах, но это вовсе не та продуманная и созидательная специализация, которую делает возможной концентрация доходов. Мы уже отмечали одну форму специализации, имеющую место на данном этапе, - специализацию функций, являющуюся необходимой предпосылкой для эффективной бюрократии, но по мере углубления такой специализации возникают условия для развития и других ее форм. Правитель вовсе не обязан ограничивать использование своей казны расходами на содержание армии и сборщиков податей: после того, как чрезвычайная ситуация преодолена, появляются более важные (или более привлекательные) цели для трат. Окружить себя роскошью - не только приятно само по себе, это - способ поддерживать и укреплять свой авторитет, свою власть. Таким образом правитель позволяет своим подданным восхищаться его богатством, что помогает завоевать их сердца. “Дворцовые чертоги, наполненные тонким ароматом, радуют и короля, и его подданных”\*, - пелось в одной роялистской песне. Впрочем, нетрудно понять: чем роскошнее эти чертоги, тем, вероятно, труднее жизнь простого люда; в то же время богатство подданных может оказаться тяжелым бременем для правителя. Правда, до определенной поры одно не исключает другого.

Для короля самая нелепая форма роскоши - окружить себя толпой совершенно ненужной челяди. Если же некоторые из слуг, наиболее пытливые и трудолюбивые, специализируются на каком-то определенном занятии, они могут стать истинными умельцами, что доказывают образцы дошедших до нас произведений древ-

---

\* With rich perfume in every room delightful to that princely train,  
Which again *we* shall see, when the time it shall be  
That the King enjoys his own again.

него Египта (например, скульптуры эпохи пирамид четвертой династии фараонов). Их творцы, скорее всего, были слугами фараона. Именно в подобных царских чертогах и храмах родилось и расцвело искусство, причем не только прикладное.

Со времен Адама Смита мы настолько привыкли связывать разделение труда с развитием рынка, что иногда испытываешь шок, когда понимаешь: отнюдь не рынок был его источником. Изначально развитие мастерства не зависит от рынка. Оно действительно предполагает специализацию, но такую специализацию (подобно введению нового технологического процесса на современной фабрике), которая предписана “сверху”. Специализация диктуется экономией на масштабе; она действительно зависит от концентрации спроса, но рынок - лишь один из путей, ведущих к его сосредоточению. Был и другой путь, четко представленный в странах классической бюрократии и наблюдаемый даже в хозяйствах феодальных лордов.

Это - последний пункт моих рассуждений в данной главе, где дается альтернативная характеристика нерыночной экономики как “податной экономики” (Revenue Economy), при которой у производителей изымают “избыток” продовольствия и других жизненных средств, используя изъятые для содержания государственных служащих. Такой тип экономической организации противостоит рыночному. Именно на его фоне следует начинать изучение эволюции рынка. Он предшествует рынку, но в каком-то смысле сохраняется и в рыночных условиях. “Податная экономика” не исчезла полностью и во фритредерские (*laissez-faire*) времена. Ведь и тогда государство должно было содержать своих служащих. В наши дни расширение государственного сектора экономики является масштабным откатом в направлении “податной экономики”, но такой, которая даже в своем крайнем социалистическом варианте глубоко трансформировалась под воздействием рыночных сил. Один из путей подобной трансформации - создание условий для осуществления экономических расчетов, которые в примитивной “по-

датной экономике” практически отсутствовали. И хотя некоторые причины подобного отката обусловлены военными соображениями и потому принципиально не отличаются от причин, побуждающих примитивную “податную экономику” двигаться в “командном” направлении, другие связаны с изменением характера государства, изменением, которое вряд ли могло произойти иначе, как под влиянием рыночного опыта<sup>8</sup>.

На этих проблемах я намерен детально остановиться в следующих главах. Прежде всего, нам предстоит изучить возникновение рыночных институтов на базе, который я рассмотрел выше. Тогда мы сможем судить, насколько они сумели (или предположительно смогли) победить ранее существовавшие типы экономической организации.

---

<sup>8</sup> “Податная экономика” занимает особое место в истории экономической мысли. Ее можно легко распознать в арсенале идей физиократов — первой группы экономистов, оказавшей немалое влияние на общественное мнение во Франции в 1760-е годы. Физиократы занимались проблемами экономики, основанной на обмене, но часто обращались и к модели, предшествовавшей ей. “Производительным” они считали только земледелие. Почему? Потому что именно здесь, как свидетельствовал многовековой опыт, производится (или, как им казалось, производится) некоторый поддающийся изъятию избыток. Занятые в других секторах воспринимались ими как “бесплодный класс”, ибо они, в соответствии с этой доктриной, жили за счет “избытка”, поступающего от земледельцев. Практически, данная модель не соответствовала реальности даже во Франции того времени, но физиократы продолжали упорно ее придерживаться. Предложенный ими “единый налог”, по сути, представлял собой рекомендацию вернуться к ней.

## Глава III

# СТАНОВЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Вот мы и расставили декорации на нашей сцене, так что теперь можно ожидать появления на ней главного действующего лица. А в том, что это главное действующее лицо, сомневаться не приходится. Вопрос лишь в том, кто это - герой, злодей или трагическая личность?

Действие происходит в традиционной экономике, где командный элемент создал большую или меньшую иерархичность. Эта экономика, несомненно, уже знает земледелие и обладает определенной организацией производства, которая может быть и весьма примитивной, и более сложной. Ей известны уже и некоторые ремесла. Чего в ней нет, так это торговли. Есть земледельцы, есть воины, чиновники и ремесленники, но нет торговцев, нет тех, кто специализируется на торговле.

Хочу подчеркнуть, что появление именно специализированной торговли знаменует начало нового мира, а не предварительные этапы торговли без всякой специализации. Случайная торговля - отдельные акты обмена, то и дело возникающие, но не предполагающие обязательного продолжения, - имела место с древнейших времен, однако ее влияние на образ жизни тех, кто эти акты обмена совершал, было ничтожным. Кроме того, существовала "почти торговля", которую также можно оставить за рамками нашего анализа, несмотря на ее многочисленные следы, обнаруживаемые при археологических раскопках; она полностью согласуется с *обычаями* простейшей традиционной экономики и, с нашей точки зрения, не свидетельствует о принципиальных переменах. В определен-

ных случаях, например, на свадьбах, принято делать подарки, и если подарок сделала одна сторона, то ради сохранения достоинства другой стороне надо было ответить тем же. Считалось, что подарки должны быть приятными и привлекательными, не было никакой необходимости, чтобы они были строго эквивалентными. Широкое распространение предметов, признаваемых в качестве подарка (как и в наши дни), на территориях, населенных первобытными людьми, не нуждается, пожалуй, в другом объяснении<sup>1</sup>. Еще очень далеко до той поры, когда подарок должен быть “только что из магазина”, это может быть и подержанный предмет. Подобный обмен подарками предвещал торговлю, но это еще не сама торговля.

Каким же образом появляется на сцене торговец - профессиональный торговец? Чтобы торговать, он должен что-то иметь для продажи. Откуда он берет товар? Не так просто понять, как он может получить подобную вещь в рамках обычного функционирования традиционной экономики. Скорее всего, он изначально присвоил ее как-то “незаконно”. Возможно, ему пришлось начать даже с пиратства или разбоя, иначе он не смог бы приступить к делу. Нужно признать, что это - один из возможных способов начать дело. Поэтому один из типов торговца - скупщик краденного (пиратство и морская торговля в свое время были тесно переплетены). И все же нет оснований полагать, что такой ответ единственно правильный. Можно лишь считать, что он в какой-то степени допустим. Впрочем, нет причин, по которым профессиональный торговец должен появиться на сцене сразу, путь к этому может быть более долгим и честным.

Эволюции специализированной торговли сопутствовало появление систематического, регулярного обмена. И простейший путь возникновения последнего, пожалуй, был таков.

---

<sup>1</sup> Clark G. “Traffic in Stone Axe and Adze Blades”. — In Economic History Review. August 1965. Эта статья очень помогла мне при изложении своих идей.

Любое многолюдное собрание (например, религиозный праздник) создает возможность обмена и делает его привычным. Отправляясь на праздник, люди берут с собой что-то или для собственного потребления, или в качестве дара божеству, и если не все принесли одно и то же, у них может возникнуть желание обменяться частью принесенного. Поначалу такой обмен случаен и до тех пор, пока выгоды от него невелики, он таковым и остается<sup>2</sup>. Но когда его преимущества становятся более значительными и очевидными, начинает развиваться новый вид деятельности, причем это развитие может происходить за счет того, что первоначальная причина собрания отходит на второй план. Религиозный “праздник урожая” превращается в деревенскую ярмарку.

Торгующие на такой ярмарке в большинстве случаев еще не являются профессиональными торговцами. Даже когда торговля становится привычной и ярмарки проходят чаще, торговцами все еще могут быть крестьяне, приходящие на ярмарку раз в неделю. Других перемен в образе их жизни и не требуется. Вполне вероятно, что торговля в таких простых формах происходила в течение многих веков<sup>3</sup>. Тем не менее, от ярмарки до начала специализированной торговли - один короткий шаг.

---

<sup>2</sup> Если единственным видом сельского хозяйства является земледелие и вблизи ярмарки выращиваются одни и те же культуры, возможности для привлекательного обмена будут невелики, хотя различие природных условий в данном районе может расширить обмен. Вероятно, более благоприятные условия для обмена создает животноводство. Животные рождаются и умирают, и если не обеспечить скрещивания, структура стада под воздействием естественных процессов начнет все больше отличаться от той, которую хочет получить животновод. Обмен способен приблизить ее к желаемой.

<sup>3</sup> Деревенские рынки, дожившие до наших дней (даже в Западной Европе, не говоря уже о “развивающихся” странах), редко обходятся без торговли продукцией современной индустрии. Тем не менее их древность легко почувствовать. Посещая субботним утром базар в Урбино (центральная Италия), можно прочесть на городской стене выдержку из Монтеня, описавшего свою поездку в Урбино в 1581 г.. “Шумел базар, ибо была суббота”.

Предположим далее, что некоторые крестьяне богаче других или у них имеется больше продуктов для обмена (что не одно и то же), и тогда, рассчитывая на более широкий выбор, обращаться будут именно к ним и их торговля активизируется. При этом вещи, предложенные им в обмен, могут оказаться ненужными им самим (простой бартер предполагает обоюдное желание сторон обмениваться своими товарами), но поскольку их торговля идет активнее, они возьмут и эти вещи в расчете на последующий выгодный обмен с какими-то третьими лицами. Так они превращаются в посредников, благодаря которым становится возможным осуществление многосторонних актов обмена. При этом они могут по-прежнему заниматься сельским хозяйством, совмещая его с торговлей, но первый шаг к специализации, хотя бы и небольшой, уже сделан.

Все это может происходить и на ярмарках, которые собираются лишь от случая к случаю, но если ярмарки проводятся достаточно часто, появляется возможность сделать еще один шаг. Товары, обмененные в расчете на перепродажу, вовсе не должны быть перепроданы в тот же день, - если они не скоропортящиеся, их можно придержать и сбыть позже. Посредник, который использует такую возможность, становится владельцем некоего запаса товаров, и когда данный вид деятельности приобретает для него большее значение, его главной заботой становится их сохранность. Везти этот запас домой - с ярмарки и обратно - и накладно, и рискованно. Проще держать его прямо на ярмарке и охранять, будучи готовым продать его в любое время. Дойдя до такого этапа, посредник превращается в специализированного торговца. Местом своей основной деятельности он сделал ярмарку, где открыл лавку.

Возможно, именно так и происходило возникновение специализированной торговли. Как мы увидим, это не единственный путь. Но прежде чем свернуть с него, сделаем еще один шаг. Совсем необязательно, чтобы в то время, когда товар, приобретенный для перепродажи, хранится под наблюдением его владельца, главной забо-



той последнего было только предотвращение изменения физического состояния товара. Конечно, необходимо, по возможности, предотвратить порчу, потерю “товарного вида”, но вполне вероятно, что подвергнув товар какой-то обработке, владелец может увеличить его стоимость. Различие между чистым торговцем, который покупает товар для перепродажи в том же физическом состоянии, и ремесленником, или “производителем”, который осуществляет его обработку, чтобы перепродать товар в другом физическом виде, иногда считают фундаментальным. Но с экономической и даже социальной точек зрения это различие не столь уж велико, каким кажется на первый взгляд. Скорее, здесь мы имеем дело с технологическим, а не экономическим различием. Лавки чистых торговцев и мастерские ремесленников, производящих для рынка, могут сосуществовать (и в доиндустриальные времена, действительно, сосуществовали) бок о бок<sup>4</sup>. Прimitивным “мануфактурщиком” (термин XVIII в.) был ремесленник, но в отличие от ремесленника, с которым мы встречались при “податной экономике”, он работал не на повелителя, а на рынок. Он покупал и продавал. Без купли-продажи он уже не мог бы существовать. Поэтому его можно считать (и мы будем его считать) одним из типов специализированного торговца<sup>5</sup>.

Итак, я завершил характеристику одного из процессов, которые могли привести к возникновению специализированной торговли. Но это объяснение лишь частичное; не думаю, что его достаточно для понимания преобразования, которое я имел в виду. Возможно был переход от такой “мелкой торговли” (“*petit commerce*”, - как говорят французы) к крупной (“*grand commerce*”), обладающей совсем иным потенциалом. Как мы видели,

---

<sup>4</sup> Впрочем, и теперь их еще можно увидеть соседствующими на большом восточном базаре, например, в Исфахане.

<sup>5</sup> Принимая такую классификацию, я следую современным взглядам Менгера и Парето, а не взгляду, который Маркс заимствовал у Адама Смита.

владелец лавки делает рыночную торговлю непрерывной во времени: он готов вести дело всегда, а не только в базарный день. Но он может сделать ее непрерывной и в пространстве, если отправится сам или пошлет своих агентов на соседние ярмарки в расчете достать там товары, которые хочет с выгодой продать на своей ярмарке. Именно так могут расти масштабы торговли. Они могут расти постепенно, но мало вероятно, чтобы “крупная торговля” (опять-таки согласно французской терминологии) появилась лишь таким образом.

Существовали и другие возможности. История, о которой я до сих пор повествовал, начиналась с традиционной сельской экономики. Мы могли, однако, начать и с такой формы экономики, которая имела более сильный командный элемент. В подобной экономике, как мы видели, и специализация могла зайти гораздо дальше. Переход при более высокой степени специализации к относительно крупномасштабной торговле мог быть значительно более легким. Почему?

Рассматриваемый переход инициируется “сверху”. Любому “великому правителю” приходится принимать посольства соседних владык. Одни из них - “мелочь” по сравнению с ним, другие равны или почти равны ему по своему могуществу. Они привозят дары, которые он воспринимает как нечто должное, но было бы ниже его достоинства не ответить и не послать что-то взамен<sup>6</sup>. Некоторые вещи, подаренные ему, король хотел бы иметь в большем количестве. Самый простой путь получить их - направить с ответным визитом свое посольство с дарами и инструкциями, что привести взамен. (Поступая так, король использует обычаи традиционной экономики для целей, которые, очевидно, лежат вне рамок этих обычаев, но мы можем без сомнений предположить, что он

---

<sup>6</sup> Изображение подобной сцены мы часто встречаем на египетских памятниках. Можно вспомнить также, как в более поздние времена китайский император принял первых европейских купцов, появившихся при его дворе с дарами, за пришедших с данью.

поступит именно таким образом, ибо и в других сферах своей деятельности он ведет себя точно так же.)

Посланник, используемый королем для этой цели, выполняет согласно приказу некоторые функции купца, и если он хорошо справится с задачей, его станут отправлять с аналогичной миссией снова и снова, так что постепенно он специализируется именно на этом роде занятий. Он еще не независимый торговец, но уже торговец. Он все еще слуга короля, но слуга, который (подобно, впрочем, всем слугам) специализируется на какой-то определенной функции. Именно торговля по поручению и от имени короля становится функцией, которую он призван выполнять<sup>7</sup>.

В конкретных делах такого торговца, хотя он и не является независимым, вряд ли можно отличить от независимого торговца. Он должен самостоятельно решать, пойти ли на тот или иной обмен, ибо отвечает только за общий результат сделки или за общий результат своей миссии. А раз так, то почти неизбежно, что со временем и в определенной степени он сменит свой зависимый статус на статус независимого торговца. Вполне можно предположить, что, выполняя какое-то поручение, он поведет себя не совсем как “верный слуга” и утаит некоторую часть полученных им ответных даров, чтобы немножко “поторговать в свою пользу”. При этом он не будет считать, что совершил нечестный поступок, да и суверен не осудит его, ибо точно так же ведут себя и другие слуги, которые живут, собственно, на собранные ими подати, изымая в свою пользу некоторую обычную их часть, прежде чем передать остаток в центральную казну. (В конце концов, должен же он как-то содержать себя во время исполнения королевского приказа, почему же не сделать это са-

---

<sup>7</sup> Здесь можно предположить, что именно так действовали торговцы, работавшие на царя Соломона: “И доставили Соломону коней из Египта и льняное полотно, и посланные царем купцы выручили за полотно надлежащую цену” (Ветхий Завет, 3-я книга Царств, 10:28. В рус. изд.: “Коней же царю Соломону приводили из Египта и из Кувы; царские купцы покупали их из Кувы за деньги”. - *Прим. ред.*).

мым умелым образом?) Посланник, действующий таким образом, уже становится как бы независимым торговцем с “неполной занятостью”. Как и в предыдущем случае, новая деятельность может потеснить прежнюю и со временем стать основной.

Я поведал эту вторую историю в таком духе, что ее можно считать истоком международной (точнее, межкоролевской) торговли, но нет никаких причин полагать, что нечто подобное не могло происходить и на более низком уровне. Нижестоящие лорды и независимые “князьки” могли быть вовлечены во внешнюю торговлю почти таким же образом. Ведут ли они эту торговлю в масштабе, достаточном для того, чтобы их слуги стали независимыми торговцами, - зависит от выгод, получаемых лордами от торговли товарами, которыми они располагают, и от привлекательности товаров, которые они могут получить взамен из доступных близлежащих источников. Даже правитель небольшой территории или владелец маленького поместья может счесть разумным специализировать часть своих слуг на подобной торговле, если она покажется ему достаточно выгодной (и можно не сомневаться, что в подобной ситуации и сами слуги будут заинтересованы в том, чтобы почаще выполнять поручения своего господина, связанные с торговлей).

Все это говорилось о “внешней торговле”, но аналогично могла развиваться и внутренняя торговля. Основа королевской, а вернее, феодальной экономики - подать, но подать, установленная в натуральной форме, зачастую (как мы видели) выплачивалась не в том виде и не в том месте, в которых власти хотели бы ее получить. Ремесленники из числа королевских слуг должны были располагать материалом для работы, а часть подати (первоначально поступающей в виде продовольствия) приходилось использовать для удовлетворения потребностей тех, кто поставлял ремесленникам необходимые материалы. Поставщики материалов (например, рудокопы и лесники) также могли относиться к слугам короля, но ведь и их нужно было чем-то снабжать, и, возможно, вместо

организации соответствующего снабжения из центра проще было приобретать необходимое из близлежащих источников, а не облагать дополнительными податями окрестное население. Лица, осуществляющие подобное снабжение, располагали такими же возможностями, как и слуги, вовлеченные во внешнюю торговлю. Фактически, перед лицами, собирающими подати и распоряжающимися ими, открывалось немало и других возможностей, чтобы часть времени посвятить торговле. И как в наших прежних примерах, такая частичная занятость торговлей могла легко перейти в “полную занятость”.

Всю подобную торговлю по поручению правителя (или нижестоящих лордов) значительно проще вести, если рынки, на которых люди собираются для обмена своей продукцией, уже существуют. Таким образом, два направления в развитии торговли сочетаются и усиливают друг друга. Города в их современном виде можно, по существу, считать результатом преобразования (или преобразований), к рассмотрению которого мы сейчас перейдем.

Конечно, города были уже в древних монархиях. Как экономические единицы они могли существовать только (или в основном) за счет податей, на которых строилась экономика этих обществ. Мемфис и Фивы, Ниневия и Нимрод, Вавилон, Чанъань и Лоян должны рассматриваться, в первую очередь, как обширные королевские поместья, заселенные придворными и слугами, слугами этих слуг и так далее сверху донизу<sup>8</sup>. Не приходится, однако, сомневаться, что в городах были рынки (в свете ранее сказанного ясно, что города не могли без них обходиться). Эти крупные сосредоточия людей (а именно таковыми были даже древние города), располагающих немалым по тем временам доходом, даже если он поступал к ним извне в виде сырых продуктов, обладали множеством возможностей для выгодного обмена. Торговцами на этих рынках иногда были крестьяне, покинув-

---

<sup>8</sup> В основном это были “чиновничьи” города, как недавно Вашингтон, а ныне — Канберра.

шие свои деревни (подобно торговцам на деревенских ярмарках, с которых мы начали свое повествование), а иногда - предприимчивые слуги знатных особ (подобно посланникам, “приторговывающим” для себя). Для всех них торговля на городских рынках являлась основным или лишь побочным занятием. Уже на этом этапе различные пути к рынку, которые мы рассмотрели ранее, начинают сливаться в общее русло.

Теперь мы имеем уже торговцев, крупных или мелких, действующих так или иначе на периферии традиционной или командной экономик, но преобразование, о котором мы говорим, было еще не полным. Тем не менее, мы уже подошли к его характеристике почти вплотную. Как только появляется класс торговцев, они начинают группироваться в более или менее тесное сообщество нового типа. И вот теперь к нашей традиционной и командной экономике мы можем прибавить третий тип организации. Трудно назвать его иначе, чем “*торговый*” (mercantile) или “*коммерческий*” (commercial). Нюансы, связанные с различием в этих терминах, по крайней мере пока, мы не будем принимать во внимание.

Торговая экономика - это совсем не командная экономика, в ней отсутствует “плановый” элемент. По сравнению с теми типами экономики, которые мы рассматривали ранее, она крайне индивидуалистична; но это вовсе не означает, что в ней царит анархия. Даже в своем новом качестве торговцы ощущают потребность в организации, и они должны найти тот или иной путь удовлетворения данной потребности. Экономика, которую они формируют, не может развиваться, пока не будут созданы соответствующие ей элементы (институты) политической или квазиполитической структуры.

Простейшая потребность - поддерживать какой-то порядок на переполненном людьми рынке - возникает сразу же, но не является новой задачей. Любая власть, даже в “доторговые” времена, должна была позаботиться о предотвращении безобразий и бунтов (или того, что счи-

талось таковыми), создающих угрозу власти. Сборище на рыночной площади можно считать своеобразной и потенциально опасной ассамблеей. Таков первый повод для вмешательства власти в ситуацию на рынке. Это объясняет, почему власти, как правило, настойчиво добивались, чтобы торговля на рынке осуществлялась с их разрешения, по какой-то лицензии. Но торговые сделки вовсе не обязательно должны заключаться на многочисленных (и потенциально беспокойных) собраниях. Чем более регулярными становятся сделки, тем менее важен этот аспект.

Основные потребности, характерные для торговой экономики и создающие новые проблемы, - потребность в защите собственности и потребность в защите контрактов. Я имею в виду не столько потребность в защите собственности от насилия, хотя и это важно: именно она является одной из причин, заставляющих торговцев собираться в городах и на специальных торговых площадях, где им проще объединиться для лучшей защиты своей собственности, чем это возможно в одиночку. И как раз в этом деле у торговцев с самого начала возникает общий интерес. Но есть и более "законодательный" аспект защиты прав собственности, в котором торговцы сразу же ощущают потребность.

Купец должен быть собственником вещей, которыми торгует, и его право собственности должно быть четко определено. Продавая какую-либо вещь, он должен подтвердить, что является ее собственником, если его право продавать будет оспорено. Между тем обеспечить такое право институты традиционной экономики не в состоянии. Как может человек, с точки зрения членов традиционной общины, иметь право на вещи, которые ему самому не нужны и которые он приобрел с единственной целью избавиться от них прямо или косвенно, передав их тому, кому они действительно необходимы? Такое право в корне отличается от права крестьянина на свою землю, от права его семьи на домашнюю утварь, потребность в которых абсолютно очевидна. Тем не менее право собственности - это право, которое в первую очередь должны при-

знавать сами торговцы. Требуя его для себя, они должны признать наличие его и у тех, с кем они имеют дело. Необходимо найти способ, обеспечивающий (по крайней мере в нормальных обстоятельствах) это право.

Потребность в защите контрактов возникла следующим образом. Даже простейший обмен уже является своеобразным контрактом. Каждая из сторон отказывается от права собственности на продаваемую вещь с тем, чтобы приобрести право собственности на покупаемую вещь. Может случиться так, что вещи или их часть на момент обмена физически отсутствуют в месте совершения сделки. Тогда сделка распадается на три легко различимые стадии: ее заключение, доставка товара одной стороной и доставка товара другой стороной. Как только это происходит, соглашение превращается просто в обещание поставить товар. Собственно говоря, торговля и есть обмен обещаниями, но такой обмен - нелепость, если нет достаточной уверенности, что обещания будут выполнены.

Обещание может оказаться невыполненным по злому умыслу - в случае преднамеренного обмана. Но это может произойти и при отсутствии злого умысла в силу различных причин. Например, у сторон с самого начала сложилось неверное или нечеткое представление об обещанном, так что когда поставка фактически будет осуществлена, намерения продавца могут не совпасть с ожиданиями покупателя. Или продавцу помешали выполнить свое обещание какие-то непредвиденные обстоятельства: он мог умереть или, например, вещи, которые он обещал поставить, оказались уничтоженными или украденными. Такие и множество других подобных событий никогда нельзя полностью исключить. И хотя можно попытаться составить контракт, в котором будут предусмотрены казалось бы все возможные помехи, практически, в ходе оживленной торговли заключать такие исчерпывающие контракты нереально. Торговля будет значительно упрощена - и это является неотъемлемой предпосылкой систематической и активной торговли, - если имеются какие-то общие представления относительно того, что дол-



жно произойти, когда у той или другой стороны либо у обеих сторон вместе возникают неодолимые препятствия для выполнения изначально заключенного контракта.

Достичь необходимого взаимопонимания между торговцами и неторговцами очень непросто, и это - главная причина разногласий, возникающих на “границах” торговой экономики и сопровождающих ее эволюцию с первых шагов до наших дней. Гораздо легче достичь такого взаимопонимания при сделках между торговцами, то есть между одним торговцем и другим. Если обе стороны заняты одним и тем же делом, есть все основания полагать, что условия соглашения будут одинаково восприняты ими во всех нюансах - ведь они “говорят на одном языке”. Но даже при сделках между торговцами могут возникать недоразумения и подвохи, не говоря уже о непредвиденных обстоятельствах, не предусмотренных контрактом. В этих случаях неизбежны споры, и должны быть найдены пути их разрешения - иначе контракты нельзя будет считать надежными. Здесь необходимы правовые (или по меньшей мере квазиправовые) институты<sup>9</sup>.

Можно предположить, что у традиционной, или командно-традиционной, системы, из недр которой произрастает торговая экономика, имеются собственные методы разрешения споров, но характерные черты старой правовой системы (хотя во многих отношениях их наследуют более поздние системы) коренным образом отличаются от того, в чем нуждается рынок, и уж во всяком случае они не позволяют легко разрешать возникающие споры. Ведь теперь приходится иметь дело со спорами, касающимися нарушения прав, заложенных в контрактах. Речь не идет, конечно, о таких абсурдных контрактах, которые Шекспир пародирует в “Венецианском купце”, но были не столь очевидные случаи, когда решение вовсе не лежало на поверхности. Для нормального функ-

---

<sup>9</sup> Я хотел бы выразить признательность проф. Г. Харту, книга которого “Концепция закона” (Hart H. Concept of Law. Oxford, 1961) способствовала прояснению моего понимания этих вопросов.

ционирования торговой экономики очень важно, чтобы даже в самых сложных случаях принимались четкие решения, - тогда даже если какой-то конкретный контракт будет признан недействительным, другие контракты избегут подобной участи. Стороны, подписывающие контракт, будут знать, выполнение каких условий можно обеспечить правовым путем, а каких - нельзя. Но от судей, жизненный опыт которых обусловлен нормами традиционного права, не приходится ожидать столь четких решений.

Вероятно, чтобы способствовать расцвету торговой экономики, необходимо обеспечить (по крайней мере в какой-то степени) защиту собственности и контрактов. Такую защиту не в состоянии предоставить традиционное общество, но приемлемую для начала гарантию соблюдения прав могут дать сами торговцы. Как мы видели, они могут объединиться для совместной защиты своей собственности от насилия, они могут договориться о способах, позволяющих удостовериться в праве собственности, и если обычные судьи отказываются выступать в качестве арбитров в спорах, касающихся контрактов, купцы могут внести в них условие, что в случае возникновения споров арбитром выступит третий купец, которому обе стороны доверяют. Все это, однако, вряд ли возможно, если купеческое сообщество не достигло еще определенного уровня социальной сплоченности. Такая сплоченность вряд ли может возникнуть в результате эпизодических встреч отдельных купцов, но не трудно предположить, что при известных обстоятельствах она проявляется уже на первых порах. Купцы, принадлежащие к какой-то этнической или религиозной общине - даже не очень почитаемой в тех кругах, из которых она была "выдавлена" или сама вышла, - могут выдвинуть собственных признанных лидеров, и этих лидеров, особенно если они тоже являются купцами, избрать в арбитры. Тут сразу же приходит в голову мысль о евреях или, возможно, о парсах, да и вообще о любой группе купцов одного происхождения, действующих в чужой стране или в чужеродной среде.

На такой основе могут произойти и, как свидетельствует опыт, действительно произошли значительные изменения. Я не думаю, что правовая система Восточной Азии до того, как она испытала западное влияние, легко пришла в соответствие с потребностями купцов<sup>10</sup>. И все же не приходится сомневаться, что и в Древнем Китае, и в Древней Японии наблюдались масштабные “взлеты” торговли. Китай пережил резкое (но очень короткое по времени) расширение заморской торговли в первый период династии Мин (XV в.), а в Японии в XVII в. в период сегуната Токугава наблюдалось значительное развитие внутренней торговли. Мы знаем<sup>11</sup>, что в XVII в. купцы из Осаки вступали в самые изощренные торговые сделки, например, используя срочные контракты. Вряд ли они могли при этом рассчитывать на поддержку политических институтов своей страны. Вернее всего, они нашли собственные пути, гарантирующие достаточную надежность подобных контрактов.

Итак, нечто подобное возможно. Но торговая экономика, организованная на такой основе, неизбежно остается малоразвитой, лишенной способности к быстрому укреплению, к быстрому распространению на новые сферы деятельности. Иными словами, она не обладает тем потенциалом роста, который становится возможным лишь при наличии более прочного институционально-правового базиса. Для этого недостаточно, чтобы правители (кто бы они ни были) просто благожелательно относились к торговым сделкам. Такое отношение (хотя и не всегда стабильное) проявляется не так уж редко,

---

<sup>10</sup>Об этом свидетельствует, в частности, коренная реформа правовой системы, которую пришлось провести японцам после революции Мэйдзи.

<sup>11</sup>Crawcour E.S. “Development of a Credit System in 17th century Japan”. — In *Journal of Economic History*. September, 1961, p. 350.

В Осаке такая торговля возникла в результате передачи рисовой подати из западной и центральной Японии в столицу сегунов Эдо (современный Токио). Это - блестящий пример одного из тех процессов становления рынка, о котором мы уже говорили (см. выше, с. 54—55).

ибо, как мы впоследствии увидим<sup>12</sup>, правители быстро убеждаются, что им выгодно иметь купцов среди своих подданных. Необходимо, чтобы они, как и их судьи и чиновники, прониклись духом торговли и поняли, какого рода помощь и поддержка требуются купцам. Для них это трудная задача, но, по крайней мере, в одном случае можно надеяться, что они успешно с ней справятся: когда правитель сам является купцом или глубоко вовлечен в торговые операции.

Как же это может произойти? Мало иметь короля, время от времени дающего какие-то поручения торговцам (как это делали фараоны и царь Соломон). На той стадии, которой мы теперь достигли в нашем анализе, этого явно недостаточно. Мы должны представить себе общество, где торговля приобрела важное социальное значение. А такое значение легче всего может обрести внешняя торговля. Но для этого открываемые ею возможности должны существенно превосходить возможности внутренней торговли. И чаще всего подобная ситуация возникает в обществе, сравнительно небольшом по численности населения. Следовательно, для примера нам следует взять небольшое сообщество с благоприятными условиями для внешней торговли. Причем это должно быть независимое сообщество - достаточно независимое, чтобы сформировать собственные институты, удовлетворяющие его потребностям. Это жесткие условия, но есть, по крайней мере, известный исторический пример, когда они полностью удовлетворяются. Речь идет о городах-государствах.

Тот факт, что европейская цивилизация прошла стадию формирования и развития городов-государств, является, пожалуй, главной причиной отличия европейской истории от истории Азии. Объяснение здесь в основном географическое. Европейские города-государства - дар Средиземного моря. При том уровне развития техники, который был характерен для большей части писанной истории, Средиземное море являлось идеальной транспорт-

---

<sup>12</sup>См. ниже, с. 86 и далее.

ной артерией, связывавшей страны с весьма различными производственными возможностями. Кроме того, в этом море имеется множество островов и бухт с прилегающими к ним долинами, которые было проще защищать. В Азии немного мест, сопоставимых с этими условиями. Внутреннее Японское море относительно невелико по сравнению со Средиземным (и даже Эгейским). К тому же примыкающие к нему территории не отличаются разнообразием природных ресурсов. Что касается Китайского моря\*, то оно из-за опасностей, связанных с его преодолением, скорее, препятствовало торговле, что, пожалуй, являлось главной причиной, объясняющей, почему японская цивилизация в древние времена не была поглощена китайской. Почти лишенная бухт береговая линия Индии также создавала мало возможностей для прибрежной торговли. Более благоприятные условия имелись в юго-восточном “углу” Азии (Индонезия и Индокитай), где вполне могла бы зародиться система торговли, сходная со средиземноморской. Но и там возможностей было меньше, а трудностей - больше. И все же здесь в течение многих столетий велась оживленная морская торговля. Но до подъема Сингапура (уже в новейшие времена), до формирования городов-государств дело не доходило.

Обычно в первую очередь думают о греческих городах-государствах, но город-государство - значительно более широкий социальный феномен. Он не является исключительно греческим “изобретением”. До греков были финикийцы (Тир, Сидон и Карфаген), одновременно с греками города-государства создали и этруски. В более поздние времена города-государства возникли в Италии (что является свидетельством распространенности данного феномена). Но в эти более поздние времена (средние века и эпоха Возрождения) уже появились техническое новшества (особенно в части развития парусного флота<sup>13</sup>),

---

\* Речь, видимо, идет о Восточно- и Южно-Китайском морях. —

**Прим. ред.**

<sup>13</sup> Parry J.H. The Age of Reconnaissance. London, 1963, ch. 3.

которые лишили Средиземноморье части его преимуществ и бывшего доминирования. Благодаря этим новшествам развитие городов-государств начинает распространяться и на прибрежные территории морей, расположенных севернее. Так мы подходим к ганзейским городам Северного и Балтийского морей и к городам-государствам (каковыми они фактически были) Германии и Нидерландов.

Естественно, об экономических структурах этих позднейших городов-государств мы знаем больше, чем о греческих. Можно безошибочно говорить о преобладании торговых интересов в Амальфи и Пизе, в Генуе и Венеции. Примечательно, что из десяти гильдий, которые фактически управляли Флоренцией в XIII в., семь были вовлечены во внешнюю торговлю. Значительно меньше мы знаем о ситуации в древнегреческих городах-государствах. Их торговая экспансия началась очень рано (обычно ее относят к 750-550 гг. до н.э.). О той поре у нас мало литературных свидетельств, но археологические находки позволяют говорить о существовавшей там торговой экспансии, как о бесспорном факте<sup>14</sup>. Если верить древним историкам<sup>15</sup>, в греческих городах-государствах того времени правили не купцы, а землевладельцы, но есть все основания полагать, что при столь активной торговле (доказательствами которой мы располагаем) и они могли быть достаточно сильно вовлечены в торговлю, чтобы придать городам-государствам торговую ориентацию<sup>16</sup>. Значительную часть предметов торговли составляли плоды земледелия, поэтому фраза

---

<sup>14</sup>Hammond N.G.L. History of Greece. Oxford, 1959, особ. p. 130—131.

<sup>15</sup>См., например, Andrewes A. The Greeks. London, 1967, chs. 6-7.

<sup>16</sup> Даже у Гомера есть места, которые могут подтвердить это положение. Так, Афина впервые явилась Телемаху (“Одиссея”) в образе некоего Ментеса, называвшего себя “правителем народа веселлюбивых тафийцев”, желавшего обменять партию железа на партию меди. Ментес — сын воителя, друг Одиссея. Из текста явствует, что он относится к правящему классу, но в то же время занимается торговлей. Ментес, конечно, придуманный Гомером персонаж, но его характеристика не могла быть полностью надуманной. В других древних

поэта<sup>17</sup> о греческом корабле, нагруженном гроздьями винограда, кувшинами с вином, инжиром и тунцом, погруженным в рассол, вполне внушает доверие, хотя ассортимент торговли этим, конечно, не исчерпывался. Разве можно предположить, что эти продукты всегда или хотя бы в большинстве случаев являлись собственностью судовладельца? Они должны были поступать из поместий, принадлежащих “отцам города”. Если их доверяли судовладельцам управляющие поместий, то последние, пусть и косвенно, также были вовлечены в торговлю. А этого достаточно для гипотезы о торговом происхождении городов-государств.

Вряд ли мы ошибемся, считая “типичный” город-государство торговым образованием, то есть такой формой организации, которая имела критически важное значение для истории западного (и, следовательно, всего) мира.

---

поэтических произведениях (и позже) социальный статус купца относится к низкому классу, в лучшем случае — к среднему. Эволюцию “крупных” торговцев можно проследить и на истории слуг лордов, — что также неудивительно.

<sup>17</sup> “Freighted with amber grapes and Chian wine  
Green bursting figs and tunnies steeped in brine.”  
(M. Arnold. The Scholar Gypsy).

## Глава IV

# ГОРОДА-ГОСУДАРСТВА И КОЛОНИИ

Если рассматривать город-государство как политическую организацию, то он имеет свою историю (здесь наиболее выдающимися примерами являются Древняя Греция и средневековая Италия), а также теорию, которую создавали философы, начиная с Платона и Аристотеля. Если же рассматривать его как экономическую организацию, он тоже имеет соответствующую историю, причем столь своеобразную, что здесь явно требуется теоретическое объяснение. В этой главе я попытаюсь набросать экономическую теорию города-государства или системы городов-государств - системы, которую мы охарактеризовали как Первую фазу торговой экономики. Она послужит нам “моделью”, подобно другим моделям, используемым экономистами, чтобы пояснить функционирование экономических институтов (наглядным примером может служить “золотой стандарт”, который часто фигурирует в учебниках в качестве модели экономики XIX в.). Прибегая к подобной модели, мы отнюдь не полагаем, будто она описывает то, что в действительности происходит или происходило в каждом конкретном случае. Мы считаем ее всего лишь “репрезентативной” по отношению к конкретным событиям, которые фактически могут отличаться от нее по тем или иным конкретным причинам. Но когда мы имеем дело с отклонением от модели, возникает вопрос: “Почему так происходит?” И если это действительно хорошая модель, то данный вопрос (по крайней мере, иногда) оказывается достаточно интересным.



Основой города-государства, рассматриваемого в качестве торговой единицы, является сообщество специализированных торговцев, занятых внешней торговлей. Они ведут дела в том числе и с торговцами из других городов-государств. Деятельность такого сообщества людей, находящихся в торговых отношениях друг с другом, в целой группе городов-государств формирует торговую экономику как систему общественных отношений, которую нам предстоит исследовать. Даже в столь широком смысле торговая экономика является открытой, поскольку существует благодаря торговле с людьми, которые находятся за ее пределами. Последних мы считаем неторговцами, ибо хотя они и торгуют с купцами, сами не являются специализированными торговцами. Таким образом, торговую экономику на данной стадии необходимо рассматривать как систему торговых центров, торгующих друг с другом, но в конечном счете зависящих от торговли с внешним миром.

Начнем, согласно устоявшимся традициям моделирования, с простого (по возможности, с простейшего) примера. Скажем, имеются две “внешние” зоны, в одной из которых мало зерна, но много оливкового масла, а в другой - наоборот. Пока нам не нужно вводить в анализ деньги, ибо хотя фактически рассматриваемая нами торговля и могла вестись при посредстве денег, она могла обходиться и без них<sup>1</sup>. Это означает, что в одной зоне масло может быть продано по высокой (относительно зерна) цене, а во второй - зерно может быть продано по высокой (относительно масла) цене или, иными словами, масло дешево по сравнению с зерном. Не имеет значения, что мы считаем мерилom ценности - в обоих случаях ситуация будет одинаковой. Но для ясности выберем один из товаров и пусть это будет масло.

Тогда купец извлекает прибыль (в единицах масла), покупая зерно там, где оно дешевле, и продавая его там, где оно дорого. Надо думать, что подобная торговля дол-

---

<sup>1</sup> О деньгах мы поговорим в главе V.

жна была приносить немалую прибыль, иначе она, скорее всего, и не началась бы. Тем не менее, поскольку производители зерна были согласны продать его по предложенной им цене, можно полагать, что и они извлекали определенную выгоду от такой сделки; иначе зачем бы они ее совершали? Цена, предлагаемая им, должна быть выше “предельной цены”, ниже которой они отказались бы продать зерно, поскольку сделка была бы для них совсем невыгодной. По той же причине должны были извлекать какую-то выгоду и покупатели зерна (продавцы масла). Таким образом, сделка принесла прибыль купцам и определенную выгоду (пусть иного рода, чем торговая прибыль, но тем не менее вполне реальную) всем ее участникам<sup>2</sup>. До тех пор пока торговля осуществляется добровольно, она должна способствовать развитию всесторонних преимуществ (all-round advantage).

Это - важный и значительный вывод, на котором во многом будут строиться дальнейшие рассуждения. Тем не менее этот вывод требует уточнения (или пояснения), которое я постараюсь дать при последующем его приложении. Уже в нашей простой модели торговли “зерно-масло” (это - не более чем пример) содержится элемент уточнения, который не следует упускать из виду. Вполне возможно (а в описанном мною случае - просто очевидно), что купцы покупают зерно не прямо у его производителей, а у правителей зернопроизводящей страны, получивших зерно в виде подати. И если это так, то хотя ясно, что торговля должна была быть выгодной для правителей (иначе они не стали бы ею заниматься), из этого вовсе не следует, что она должна приносить выгоду их подданным. Наоборот, не исключено, что последним она могла пойти даже во вред, ибо новый способ использования зерновой подати, открываемый торговлей, зачастую побуждает правителя облагать своих подданных-производителей зерна большей податью, чем раньше. Тем самым выгода, извле-

---

<sup>2</sup> В современной терминологии — “излишек потребителя” (consumer’s surplus).

каемая им из подати, увеличивается, но во вред его подданным<sup>3</sup>. Это - один из путей (далеко не единственный), когда расширение торговли сопровождается такими сдвигами в сфере *распределения*, которые далеко не соответствуют принципу “всесторонних преимуществ”.

Но вернемся к купцам. Они закупили зерно по низкой (относительно масла) цене и продали его по высокой цене, получив значительную прибыль, воплощенную в масле, поскольку именно оно принято нами за мерило ценности. Но, конечно, нет никакой причины, по которой прибыль не могла воплотиться не только в масле, но частично и в зерне. Купцы могут использовать ее для собственного потребления или для дальнейших актов обмена с неторговцами. Не требуется никакого специального допущения о “капиталистическом менталитете”, чтобы сделать вывод о том, что некоторые купцы используют хотя бы часть прибыли именно для расширения своей торговли. 100 единиц масла, проданного в обмен на зерно, и затем перепроданного для дополнительной закупки масла, обернутся 120 единицами масла. Чтобы остаться “в деле”, купцу придется повторить операцию, но для повторной сделки у него есть уже больше 100 единиц масла. Уже по одной этой причине можно ожидать расширения торговли. Менее прибыльная торговля обладала бы меньшим потенциалом роста, но прибыльная торговля будет расти уже в силу реинвестирования прибыли.

Тем не менее можно предположить, полагаясь на знание элементарных законов коммерции, что расширение торговли (в нашем случае - растущее предложение масла) сузит диапазон прибыли. Чтобы закупить больше зерна у его производителей, купцам, возможно, придется предложить за него более привлекательную цену. С другой стороны, чтобы увеличить объем собственных продаж зерна,

---

<sup>3</sup> Еще более разительный пример подобной ситуации дает нам работорговля, побуждавшая западноафриканских племенных вождей в XVII и XVIII вв. нападать на соседей с целью захвата рабов для их последующей продажи европейским работорговцам.

купцам, возможно, придется запрашивать несколько более низкую цену. Это приведет к уменьшению разницы между ценой закупаемого и продаваемого товара, то есть снизит норму прибыли. Выгоды от торговли, которые в первом раунде в основном доставались купцам, ныне будут распределены и в пользу неторговцев. Сколько при этом получают производители зерна и сколько - производители масла, зависит от того, какой из этих продуктов пользовался наибольшим спросом. Но поскольку теперь доля выгоды, присваиваемая купцами, относительно уменьшится, сократится и доля их прибыли в общем объеме торговли. Это приведет к снижению возможных темпов роста их капитала, а вместе с тем и темпов роста торговли.

Без сомнения, подобная аргументация не лишена оснований, а тенденция, к которой она привлекает внимание, является одной из сил, воздействующих на развитие ситуации. Нам придется вспомнить о “тенденции убывающей отдачи” (*tendency to diminishing returns*) данного рода, чтобы объяснить диверсификацию торговли - вполне понятное стремление купца обратиться к новым объектам и каналам торговли, стремление, которое придает ему роль инноватора. Простая торговля типа обмена зерна на масло между двумя территориями (а с нее мы начали), несомненно, имеет свой предел. По мере приближения к этому пределу ее прибыльность будет падать и соответственно купцы начнут искать новые пути приложения своего капитала. Они станут искать новые рынки сбыта своего “зерна” или своего “масла”, продвигая торговлю “зерно-масло” на новые территории или сменив свои товары на какие-то другие и развивая новые каналы торговли. Именно такое деловое поведение может обеспечить им прибыль, поэтому мы вправе предположить, что таковым оно и было. Следует отметить, однако, что открытие новых каналов предполагает новые контакты, заключение контрактов с новыми людьми (торговцами и неторговцами). Как же обеспечить выполнение этих контрактов? Арбитражные институты, которые (как мы уже видели) могут создать для себя куп-

цы, зависят от их социальной сплоченности, но их компетенцию нелегко распространить за пределы купеческого сообщества. А раз так, необходимость полагаться на подобные институты создает барьеры на пути диверсификации торговли - барьеры, которые могут оказаться непреодолимыми. И именно здесь город-государство как форма организации обнаруживает свои преимущества. Возможность положиться на постоянные правовые институты данного конкретного города-государства уменьшает рискованность новых видов торговли, и хотя правовые институты других городов-государств могут быть не вполне идентичными, они, скорее всего, будут схожими, что обеспечивает определенную надежность новых сделок (хотя, возможно, и не в такой степени, как при торговле между купцами, проживающими в одном городе). Именно в этом, я полагаю, и кроется одна из главных причин, по которым организационная форма города-государства оказалась столь важной. Она весьма благоприятно сказывается на росте диверсифицированной торговли, поскольку позволяет преодолеть первую форму проявления "тенденции убывающей отдачи", которая препятствовала расширению торговли.

Я говорю о "первой форме", ибо в определенном смысле диверсифицированную торговлю можно рассматривать как сочетание простых видов торговли. Последние неминуемо наталкиваются на пределы своего возможного расширения. Почему же их сочетание в конце концов не столкнется с такими же пределами? И все же диверсифицированная торговля обладает большим потенциалом расширения, что может значительно продлить период достижения такого предела.

Прежде всего, вовсе не обязательно, чтобы первые каналы торговли с самого начала оказались высокоприбыльными, к тому же дальнейшее продвижение по пути диверсификации может открыть новые, более привлекательные возможности. (Здесь мы имеем такую же ситуацию, как в классическом примере отклонения от рикар-

дианской теории ренты - ни в коем случае нельзя считать, что при создании поселений в новой стране прежде всего будут освоены лучшие земли. Бедные земли Массачусетса возделывались в течение нескольких поколений, прежде чем американцы двинулись на Средний Запад.) То же происходит в нашем случае, и прежде чем наберет силу “тенденция убывающей отдачи”, когда торговля растет при снижении нормы прибыли, может иметь место фаза растущей рентабельности.

Возможно, имеется еще одна причина. В торговле, как и в промышленности, действуют реальные тенденции “возрастающей отдачи” (increasing returns). По мере увеличения объемов торговли ее организация может улучшаться, так что издержки торговли будут сокращаться. Если купец способен снизить свои издержки, торговля может оказаться столь же прибыльной, как и раньше, даже несмотря на то, что разница между ценой закупки и ценой продажи уменьшилась. Так или иначе, доход неторговца благодаря этому возрастет; но прибыльность торговли и, следовательно, стимулы к ее расширению не снизятся.

И речь идет не столько о том, что тому или иному купцу легче вести дело при его больших масштабах (хотя бывает и так), - скорее, о том, что он выигрывает, выступая участником более крупной организации. Получаемый им в данном случае выигрыш - это, в основном, то, что А. Маршалл назвал “положительным внешним эффектом”, или внешней экономией (external economies). На стадии города-государства подобную экономию легко распознать. Частично она порождается расширением (ростом) самого города-государства, или торгового центра, а частично - умножением числа торговых центров, становлением торговой экономики в целом.

Расширение торговли того или иного отдельно взятого города может происходить вследствие развития существующих предприятий, но также и благодаря увеличению числа предприятий и числа купцов, связанных с ними. Не требует особого объяснения тот факт, что аутсайдеры (подобные известным “метекам” в древних Афинах) полны жела-

ния подключиться к делам данного города, чтобы воспользоваться покровительством, которое городская власть оказывает купцам. Заслуживает упоминания то обстоятельство, что, очевидно, на каком-то этапе купцы-“старожилы” относились к конкуренции со стороны пришлых купцов терпимо или даже доброжелательно. Такую ситуацию можно объяснить лишь тем, что расширение торговли, которое становится возможным благодаря присоединению аутсайдеров, на данном этапе было выгодно всем.

Если бы новички занялись точно таким же бизнесом, что и купцы-“старожилы”, их конкуренция в лучшем случае была бы неопасной, а если бы она хоть на какое-то время помешала расширению существующих предприятий, она воспринималась бы как обуза. Но на деле новичкам вовсе не нужно было дублировать деятельность уже действующих предприятий, наилучшая перспектива для них - заполнение ниш в уже сложившейся структуре. Можно предположить, что действовавшие и прежде купцы не всегда делали одно и то же, - часто им приходилось заниматься делами, которых они не могли избежать, и они готовы были уступить их новичкам. С увеличением числа купцов торговый центр в целом выигрывал благодаря специализации и разделению труда, так что более крупный центр вплоть до определенного момента мог функционировать эффективнее мелкого.

Выгоды, возникающие в подобной ситуации, связаны не только со снижением издержек. Пожалуй, еще важнее - уменьшение рисков. Каждый купец действует только в хорошо известной ему среде, а лучше всего он знает те ее сегменты, которые ему всего “ближе”. Гораздо более слабое представление он имеет о том, что может быть для него важным, но расположено “далеко”. Ему всегда будет играть на руку возможность уменьшить риски, обусловленные несовершенством его знаний и опыта, - либо прямо, нживая эти знания и опыт, либо косвенно, принимая меры, способные минимизировать опасности неожиданных событий. Эволюция институтов торговой экономики связана в основном с обнаружением путей снижения рисков.

Это относится, в первую очередь, к правовым и квазиправовым институтам, о которых мы уже говорили: к институтам защиты прав собственности и контрактов. Ясно, что они будут работать лучше, если область их компетенции не будет слишком узкой. То же можно сказать об увеличении числа агентов, партнеров и отделений. Важны, далее, такие конкретные формы защиты контрактов, как страхование и хеджирование. Возможности применения и повышения эффективности этих форм возрастают по мере увеличения масштабов рынка. При достаточном росте то же относится к формам, использование которых становится возможным лишь при многосторонних контрактах (например, создание торговых компаний, в которых объединяются капиталы и опыт многих участников). На раннем этапе существования городов-государств укрепление этих новых институтов может быть делом весьма отдаленного будущего, но в какой-то “рудиментарной” форме они, вероятно, существовали задолго до того, как вышли на первый план. Самоочевидно, что чем больше купцов контактируют друг с другом, тем легче им получить необходимую информацию, тем легче переложить риски, подстерегающие одинокого купца просто вследствие его неосведомленности, на плечи тех, кто, обладая большей информацией, может и готов справиться с этими рисками.

Подобные тенденции важны для отдельно взятого торгового центра, но еще важнее для отношений между центрами, поскольку они играют важную роль в эволюции торговой экономики в целом (это и есть другой вид ее экспансии, о котором я говорил). Уже тот простой факт, что отдельные торговые центры разнятся между собой по своему географическому положению, создает им определенные “относительные преимущества” в сборе информации, а торговля между центрами позволяет реализовать их и ослабить риски для обеих сторон. В любой данный момент это относится к торговле между существующими центрами, но в еще большей степени - к формированию новых центров - *колоний*. Торговый центр зависит от внеш-



ней торговли. Торговая экономика в целом, как я неоднократно подчеркивал, зависит от торговли с народами из внешней среды. Существует сильный стимул для уменьшения рисков подобной торговли путем создания торговых постов-факторий на иностранной территории, которые могут хранить запасы товаров и выявлять потребности и возможности партнеров - покупателей и поставщиков. Даже великая торговая экспансия сопровождалась колонизацией в какой-то форме. Финикийцы основали свои колонии по всему Средиземноморью, греки - на Средиземном и Черном морях. В средние века итальянцы (под прикрытием крестовых походов) распространили свои колонии (по крайней мере экономически это были их колонии) по всему северному побережью Средиземного моря от Акры и Родоса до Перы и Галаты и Барселоны. В XVI и XVII вв. торговые государства Западной Европы основали свои колонии по всему свету. Трудно представить себе, чтобы во всех этих случаях побудительные мотивы в их важных чертах не были общими.

Однако существуют и определенные различия. Не все колонии были торговыми; и не все торговые колонии, даже при их образовании, - торговые посты-фактории. Между торговой экспансией и колонизацией, несомненно, имеется связь, но она носит более сложный характер.

С одной стороны, колонизация - это просто миграция. В таком смысле миграция части общины из одной области в другую (например, вследствие роста населения) могла происходить и в *традиционной* экономике, с которой мы начали. Она могла иметь место - и, безусловно, это так и было - в разное время в Африке, Азии, на ранних стадиях европейской истории вне связи с торговлей и не способствуя ее расширению. Торговля способствует миграции различными способами. Оптимальные места для поселений могут быть обнаружены в процессе торговли; средством транспорта могут служить торговые суда; контакты с родиной, сохраняющиеся благодаря торговым связям, помогают колонистам преодолевать трудности, неизбежные в первые годы существо-

вания новых поселений<sup>4</sup>. Таким образом, связь между расширением торговли и колонизацией может означать не более чем снижение издержек миграции. Движущий мотив миграции бывает неторговым, если он проистекает из роста населения или других социальных факторов.

Другой причиной связи между торговлей и колонизацией, надо признать, являются факторы военного характера. Колонии, подобно их “родителям”, нуждаются в защите. Морская мощь, порожденная заморской торговлей и сопутствующая ей (во всех приведенных мной примерах), делает защиту колоний делом вполне возможным. Колонии переселенцев нуждаются в защите от местных обитателей, лишившихся своих земель, а также от других враждебных поселенцев. Колонии типа торговых факторий (которые интересуют нас здесь в первую очередь) иногда могут основываться по соглашению с “туземцами”, но поскольку они, во всяком случае на первых порах, живут вне торговой экономики, долгосрочным соглашениям с ними нелегко придать *устойчивый* характер. Недоразумения ведут к спорам, а споры - к войнам, которые, с точки зрения купцов, представляются оборонительными, хотя другая сторона может видеть их совсем в ином свете. Когда опыт показал, что создание торговых постов-факторий может иметь подобные военные последствия, их стали создавать с помощью военных экспедиций. Так в формировании торговых (как и переселенческих) колоний появляется силовой элемент. В любом случае считается необходимым постоянное наличие силы (в той или иной форме), достаточной для защиты колоний<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Яркий рассказ об этих трудностях, особенно экономического характера, содержится в очерке Ф. Бэкона “Плантации” (1625 г.). Несомненно, он опирается на опыт первых английских поселений в Северной Америке.

<sup>5</sup> Конечно, нередко случалось, что купцы, за которыми не стояла сила (по крайней мере, большая сила), учреждали торговые посты на чужой территории с согласия и под контролем властей этой территории. Подобные “концессии” не считаются колониями в строгом смысле. Однако они являются важным моментом, который нельзя упускать из виду.

Тот факт, что при создании той или иной колонии применялась сила, не означает, что данная колония после ее возникновения является исключением из принципа “всесторонних преимуществ”. Если колонию используют только для торговли, она должна приносить выгоду обеим сторонам - и купцам, и “окружающим” их народам, с которыми они торгуют. Для этих народов торговля открывает новые возможности, таящие определенные выгоды. Безусловно, эти народы должны еще научиться ими воспользоваться, и прежде чем это произойдет, трудно избежать ошибок, которые могут оказаться весьма дорогостоящими. Но нельзя отрицать, что несмотря на эти ошибки и их последствия главная тенденция должна быть полезной для всех. Описывая примитивные общества, легко впасть в сентиментальность или романтизм, однако следует признать, что когда перед людьми открываются действительные возможности для экономического роста (а речь идет именно об этом), они, как правило, рады воспользоваться таким шансом. Конечно, при этом возникает немало проблем, но они не должны затушевывать главную тенденцию.

Делая столь оптимистический вывод, надо подчеркнуть: мы исходим из того, что колония действительно является основой для торговли, а не для проникновения какого-то иного рода. Силу, примененную первоначально для того чтобы обезопасить торговлю, легко обратить затем на другие цели. Она может быть использована для завоевания какой-либо территории и превращения ее населения в подданных (то есть обложенных данью). Так, венецианцы - признанный торговый народ - захватили и разграбили Константинополь во время четвертого Крестового похода. И именно купцы Британской Ост-Индской компании (когда Бенгалия после побед Клайва оказалась у их ног) занялись чудовищным грабежом, забросив торговлю в те мрачные десятилетия, которые длились до установления подлинной власти Британской империи в Индии при Корнуолисе<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Критическим событием, подтолкнувшим британское правительство к решению установить свой контроль, вернув купцов-эксплуататоров к

Конечно, было бы абсурдно изображать дело так, будто тем, кого переселенческие колонии лишили земли и куса хлеба, были гарантированы, хотя бы в очень отдаленной перспективе, какие-то выгоды. Но все же и это нельзя исключать полностью. Колониальная страна может дать возможность жить и переселенцам, и аборигенам, которые, в конечном счете, вступив в торговые отношения между собой, могут получить по меньшей мере какие-то экономические выгоды. Но “где же теперь индейцы Массачусетса?” А ведь это - один из немногих примеров сравнительно благополучного исхода колонизации.

Остается еще одна возможность для развития торговли - и очень важная, - которой мы еще не касались. До сих пор я противопоставлял торговые и переселенческие колонии. Несомненно, известно много случаев колонизации, которые можно строго отнести к одному из этих двух видов. Но имеется случай, когда колония является переселенческой *именно потому*, что она торговая. Переселенцы могут прибыть или быть доставлены на новые земли не просто для того, чтобы возделывать их и тем самым поддерживать свое существование, но и с таким расчетом, что продукты их труда должны стать предметами торговли. Представим себе, что место поселения богато природными ресурсами (сельскохозяйственными или минеральными), но прежние его обитатели слишком малочисленны, чтобы их эксплуатировать, или же они пренебрегают попытками

---

их прямым занятиям, явился процесс над Уорреном Гастингсом. Ясно, что хотя Берк допустил немало ошибок в своем обвинении Гастингса (который и сам предпринял определенные шаги к улучшению ситуации и поэтому не вполне справедливо был избран в качестве жертвы), тем не менее процесс стал моральным триумфом, составившим одну из самых ярких страниц в английской истории. Этот процесс оказался возможен только потому, что “навабы”, вернувшись домой, слишком нагло и слишком явно выставляли напоказ свое несправедливо нажитое богатство.

Впрочем, процесс над Гастингсом все еще не завершен. Современные доводы в его защиту см. в: Moon P. Warren Hastings and British India. London, 1947. Аргументы в пользу обвинения см.: Marshall P.J. “The Personal Fortune of Warren Hastings”. — In Economic History Review, December, 1964.

купцов убедить их заняться производством благ, пригодных для торговли. В этих обстоятельствах очевидным рациональным действием (с точки зрения торговли) может быть только одно - доставить сюда рабочие руки из других мест. Это могут быть рабы или наемные работники, “завербованные” для работы “на плантациях”, но не исключена и вероятность того, что иммигранты прибудут как свободные фермеры, привлеченные возможностью продать часть своего продукта. Во многих случаях именно так происходило вторжение рынка в “первичное” (сырьевое) производство. Подробнее эту ситуацию я рассмотрю впоследствии<sup>7</sup>, ибо в моей схеме она характерна для более поздней стадии. Но и здесь о ней стоит упомянуть, так как начало данному процессу было положено в очень давние времена. Даже чисто торговая фактория нуждалась в продовольствии, а самый простой (обычно) способ удовлетворить эту потребность - “перебросить” работников, чтобы производить продукты на месте. Местное производство в общине, изначально ориентированной на торговлю, быстро перерастает (если этому благоприятствуют природные условия) в производство на экспорт. Именно так, вероятно, обстояло дело с очень ранним (VII-VI вв. до н.э.) экспортом пшеницы из греческих колоний в Сицилии<sup>8</sup>. Однако города-государства редко имели достаточное количество населения или ресурсов, позволяющее двигаться дальше в этом направлении. Большая часть истории плантационной колонизации относится к позднейшим временам.

Но вернемся к моей “модели”. Мы проследили за расширением торговой экономики в форме города-государства. Индивидуальный бизнес расширялся благодаря реинвестированию прибылей; а город - благодаря увеличению числа расположенных в нем предприятий и притоку

---

<sup>7</sup> См. главу VII.

<sup>8</sup> Т. Данбэбин дает графическую реконструкцию стадий экономической эволюции греческих колоний в Сицилии и Италии. Данная работа о многом говорит экономисту (Dunbabin T.J. *The Western Greeks*. Oxford, 1948, особ. chs. 1,7).

новичков со стороны; семейство городов-государств расширилось за счет колонизации. В процессе этого роста торговля становилась все более диверсифицированной и функционировала все успешнее и эффективнее благодаря экономии на масштабах. В результате конкуренция стала более острой, в связи с чем маржа между ценой закупки и ценой продажи уменьшилась, но более эффективная организация позволяла вести дело и в этих условиях, поскольку прибыль на капитал не снизилась или снизилась незначительно. Незначительное давление на прибыли не слишком препятствовало расширению торговли. Выгоды от торговли для “окружающих” народов увеличились именно благодаря сужению маржи между ценой закупки и ценой продажи. Увеличились, понятно, в целом, хотя были и исключения. О некоторых из них мы уже говорили: последствия перераспределения доходов в странах, “открытых” торговлей, изгнание “туземцев” переселенцами и плантационные колонии. Но существует и исключение более общего порядка, свойственное процессу расширения в целом и хорошо известное экономике, основанной на обмене. Как бы ни была организована такая экономика, данное исключение, вероятно, всегда будет иметь место в той или иной форме. Допустим, на каком-то этапе развития возник дефицит некоего товара и за его поставку взялась определенная группа людей, которая приобрела опыт его изготовления и стала неплохо на этом зарабатывать. Однако позднее обнаружился новый, лучший источник поставки данного товара, что уменьшило выгоды, получаемые прежде первой группой людей. На той стадии расширения торговли, которую мы до сих пор рассматривали, потери первой группы производителей, как правило, были связаны с открытием новых источников ресурсов в новых географических районах. Но это во многом сходно с последствиями технических нововведений в наши дни. И ныне открытие новых богатых месторождений нефти создает угрозу для старых, эксплуатация которых связана с более высокими издержками. Равным образом синтетический каучук подрывает позиции натураль-

ного каучука. Современные технические инновации углубляют проблемы депрессивных групп и регионов, и нет никаких причин, по которым аналогичные проблемы не могли возникнуть в давние времена вследствие чисто географического расширения торговли<sup>9</sup>.

Можно сказать, что потери и убытки, возникающие в результате открытия новых источников ресурсов, которые в конечном счете не столь уж неизбежны, являются следствием “несовершенного предвидения” (*imperfect foresight*). Это верно, но подобная констатация мало что нам дает, ибо и сама экспансия есть результат несовершенного предвидения - она представляет собой процесс поиска, который не обходится без ошибок. Уместнее подчеркнуть, что при всех подобных сдвигах наряду с убытками возникают и прибыли, которые выпадают на долю разных людей и которые не всегда легко сразу идентифицировать. В определенном смысле - на большом временном отрезке (как это было при рассмотрении греческой колониальной экспансии) - выгоды должны преобладать. Правда, на более коротком отрезке времени их увидеть сложнее. Хотя и здесь мы наблюдаем, пусть в большем масштабе, эффект распределения, но в целом преимущества для всех “окружающих” народов сохраняются.

К вопросу о том, в чем же состоят основные преимущества, следует подходить достаточно взвешенно. Прибыли и убытки, возникающие вследствие изменения цен (о чем мы говорили только что) довольно легко поддаются измерению с помощью обычного индексного метода, если у нас имеется достаточно информации. Но иногда преимущества, порождаемые появлением новых, ранее неизвестных товаров, могут выпасть из поля зрения. (Это трудности того же рода, с которыми сталкивается современная статистика национального дохода при попытке учесть качественные изменения.) Не приходится сомне-

---

<sup>9</sup> Можно предположить, что сицилийский экспорт зерна, преобладавший на первом этапе греческой колониальной экспансии, в V в. до н.э. или даже раньше уступил место экспорту зерна с черноморского побережья (см. Dunbabin T.J., *op. cit.*).

ваться, что главная выгода, которую извлекают люди, вступившие в торговые отношения с нашими купцами, - это выгода именно такого типа. Расширение торговли само по себе не предполагает роста объемов производимых и потребляемых товаров. Ее главное назначение не в этом, а в такой “перегруппировке” имеющихся ресурсов, которая делает их более полезными. Происходит расширение ассортимента товаров наряду с расширением возможностей потребления. И такую выгоду “количественная экономическая история”, имеющая дело с индексами реального дохода, не способна не только измерить, но и описать.

Все эти проблемы (а некоторые из них, как мы скоро увидим, присущи и современной экономической науке) попадают в поле зрения уже при анализе стадии расширения торговой экономики, причем даже ее первых форм, когда она воплощена в системе городов-государств. Мы увидели силы, приводящие к расширению торговли, одновременно убедились в существовании “тенденции убывающей отдачи”, которую можно преодолеть лишь постоянным совершенствованием организации (а ведь это и есть главный фактор расширения). И если купцам не удавалось найти новые резервы снижения издержек, которые позволяли бы им более эффективно вести торговлю на существующих рынках, или найти новые рынки, они убеждались, что цены меняются не в их пользу или, точнее, они оказывались в таком положении, пытаясь увеличить объем торговли. В связи с этим заманчиво предположить, что за стадией расширения торговли обязательно должна последовать стадия противоположной тенденции - стагнации. Однако это не так. Конечно, может иметь место и стагнация. Но не исключено, что после некоторой заминки будут найдены новые возможности, и расширение возобновится. Мы должны всегда быть настороже и не подменять логический процесс его временной последовательностью.

Тем не менее, время от времени неизбежны заминки, а может наступить и стагнация. Нужно подчеркнуть,



что перебои в процессе расширения вовсе не означают, что торговая экономика достигла “равновесия” - стационарного конкурентного равновесия, столь любимого экономистами-теоретиками. Каждый из торговых центров при возникновении препятствий все же стремится расширить свою торговлю, но конкуренция со стороны других центров, которая раньше была терпима, становится угрожающей. Между торговыми центрами всегда возникали споры, ведь хотя их правовые системы и были схожими, общей, единой правовой системы они не имели. В тот момент, когда на пути расширения торговли возникают особенно сложные препятствия, между ними могут вспыхнуть острые конфликты. Мы имеем все основания предположить, что именно данное обстоятельство привело к войне между Венецией и Генуей, которая продолжалась почти 40 лет на рубеже XV в. Трудно также избежать подозрения, что Пелопоннесская война, которая началась со столкновения между Афинами и Коринфом, в некоторых аспектах имела те же истоки.

Альтернатива заключается в том, чтобы вести себя так, как это делают современные промышленные гиганты, оказавшись в сходной ситуации. Война между хозяйствующими субъектами, как и беспощадная ценовая конкуренция, подрывает их прибыли, так почему же в конце концов не найти выход, который бы больше соответствовал нормам и стандартам торговли? Почему бы не прийти к соглашению, явному или неявному, о разделе рынков, чтобы не мешать друг другу?

Легко поддаться искушению и заключить соглашения “об ограничении конкуренции”, тем более что они были известны и играли определенную роль и на стадии расширения. Я подчеркивал необходимость, весьма настоятельную и на этой стадии, найти пути ослабления рисков. И если купец обретет большую безопасность в какой-то одной области своей торговли, это позволит ему смелее идти на риск и быть более предприимчивым в других областях. Всегда будут существовать какие-то сегменты торговли, где в тот или иной момент перспективы

расширения покажутся менее надежными. Ограничительные соглашения в данных сегментах облегчат использование возможностей в других. Поэтому расширение “ограничительной атмосферы” может быть постепенным. По мере того как возможности в целом сужаются, или кажутся сужающимися, сферы, где велик соблазн защитить себя соглашениями со своими конкурентами, становятся все более обширными. Таким образом торговая экономика незаметно проникает в традиционную, купец принимает отведенное ему место в системе традиционных прав и обязанностей. “Социальное притяжение”, к которому, как мы ранее убедились, склонна командная экономика, находит выражение и в торговой экономике.

И все же такой момент, когда экспансия замедляется, с другой точки зрения может выглядеть весьма привлекательным. Прибыли все еще высоки, но условием их поддержания становится то, что их не надо инвестировать в дальнейшее расширение. И если это условие принять, то сохраняются и богатство, и безопасность. А что может быть лучше? Гомон и суeta ярмарочной площади уступают место порядку. Каждый знает свое место в обществе - место, которое не следует пытаться изменить, но которое в то же время защищено от постороннего вторжения. С помощью гильдий и им подобных союзов, которые предназначены для такой защиты, купцы могли наладить новые формы человеческого общения. Это почти социалистическая утопия, и факт заключается в том, что многие социалистические утопии немало заимствовали из порядков рассматриваемого нами времени<sup>10</sup>.

Этому моменту присущи и другие положительные черты. Энергию, отличавшую стадию расширения, нельзя сразу же утратить. Она просто находит себе иное приложение, и подобное переключение облегчается наличием безопасности и богатства. Расширение торговли всегда

---

<sup>10</sup> Наиболее явно, конечно, в “гильдейском социализме”, который процветал в Англии в начале XX в. и который оказал немалое влияние на воззрения и работы Дж. Коула.

способствовало развитию интеллектуального стимула", но когда дело доходило до того, что расширение торговли не может уже поглотить прежнюю массу энергии общества, становится возможным искусство ради искусства и знание ради знания. Именно в конце периода торговой экспансии Афины стали "матерью искусств". Точно так же Флоренция и Венеция стали колыбелью "Высокого Возрождения" лишь после завершения своей торговой экспансии. За эти плоды мы навеки благодарны им, но ведь осень вообще - сезон созревания и сбора плодов.

Города-государства были построены на торговле, и когда их торговый "порыв" иссяк, они оказались в явной опасности. Всякой экономике присущи перемены и возможности. И когда утрачивается способность к расширению, может оказаться утраченной и способность к преодолению невзгод. Это - одна из причин (хотя, как мы увидим, далеко не единственная), которая предопределила упадок торговой экономики.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup>      Формы проявления этого стимула не всегда ясны. Но мог ли Геродот написать свою историю, если бы не было информации о Востоке, накопленной купцами? И мог бы он посетить страны Востока (а мы знаем, что он посетил многие из них), не следуя по стопам купцов? Сам эллинизм как монолит культуры в океане необычайного многообразия культуры Востока вряд ли мог принять столь яркую и плодотворную форму, если бы не опирался на опыт, уже приобретенный греками в процессе расширения торговли и иных контактов с варварами, обитавшими вокруг них.

Подобные связи должны были существовать и в эпоху Возрождения, хотя (насколько я знаю) они никогда не являлись предметом тщательного исследования. Отмечу лишь один эпизод. Если говорить о введении перспективы, преобразившей флорентийскую и венецианскую живопись в XV в., то оно допускает вполне "торговое" объяснение. Не мог ли Брунеллески заимствовать перспективу из первых научных карт, с помощью которых пизанцы решили проблему преобразования береговой линии, видимой с палубы корабля, в ортогональную проекцию этой береговой линии на горизонтальную плоскость? Знаменитый перспективный рисунок Брунеллески, изображавший подобие шахматной доски на мостовой Площади Синьории (который Вазари считал началом перспективы в живописи), был прямо подсказан этим картографическим методом. Изучение данной проблемы, несомненно, выявит и другие примеры влияния торговли на искусство эпохи Возрождения.

## Глава У

### ДЕНЬГИ, ЗАКОНЫ И КРЕДИТ

Судя по всему, период упадка города-государства, или системы городов-государств, был весьма длительным. Именно так, я полагаю, обстояло дело с Ганзейским союзом, а также с Венецией, мощь которой к XVIII в. ослабла настолько, что о ней можно было говорить не более, как о родине Каналетто и Казановы. Как писал Поуп: “И бывшая владычица Адриатики, лишившись своего флота, оказалась просто прибежищем евнухов и влюбчивых наглецов”<sup>1</sup>. Когда наступает конец, остается только предать забвению прошлое.

Таков один из вариантов развития событий. Но есть и другой, более важный. Даже в тот период, когда система городов-государств еще сохраняла признаки жизни, она могла прекратить свое существование более драматичным образом. Это могло быть вызвано внешними причинами, которые, с нашей точки зрения, имели только случайный характер. А могло произойти и по причинам, которые отнюдь нельзя считать случайными, ибо они представляют собой неизбежное следствие описанного мною процесса.

Мы видели, что подъем торговой экономики обогащает тех, с кем ведут торговлю. С ростом их богатства растет и их мощь. Они могут становиться сильнее просто благодаря продаже им оружия - города-государства, конкурируя между собой, не испытывали на этот счет никаких

---

<sup>1</sup> Where, eas'd of fleets, the Adriatic main  
Wafts the smooth eunuch and enamour'd swain.

A. Pope. Dunciad IV, p. 309 (написано примерно в 1740 г.).

колебаний. Кроме того, существовали и не столь очевидные пути их укрепления, связанные с освоением новых приемов и технологий. Прежде чем такое наращивание мощи становилось действительно опасным, могло пройти немало времени. Первым проявлением возросшей мощи соседей-монархов могла стать их борьба друг с другом. Восстания (поддерживаемые и разжигаемые греками) удерживали персов от внешней агрессии. Итальянское Возрождение процветало отчасти благодаря Столетней войне между Англией и Францией, отвлекавшей все силы этих двух стран. Но когда к власти приходит воинственный государь, окрепший на “волне” подъема торговой экономики и желающий подчинить себе соседей-врагов, обороноспособность торговых государств, в прошлом еще достаточная, на сей раз может оказаться слишком слабой. Именно так происходило, по-видимому, в тех случаях, которые послужили мне главными примерами. Греки превратились в подданных (или, скажем, подданных-союзников) македонских царей, итальянские республики оказались в зависимости от Франции и Испании.

Это могло привести к закату торговых центров и, вероятно, действительно привело и в других (менее известных) случаях. Если захватчики обладали только оружием и умением обращаться с ним, единственное, на что они были способны - это разрушать. В результате вся система торговой экономики и ее полуторговая периферия должны были вновь вернуться в варварство, что означало бы завершение анализируемого нами процесса. Конечно, впоследствии процесс мог возобновиться, но опять с самого начала, с исходной точки.

Такое развитие событий, однако, вовсе не является неизбежным. Процесс мог иметь и продолжение - в том случае, если захватчики сами были вовлечены в торговлю в такой мере, что были заинтересованы в сохранении части ее институтов. Ведь они извлекали определенные выгоды от соседства с торговыми государствами, и если они осознавали это, то могли пожелать сохранить прежние связи. Король мог предпочесть иметь купцов среди

своих подданных, даже если их нельзя было причислить к его простым слугам, подобных тем, кого он посылал прежде с поручением что-то продать или купить. И если понимание выгод торговли появилось у него раньше, чем он захватил какую-то страну, он мог пойти по пути поглощения торговых центров, а не их разрушения.

Ситуация, при которой торговые центры выживают под защитой - пусть корыстной - государства, не более чем полуторгового, была обычной формой экономической организации на протяжении большей части писанной истории. В своей теоретической конструкции я назову это Второй фазой развития торговли, а система городов-государств (вместе с экономически сходной, но менее мощной системой, которую купцы могли создать для себя при менее благоприятных политических условиях<sup>2</sup>) пусть будет Первой фазой. Когда наша конструкция будет логически завершена, то Вторая фаза окажется Средней (или промежуточной), и такое ее наименование вполне оправданно, хотя ее признаки возникли до периода, который обычно называют средними веками, и сохранились после него. Переход от Первой фазы к Средней и от Средней к Современной, которую мы охарактеризуем впоследствии, хорошо различим и носит достаточно универсальный характер, чтобы считать предложенную нами периодизацию полезной.

Для Первой фазы (во всех ее формах) характерно, что торговые сообщества формируются в среде, которая остается по существу (или относительно) неторговой. Граница между торговой экономикой и ее окружением была довольно четкой. Наоборот, в Средней фазе границы не столь четкие, так что неторговая прежде среда оказывается так или иначе открытой для проникновения рынка и приобщения к нему. История Средней фазы как таковой - это история проникновения рыночных отношений.

Процесс такого проникновения я и собираюсь рассмотреть в данной главе и в трех последующих. Ведь понятие "проникновение" имеет столь разнообразное содер-

---

<sup>2</sup> См. выше, с. 58—60.

жение, что разделение связанных с ним проблем становится совершенно необходимым. Тем не менее надо признать, что это связано и с определенными трудностями.

Пока мы имели дело с чистой теорией развития торговли (а это и было предметом исследования в предшествующей главе), можно было сосредоточиться на элементах, общих для всех процессов расширения торговли, что позволяло связать воедино и взять в качестве главных примеров и древнегреческую, и средневековую итальянскую экспансии. Но в той фазе, к рассмотрению которой мы сейчас переходим, это вряд ли допустимо. Некоторые черты Средней фазы можно обнаружить и в период после завершения греческой экспансии, и в период, следовавший за эпохой Возрождения, однако сравнительный анализ этих периодов в их самых общих чертах мало что дает. В обоих случаях имело место “проникновение”, но в одних аспектах оно было более успешным, в других - менее. При общем анализе Среднюю фазу, следовавшую за греческой экспансией, можно считать иссякшей. В Западной Европе после экспансии наступил полный упадок, и даже на Востоке (у арабов и византийцев) развитие замедлилось<sup>3</sup>. Именно это подготовило предпосылки для “нового старта”. Тем не менее, как мы увидим (что и не удивительно), в определенных аспектах наблюдается явная преемственность, так что при их рассмотрении оказывается, что это все та же Средняя фаза, которая разворачивалась повсеместно. Убедиться в этом нелегко, но к такому выводу легче прийти при раздельном анализе проблем.

Первая из проблем, которую я рассмотрю (первый вид проникновения, который нам предстоит охарактеризовать), - это использование денег. Сама по себе тор-

---

<sup>3</sup>Я знаю о торговой деятельности на Востоке, описанной, например, в статье А. Либера (Lieber A.E. “Eastern Business Practices and Mediaeval European Commerce”. - In Economic History Review, August, 1968) и в книге Ч. Симкина (Simkin C.G.F. The Traditional Trade of Asia. Oxford, 1968). Тем не менее, я считаю, что в рамках моего анализа данный вывод в основном верен.

говая экономика почти с первых ее шагов (а возможно, с самого начала) строилась на использовании денег. Я не подчеркивал этот аспект в моих первых описаниях торговой экономики, ибо в свойственной экономистам манере хотел приподнять “денежную вуаль”\*. Но это было серьезным умолчанием, которое необходимо исправить, прежде чем пойти дальше.

Деньгами на протяжении большей части писанной истории назывались монеты - “кусочки металла” с изображением и именем того или иного правителя. Таким образом, деньги предстают перед нами как творение государства и, несомненно, остается фактом, что все это долгое время связь между государственной и денежной системами была очень тесной. Тем не менее совершенно очевидно, что своим рождением деньги обязаны вовсе не государству. Они существовали еще до чеканки монет. Появление денег обязано торговой экономике, хотя они и были первым из ее творений, которое быстро восприняли государства (даже совсем неторговые государства)<sup>4</sup>.

Вполне естественно увязать появление денег с эволюцией рынка. Вспомним нашего посредника, действующего на деревенском рынке, - посредника, превратившегося в держателя запаса товаров, которые он намерен перепродать. Какие же товары он предпочтет скупать? Прежде всего, несомненно, товары, в которых он разби-

---

\* “Денежная вуаль” - трактовка роли денег как стоимостной (ценностной) оболочки реальных процессов. - *Прим. ред.*

<sup>4</sup> К такому выводу (на чисто теоретической основе) пришел австрийский экономист Карл Менгер в своей статье “Происхождение денег” (на английском — “Origin of Money” — она была опубликована в *Economic Journal* в 1891 г.). Эта статья заслуживает того, чтобы ее считали одним из классических трудов по теории денег. В ней ясно сформулирована доктрина Менгера, согласно которой товары отличаются не только по своей непосредственной полезности, но и по “способности быть проданными”, и что деньги являются крайним случаем “совершенной продаваемости” (perfect saleability). Это очень важное заключение, с которого могла бы вести свое начало современная теория денег. И тб, что Менгер вывел теоретически, нашло впоследствии многочисленные подтверждения в находках археологов.



рается, на которых специализируется и которые надеется без труда продать, поскольку покупатели знают, у кого подобные товары можно найти. Однако существует и такой вид товара, на котором он не специализируется, но который продается так широко, что его можно сбыть почти любому покупателю. Тогда наш посредник постарается воспользоваться этим и пополнит запасы своего специального товара. Со временем торговцы различной специализации, конечно, приходят к использованию одного универсального товара, наиболее пригодного для данной цели. Это должен быть товар, который легко хранить и прятать и который не подвержен порче. Так в результате естественного действия рыночных сил все другие товары, которые могли бы претендовать на роль “всеобщего эквивалента”, вытесняются золотом и серебром.

В данной функции деньги выступают в качестве “средства сохранения стоимости”, и вполне вероятно, что драгоценные металлы вначале выполняли именно эту функцию. Но, обрета ее, они могли эволюционировать далее в роли “меры стоимости” и “средства платежа” - функции, которые прежде выполняли другие менее удобные товары. Ведь потребность в измерителе стоимости возникала и безотносительно к деньгам - при совершении сугубо товарообменных операций. Даже если А обладает вещью, которая нужна Б, а Б имеет вещь, которая нужна А, они могут оказаться не в состоянии совершить сделку, поскольку, например, Б может отказаться взять вещь, имеющуюся у А, не считая обмен равноценным. Или он готов принять ее только в качестве частичного, неполного платежа. Чтобы сделка состоялась, А должен дать что-то в придачу. Если денежный платеж невозможен<sup>5</sup>, в таком

---

<sup>5</sup> Я читал где-то (не могу точно вспомнить, где) о сделке между двумя монастырями в начале средних веков (вероятно, в X в.), которым предстояло обменяться друг с другом земельными участками. Участки были признаны неравными, но так как у монастырей вообще не было денег, в зачет разницы пришлось отдать какие-то церковные рукописи и утварь. Трудно представить себе такую сделку без наличия какой-то согласованной единицы счета.

качестве могут выступать различные товары, но обмен был бы крайне затруднен при отсутствии у сторон возможности каким-то образом оценивать обмениваемые предметы с помощью единого эквивалента. Вовсе не обязательно, чтобы таким эквивалентом служил один из обмениваемых предметов, - нужно лишь, чтобы единица счета была во всеобщем ходу. Когда роль “денег” выполнял скот - а именно так обстояло дело на первых рынках, - единицей счета в основном служили домашние животные.

Но скот в качестве денег очень неудобен и не только потому, что каждая голова скота имеет весьма высокую стоимость и не делится на более мелкие части<sup>6</sup>. Дело осложнялось тем, что и сам скот обладает далеко не одинаковой стоимостью. Увы, и драгоценные металлы, когда они начали использоваться в качестве денег, хотя и были удобнее скота, но не намного. Разделение куска металла на более мелкие части стандартного размера - весьма сложная операция. К тому же до того, как металлургия достигла достаточно высокой ступени развития, не было металлов стандартного состава. Драгоценные металлы взяли верх и утвердились в качестве денег лишь после того, как удалось преодолеть эти препятствия. И если и прежде они находили какое-то применение в этом качестве, их потенциальные возможности не могли раскрыться полностью, пока их не удалось *стандартизировать*.

Именно на данной стадии (как мы можем предположить, и это подтверждается письменными свидетельствами) в дело вступает государство. Но в какой роли? Поддерживая стандарт качества и веса, государственный монетный двор, несомненно, выполнял полезную функцию. Но каковы были мотивы такой деятельности? Можно понять, когда за чеканку монеты берется ориентированный на торговлю город-государство, рассматривающий ее как

---

<sup>6</sup> Как тут не вспомнить о старике, который, когда его спросили, почему он никогда не женился, ответил, что ему не посчастливилось встретить женщину, по своей ценности равную обычному выкупу за невесту - одной корове.

услугу обществу, к тому же весьма выгодную. Со временем так и произойдет, но трудно представить себе, что первые монеты начали чеканить, руководствуясь именно такими соображениями. Почему власти, не ориентированные на торговлю, взялись за чеканку с таким рвением? Я думаю, тому имеется другое, более убедительное объяснение.

“Подсказкой” здесь может служить то, что имеет место в случае другой, более развитой и изощренной формы денег - торгового векселя: купец гарантирует его своей подписью, без которой вексель никто не примет. Когда лидийский царь Крез начал чеканить монеты<sup>7</sup>, не делал ли он то же самое? Он давал монетам свою гарантию, которая делала их более приемлемыми<sup>8</sup>. Это обеспечивало ему определенные выгоды, позволяя с большей легкостью получать нужные товары от своих соседей-купцов. Вполне вероятно, что подобной гарантии на первых порах потребовали именно купцы.

---

<sup>7</sup> Первые золотые и серебряные монеты приписываются Крезу (примерно 550 г. до н.э.). Монеты из “электрума” (природный сплав золота и серебра, поэтому, вероятно, менее соответствовавший “стандарту”) появились, пожалуй, лет на сто раньше. (См.: “The Origin of Coinage”. - In Cambridge Ancient History, vol. 4, ch. 5.)

<sup>8</sup> Ясно, само собой предполагалось, что печать правителя гарантировала, что монеты будут приниматься самим правителем в уплату положенных налогов - одной из основ денег должна была быть их приемлемость для выпустившего их правителя. Этот момент подчеркивается в статье Ч. Крэя (Kraay C.M. “Hoards, small change, and the origin of coinage”. - In Journal of Hellenic Studies, 1964), и я очень благодарен автору, обратившему на нее мое внимание. Он считает, что данное обстоятельство объясняет тот факт, что многие из монет, найденных при раскопках, имели хождение на очень небольшой территории. Тем не менее, поскольку монеты должны были в первую очередь **выпускаться** правителем и нет оснований предполагать, что все, кто их получал, имели какие-то налоговые обязательства, связанные именно с выреченными монетами, и поскольку самоочевидно, что первостепенную роль играло содержание металла в монетах, то я, признаться, не вижу, почему готовность правителя принять платежи в выпущенных им же монетах могла быть чем-то большим, чем одним из элементов гарантии. Не логичнее ли предположить, что узость географических пределов обращения монет также объясняется большей легкостью выполнения контрактов в **принятых** деньгах, что впоследствии могло стать основой принципа **законного платежного средства**?

Возникает вопрос: если дело обстояло так, нельзя ли предположить, что свою монету чеканили не только цари, но и купцы? Наверное, некоторые из них время от времени так и поступали<sup>9</sup>. Но вполне очевидно, печать царя внушала большее доверие, поэтому не приходится удивляться, что в конце концов верх одержали - и довольно легко - именно царские монеты. Печать купца могла бы оказаться приемлемой в Милете, где его знали, но не “в глубинке”, в Лидии. Царскую печать признавали и в его владениях, и в соседних торговых городах. На следующем этапе власти торговых городов, конечно, последовали этому примеру.

Поскольку монеты служили очень долго, а многие из них сохранились до наших дней, можно проследить за процессом распространения их чеканки. Не приходится сомневаться, что лидийские и ионические монеты действительно были первыми, но из этого центра чеканка быстро распространилась по всему эллинскому миру. Первые монеты были довольно крупными и должны были высоко цениться уже благодаря своему весу. Это подтверждает наше предположение, что первые металлические деньги должны были служить в основном для сохранения ценности и богатства. Но в V в. до н.э. начали чеканить и более мелкие монеты, которые, как представляется, могли использоваться и в качестве средства платежа. Позднее (примерно на рубеже V и IV вв. до н.э.) появились бронзовые монеты, и они, уже несомненно, прежде всего были средством платежа, ибо в обращении им придавалась ценность, намного превосходившая внутреннюю ценность монет. Лишь после того, как в эволюции денег был достигнут данный пункт, греческую экономику логично считать полностью монетизированной.

Тем временем чеканка монет неумолимо распространялась по внешнему миру. После того, как царство Креза было завоевано персами, персидские наместни-

---

<sup>9</sup> Этому, действительно, имеются некоторые доказательства (см.: Cambridge Ancient History, vol. 4, p. 127).

ки в Лидии продолжали чеканить монеты, а когда их империя была реорганизована Дарием (521-486 гг. до н.э.), он перенял у них и чеканку. Персидскую чеканку восприняли в Индии, но ее расцвет в этой стране приходится на время, когда Индия после вторжения в нее Александра Македонского (325 г. до н.э.) подпала под прямое греческое влияние. Распространялась чеканка монет и в другом направлении. Уже в V в. до н.э. (или даже раньше) монеты стали чеканить на Балканах. Найдены римские (и карфагенские) монеты, относящиеся к началу III в. до н.э. Вслед за этим кельтские вожди в Центральной и Западной Европе почти одновременно начали чеканить свои монеты. Монеты стали расходиться из греческого (или эгейского) региона. Процесс был неукротим. В большей части Европы и Передней Азии и в сопредельных с ними землях использование денег (в основном, в форме монет) с тех пор никогда не прекращалось полностью. Если объем торговли сокращался, уменьшалось (естественно) и применение денег, но там, где торговля продолжалась, она непременно опиралась на использование денег<sup>10</sup>.

Таков первый компонент экономического наследия греческой системы городов-государств, и именно он сохранился в Средней фазе, последовавшей за торговой экономикой. И хотя использование правителем денег было

---

<sup>10</sup> Единственным заметным исключением из этого господства греческой традиции была (исторически) денежная система Китая. Она развивалась (что интересно) примерно в то же время, что и греческая, но отличалась от нее столь значительно, что ее следует признать появившейся совершенно независимо. Представляется, что китайская система с самого начала не была основана на использовании драгоценных металлов и потому, вероятно, не прошла стадию, когда деньги выполняли в основном функцию "сохранения ценности". Китайские монеты сразу стали средством платежа. Это означает, что китайцы больше, чем европейцы, были подготовлены к переходу на бумажные деньги, и дело не только в изобретенном ими печатании, которое позволило Китаю раньше европейцев перейти к использованию бумажных денег. (Об истории бумажных денег в Китае см.: Tullock G. "Paper Money". — In *Economic History Review*, 1956, No 3.)

обусловлено рыночными силами, оно оказалось для него столь выгодным, что он и не думал отказываться от монет. Он извлекал из их чеканки прямую прибыль (которая значительно возросла, когда в ход пошли неполноценные “символические” [token] монеты), но еще более важными оказались доставшиеся ему косвенные преимущества. Если он мог извлечь свой доход в форме денег (а он из всех сил заботился о его получении именно в такой форме), у него появлялась возможность, расходуя их по каналам торговли, обеспечить приток реальных товаров в большем разнообразии и, следовательно, с большей “полезностью”, чем при получении податей в натуральной форме. Так он попадал в зависимость от торговли вообще и от торговли с теми, кто в политическом отношении были его подданными. Значит, он не мог полностью отказаться от торговой экономики.

Второй компонент экономического наследия греческих городов-государств касается правовой области.

Как я уже говорил, правовые институты неторговой экономики, которые завоеватель мог принести с собой, абсолютно не соответствовали потребностям купцов. И если купец вынужден был полагаться на столь неподходящие институты, его дело страдало (подобно тому, как пострадала торговля в традиционном Китае и, пожалуй, в Японии, о чем мы уже говорили). Вполне вероятно, что в Европе действовали схожие ограничения. Даже если бы правитель хотел воспользоваться наличием купцов в завоеванной им стране, он не мог бы уяснить себе их потребности (так же, как и его судьи и чиновники). В результате купцы оказались бы отброшенными назад, к уже пройденной стадии и вынуждены были обратиться к “самодельным” институтам. Они лишились бы преимуществ, которые давало использование утвердившейся правовой системы, и вновь замкнулись в рамках институтов, сформированных ими для собственных нужд.

Однако этого не произошло, или в целом не произошло. Подобного развития событий удалось избежать бла-

годаря тому, что в рамках моей теоретической конструкции можно считать лишь счастливой случайностью - после Греции наступило время господства Рима.

Торговые центры древнего Средиземноморья были поглощены Римской империей. Но империя, в конечном счете поглотившая их и сохранявшая свое господство в течение нескольких веков, не была образованием, созданным военным деспотом. Это была империя, зародившаяся в городе-государстве, пусть (на первых порах) неторгового характера, но тем не менее в городе-государстве. По своему происхождению Римская республика представляла собой командно-традиционную экономику, но римляне рано обнаружили исключительную способность минимизировать различия между командой и традицией. По существу, они были ярко выраженными конституционалистами и в таком качестве придерживались правовых идей, которым свойственные торговле понятия собственности и контракта не были абсолютно чужды. Они были прирожденными творцами законов. И в рамках созданного ими права им было нетрудно в конце концов найти место и для торгового законодательства.

Впрочем, первоначально ситуация во многом была иной. В своих истоках (насколько можно проследить) римское право опиралось на определение прав отдельных лиц (и семей), относящихся к очень узкому правящему слою, первоначально - прав одного гражданина в отношении другого<sup>11</sup>. Основным видом собственности, принадлежавшим этому слою, была земля, и главные вопросы, которые приходилось решать на первом этапе существования римского права, касались отношений между владельцем этой собственности и его соседями, а также процедур передачи собственности наследникам. И только по мере расширения римского государства - особенно после той беспримерной революции (примерно 200 г. до н.э.), которая в течение жизни одного поко-

---

<sup>11</sup> В работе над этой частью главы мне очень помогла книга Дж. Крукса (Crook J.A. *Law and Life in Rome*. London, 1967).

ления превратила одну из республик центральной Италии, каковой был Рим, во владычицу Средиземноморья, - лишь после этого понадобилось значительно расширить рамки правовых норм. Была проведена четкая граница между римскими гражданами и чужестранцами. Последним (включая жителей греческих городов, оказавшихся теперь под властью Рима) было разрешено сохранить свои законы для собственного пользования. Однако предстояло еще выработать нормы взаимоотношений между чужестранцами и римлянами. Вполне вероятно, что первоначально при возникновении споров и конфликтов римляне разрешали их, опираясь на свою силу, и сразу после завоевания так в основном и происходило. Но впоследствии восторжествовало римское право. Постепенно жители завоеванных стран получили римское гражданство, но и до этого правовые нормы, на которые римляне опирались в отношениях друг с другом, были распространены и на операции между римлянами и чужестранцами. Тем самым стало возможным проникновение начал торгового права, уже выработанных греками, в римское право<sup>12</sup>. На этом этапе многие римляне сами становились купцами, они нуждались в этом статусе и были готовы получить его.

Между таким развитием права и эволюцией денежной системы, которой я уже касался, существует тесная взаимосвязь. Одной из самых поразительных черт римского права в его “классический” период (который принято называть “золотой эпохой” империи - от Августа до Северов - приблизительно два первых века нашей эры) была его чрезвычайная опора на денежные оценки и денежные платежи. Споры разрешались выплатой определенных сумм, ущерб компенсировался (согласно закону) выплатой определенной суммы потерпевшему. И если мы

---

<sup>12</sup> О греческом праве известно гораздо меньше, чем о римском. Тем не менее, в работе А. Харрисона сделана попытка реконструировать греческое частное право в его афинской версии (см.: Harrison A.R.W. The Law of Athens. Oxford, 1968).



признаем подобное проникновение денег формой коммерциализации (а я считаю, мы должны это признать), то “классическое” римское право было коммерциализировано в такой степени, которая выходит далеко за рамки торгового права в строгом смысле.

Деньги и право (купеческое право) - таковы на деле два важнейших экономических наследия древнего мира<sup>13</sup>. Именно они явились теми достижениями, которые сохранились на века. И хотя Римская империя пала, и вернулись (по крайней мере, на большей части Западной Европы) более суровые времена командно-традиционной экономики, деньги и право выжили - пусть в более узкой сфере, но выжили. Сфера денежной экономики сузилась, но не исчезла полностью. Писанные римские законы сохранились, хоть и были преданы забвению. Так что когда страны, прежде относившиеся к Риму (не все, но многие), перешли в новую фазу города-государства - речь идет о тех средневековых республиках, которые я до сих пор приводил для сравнения, - им не приходилось открывать все заново; многое - и в этом было их преимущество - ими было уже испробовано. Они вышли на новый виток развития, уже используя деньги. А когда ощутили потребность в купеческом праве, им не пришлось разрабатывать его заново - достаточно было опереться на римское право, за которым стоял престиж не забытой еще империи. Конечно, предстояло еще многое сделать, но уже не с чистого листа.

Таким образом, когда эти страны подошли в своем развитии к Средней фазе и попали под власть “Великих держав” (еще не наций-государств, но их прародителей), они не просто принесли с собой денежную и правовую системы, унаследованные от предшественников, но и значительно обогатили их, так что обе эти системы претер-

---

<sup>13</sup> Конечно, я оставляю в стороне унаследованную технику и технологию. На протяжении всей книги я использую термин “экономический” в более узком смысле.

пели существенную эволюцию. Они имели торговое право, выросшее из римского права, но теперь носившее более ярко выраженный “купеческий” характер, чем в римские времена. Впрочем, и это обновленное право считалось “римским” - исторический авторитет последнего служил для него своеобразным сертификатом качества. И все же оно встретилось с немалыми ловушками. Это право должно было оставаться действенным и в условиях нового конституционализма - например, того типа, который английское право унаследовало, значительно переработав, от феодализма, - причем процесс выработки этого права стал одним из самых удивительных свидетельств британского гения<sup>14</sup>. В определенной мере римское купеческое право проникло в английское<sup>15</sup>. Оно и поныне торжествует на большей части Западной Европы.

Об этом периоде истории я могу лишь упомянуть, указав его место. Другому аспекту развития следует уделить больше внимания. Ибо то, что произошло в эпоху Возрождения, явилось преобразованием более значительным, чем простое расширение области применения денег. Оказавшись в тесной связи с кредитом и государственными финансами, деньги изменили свой характер. Эпоха Возрождения стала ключевой в развитии финансовой системы, и это не случайно, ибо финансисты данной эпохи встретились с препятствием, неизвестным (или гораздо менее известным) их греческим и римским предшественникам.

Несмотря на знаменитое высказывание Аристотеля о бесплодности денег, греки и римляне не испытывали каких-либо сомнений, назначая процент на деньги, данные ими займы. Но христиане относились к взиманию про-

---

<sup>14</sup>Один из классических примеров этого проникновения описан дальше, на с. 103.

<sup>15</sup>Включение континентального купеческого права в английское началось при великом лорде Мэнсфилде (верховный судья в 1756—1788 гг.).

цента, как к ростовщичеству, что считалось грехом<sup>16</sup>. Теологические корни отношения к ростовщичеству нас могут не волновать, ибо они просто отражают взгляды, вполне понятные с точки зрения обывателей. Это еще одно проявление несоответствия между взглядами торговцев и неторговцев, с чем мы уже неоднократно встречались. Очевидно, что в данном случае официальная доктрина христианской церкви опиралась на точку зрения неторговцев.

Для купцов в любую эпоху финансовые сделки являются естественным продолжением сделок торговых, и они переходят от одной к другой почти неосознанно. Даже до появления денег товары, принадлежавшие какому-то лицу, приходилось доверять другому лицу с поручением торговать ими от имени и в интересах владельца. Напомним, что мы не могли завершить нашу характеристику первых шагов торговли, не упомянув о подобных “посреднических” договоренностях<sup>17</sup>. С появлением денег зачастую оказывается более удобным заменить подобную физическую передачу товара денежным займом. Почему бы и нет?

---

<sup>16</sup> Официальная позиция ислама в отношении ростовщичества не очень отличается от официальной христианской, но не похоже, что ее можно приписать самому Пророку. Действительно, в Коране есть места, направленные против “riba”, что истолковывалось как осуждение процента. Фактически же, Коран осуждает “riba”, противопоставляя его бескорыстию и благотворительности (имеющим принципиальное значение в глазах основателя любой жизнеспособной религии). Так что проще и правильнее считать эти места осуждением всякого стяжательства - аналогично евангельскому “Блаженны не алчущие богатства, нищие духом, ибо их есть Царствие Небесное”. (Такое либеральное истолкование понятия “riba” защищается в очень интересной статье Фазлур Рахмана ““Riba” и процент”, опубликованной в журнале Центрального института исламских исследований “Islamic Studies”, Карачи, март 1964 г. На эту статью обратил мое внимание д-р С. Стерн).

Добавлю, что некоторые из взглядов Пророка по экономическим вопросам (подобающие ему как купцу в прошлом) могли бы обеспечить ему место в обществе “Мон Пелерин”. Когда во время дороговизны его попросили назначить максимальную цену на зерно, он ответил: “Только Аллах может назначить цену” (см.: Margoliouth D.G. Life of Mohammed. N.Y., 1905, p. 465).

<sup>17</sup> См. выше, с. 64.

У неторговцев (включая судей и чиновников полуторгового государства) есть причина с этим не согласиться. Когда заключается соглашение о займе, оно напоминает любую другую сделку, хотя бы простой обмен. Соглашение не будет заключено, по крайней мере добровольно, если обе стороны не сочтут, что они получают от этого какую-то выгоду (выгоду по сравнению с ситуацией, когда такой заем отсутствует). Но после того, как заем получен, и прежде чем он будет возвращен, единственная операция, подлежащая осуществлению, - это односторонний возврат денег должником. И именно в этот момент возникают споры, в которых должник, похоже, может чувствовать себя потерпевшим. Он находится в “долговой” кабале. Он должен уплатить своеобразный “налог” человеку, который, согласно традиционным представлениям, не вправе его получать. А раз так, он, по мере возможности, готов обратиться со своей жалобой в суд.

Вполне понятно, что уплата процента огорчает его больше, чем возврат самого долга, но столь же легко понять, что кредитор, если он испытывает какие-то сомнения в возврате займа, должен вознаградить себя процентом, ибо никто в ходе коммерческой сделки не станет добровольно расставаться с деньгами, не будучи полностью уверенным в их возврате. (Стремление компенсировать риск дефолта не является, конечно, единственным источником процента, но в данном контексте это важное соображение.) Чем больше риск дефолта, тем выше (при прочих равных условиях) начисляемая ставка процента. Если суды строго контролируют соблюдение условий контракта о займе, риск кредитования и соответственно ставка процента снижаются. Если же суды относятся к нарушителю контракта милосердно и склонны принимать в споре его сторону, возникает обратная ситуация. Но когда в вопросе о возврате долга они не только становятся на сторону должника, но и вообще настроены против процента, это может вовсе положить конец операциям кредитования за исключением тех, которые ведутся тайно, в обход закона. Именно так в основном все и

происходило в течение многих веков, в то время как философы и теологи были заняты изобретением приемлемого оправдания подобного поведения.

Между тем такое поведение суда имеет очень простое, подсказанное здравым смыслом объяснение. Предположим, что суд будет придерживаться жесткой линии и потребует возврата долга. Но как он может добиться исполнения своего решения? Если должник располагает каким-то имуществом, его можно конфисковать. Но если имущества нет или его недостаточно либо оно находится вне пределов досягаемости, каковы будут дальнейшие санкции? В Древней Греции и в Древнем Риме можно было продать должника в рабство. Ясно, что на практике к подобной мере прибегали достаточно часто, и возможность воспользоваться таким способом решения проблемы была, пожалуй, главной причиной, почему в те времена не было прямого запрета на процент. Он был введен позднее - в средние века. Если же такой возможности не было<sup>18</sup>, то не могло быть и простого решения. Заключение неисправного плательщика в долговую тюрьму (пусть эта мера и применялась весьма широко) было очень плохим решением - хотя бы потому, что кто-то должен тратиться на поддержание жизни должника в период заключения. Почему должно платить государство? Почему должен платить кредитор? Ведь это не поможет ему вернуть деньги. Понятно, что даже если санкция в виде тюремного заключения и предусмотрена, суды не очень охотно будут прибегать к ней в качестве последней меры. Уж лучше вообще остаться в стороне.

В подобной ситуации у кредитора или потенциального кредитора имеется альтернативное решение - за свой заем он может потребовать *обеспечения*.

Юридически и, думаю, экономически существуют два вида обеспечения кредита, которые необходимо различать. Первый из них - залог, или заклад. Должник оставляет кредитору вещь, стоимость которой превышает величину

---

<sup>18</sup>Подробнее эта тема рассматривается ниже, см. с. 160—167.

долга, имея в виду вернуть ее после уплаты долга. Не уплатив, он теряет эту вещь<sup>19</sup>. Для кредитора это неплохая гарантия, поскольку в случае прямого дефолта он получает фактический выигрыш, а если в результате между должником и кредитором возникнет спор, то юридическую процедуру придется возбуждать уже должнику. В подобном случае (в отличие от прежнего, связанного с тюремным заключением) обе стороны находятся почти на равных, и суду проще придерживаться жесткой линии.

Однако рынок кредитов, построенный на такой основе, сравнительно узок, поскольку в данной ситуации к кредиту могут прибегнуть лишь те заемщики, которые имеют вещи, пригодные для залога. Рынок можно расширить, увеличив набор вещей, которые принимаются кредитором.

Так появляется (по терминологии римского права) *ипотека*<sup>20</sup>. В данном случае вещь, гарантирующая возврат займа, не переходит в руки кредитора, а остается у заемщика, сохраняющего право пользоваться ею, но при этом принимающего на себя обязательство не продавать ее до уплаты долга. И здесь кредитор получает выигрыш при дефолте, однако его позиция слабее, ибо на этот раз, - если возникает спор между кредитором и должником, вероятность чего очень велика, - ему придется самому обратиться к закону, чтобы получить возможность распорядиться залогом. В подобной ситуации (в отличие от ранее рассмотренной) суду сложнее проводить жесткую политику, хотя и значительно легче, чем в том случае, когда кредит

---

<sup>19</sup> Строго говоря, от кредитора обычно требуют продать заложенную вещь и возместить долг из вырученной суммы. Но прежде чем сделать это, он, скорее всего, продлит срок уплаты долга, так что в конце концов ему достанется вся выручка (поскольку долг за дополнительное время возрастет).

<sup>20</sup> Английское название ипотеки (mortgage - мертвый залог) первоначально относилось совсем к другому виду обеспечения — закладу. Приобретение им нынешнего смысла характеризует эволюцию категорий англосаксонского права, описание которой см. в: Simpson A.W.B. Introduction to the History of Land Law. Oxford, 1961, p. 225—229.

был ничем не обеспечен. Поэтому можно ожидать, что суды все-таки чаще будут придерживаться жесткой линии в отношении должника. Если исполнение решения суда трудно обеспечить, объявление должником дефолта остается серьезным риском для кредитора. Но если это судебное решение легко исполнимо, дефолт для него может на деле оказаться выгодным. Нетрудно понять, что получение кредита под залог земли становится для финансистов простейшим способом превратиться в землевладельцев. Они будут стремиться к раздаче таких кредитов, так что ставка процента по ним может быть весьма низкой.

Думаю, что предоставление ссуды, имеющей обеспечение (в той или иной из рассмотренных форм) в течение многих столетий было обычной практикой кредитования торговцами неторговцев (да и теперь оно в ходу). С точки зрения закона подобным сделкам трудно возразить и воспрепятствовать. Так что даже в то время, когда фактически действовал запрет на кредитование под процент, кредитование под залог было вполне осуществимо. (Не требовалось большого ума составить контракт таким образом, чтобы наличие процента оставалось неявным.) Иной была ситуация с необеспеченными займами, весьма рискованными для кредитора и потому влекущими за собой высокий процент, все еще считавшийся *ростовщицеским*. Такие случаи были настоящим мучением для законодателя и судьи, поскольку пункт о высоком проценте фигурировал в свободном, добровольно заключенном контракте, добиться исполнения которого можно было только силой. Почему бы не решить проблему, обеспечивая исполнение одного вида займа, а не другого?

К сожалению, так не получается. Ведь имеются другие виды кредита без залога, очень важные для купеческого сообщества, которые не являются ростовщицескими, но трудно отличимы от последних. Это - займы, практикуемые в рамках самого купеческого сообщества и основанные на доверии к заемщику, на его репутации исправного плательщика долгов. Если эта репутация твердая, залог становится не нужным. Ставки процента на

рынке для платежеспособных заемщиков держатся на весьма низком уровне, пожалуй, самом низком во всем “спектре”. Но если эти ставки самые низкие, то ростовщические, напротив, самые высокие, и поэтому интересно попытаться провести различие между ними, установив признанную законом ставку процента. Это было выходом, широко применявшимся после ослабления запрета на процент. И все же это очень грубое средство, ибо различная степень риска не является единственным критерием, определяющим ставку процента, есть и другие. Даже рынок для платежеспособных заемщиков не будет хорошо функционировать при законодательном установлении предельной ставки процента на низком уровне - скажем, на уровне традиционных 5%.

Для развития торговой экономики особое значение имеет “внутренний” рынок - рынок более или менее кредитоспособных заемщиков с надежной репутацией. В период, когда началась средневековая экспансия торговли, суды не были настроены по-настоящему помочь этому внутреннему рынку, так что ему приходилось опираться только на собственные силы. Ему предстояло найти свои, не слишком зависящие от судебных решений пути минимизации финансовых рисков.

Методы, которые в конце концов были найдены для решения данной задачи, оказались чрезвычайно разнообразными. Именно они и составляют основу современной обширной и весьма дифференцированной финансовой системы. Понятно, что со временем правовая система восприняла и интегрировала в себя эти методы, так что теперь они применяются на вполне законных основаниях и опираются на установленные законом институты. Подобно и самим деньгам, эти инструменты стали частью государственной системы. Но, как и деньги, они не были таковыми с самого начала. Они появились в результате независимого развития рынка, вне области закона. Можно даже сказать, что до поры до времени они подменяли закон.



Главная потребность, удовлетворение которой становится предпосылкой развития подобной финансовой системы, это - потребность в расширении круга заслуживающих доверия заемщиков. Любой успешно действующий купец обычно знает несколько других купцов и состояние их дел - знает по долгому опыту работы с ними. И он будет готов предоставлять им кредит на любую сумму, которую может себе позволить. Но этого недостаточно. Потребность в кредите в любой оживленной торговой экономике далеко выходит за рамки контактов в столь узком кругу. Как же расширить прямое знакомство с состоянием дел заемщиков на основе косвенной информации? Для этого существуют два пути.

Первый - наличие гарантии. Круг можно расширить, если те, кому доверяют, станут гарантами тех, с кем кредитор имел не столь прямой контакт. Хорошим примером здесь является вексель. Подписывая его, купец, по существу, продает свою репутацию, и если можно определить цену, по которой один согласен ее продать, а другой - купить, то рынок расширяется. Это, добавим, путь, следуя которым, рынок может легко расти шаг за шагом. Он не требует особой специализации, и его не особенно затрагивают запреты на процент. Так что именно данный инструмент дает толчок развитию финансовой системы.

Более действенным методом является укрепление института финансовых посредников. В этом случае кредит выдается посреднику (одному из тех, кто пользуется доверием кредитора) с таким расчетом, что последний, в свою очередь, "перезаймет" его тем, кому доверяет. И когда бизнес специализируется на такой посреднической финансовой деятельности, с полным основанием можно говорить о возникновении банков. Банковский бизнес, однако, зависит от процента, явно выраженной ставки процента, причем в гораздо большей степени, чем описанный выше метод гарантий. Занимая средства под низкий процент (или пользуясь услугами, эквивалентными низкому проценту), банк получает свою прибыль. Таким образом, появление банков как особого и постоянного вида дея-

тельности свидетельствует об отмирании запрета на процент, по меньшей мере в определенных областях. Следует подчеркнуть, что это случилось задолго до Реформации<sup>21</sup>, до того как над бизнесом стала довлеть “протестантская этика”. Скорее, наоборот: укрепившись, такая практика повлияла на формирование протестантской этики.

Ни один из этих методов не был бы столь эффективным, каким он оказался на деле, если бы не возможность распределять риски по так называемому “закону больших чисел”, который лежит в основе страхования. Мы знаем, что в средние века итальянцы были уже знакомы со страховыми контрактами: страхование морских судов и страхование от потери груза в пути было возможным уже в XIV в.<sup>22</sup> Заключение единичных контрактов подобного

---

<sup>21</sup> Представляется, что это происходило в период формирования флорентийских банков, который занял примерно 60—70 лет на рубеже XIII—XIV вв. и который в иной связи мы называем “эпохой Данте”. Не приходится удивляться, что банки появились на пике средневекового бума и что первые из них были очень **ненадежными**: стремясь привлечь побольше средств, они еще были плохо осведомлены, каким образом их можно благоразумно и прибыльно пустить в дело. Знаменитый крах банка “Барди и Перуцци” в 1342 г. явился лишь кульминацией серии крахов. Впоследствии флорентийские банкиры (например, Медичи) стали более осмотрительными и просуществовали дольше. Среди и поныне действующих есть банк “Monte de’Paschi di Siena”, на двери которого красуется гордая вывеска: “Основан в 1472 году”.

Стоит отметить, что первые банкиры попадали в беду отнюдь не из-за законов против ростовщичества. Кредитовать под процент, хотя это и было широко распространено, считалось грехом, в котором полагалось каяться на смертном одре. Поэтому было лучше скрыть факт наличия процента (см.: Roover R. de. The Medici Bank. Harvard, 1965, p. 10—14). Наиболее распространенным приемом сокрытия процента было сочетание займа со сделкой обмена валюты. Однако не следует думать, что сами купцы или юристы, привлеченные ими для защиты своих интересов, были возмущены необходимостью прибегать к такой маскировке. На деле они весьма терпимо относились к этому. Есть свидетельства, что среди флорентийских банкиров в XIV в. ростовщическими считались только проценты, превышающие 20%, а диапазон 15-20% считался “серой зоной” (см.: Saporì A. “L’interesse del denaro”. - In Studi di storia economica medievale. Florence, 1947, p. 111).

<sup>22</sup> Согласно исследованию Ива Ренуара, в страховом деле больше других преуспели генуэзцы (см.: Renouard Y. Les hommes d’affaires italiens du Moyen Âge. Paris, 1949, p. 103—108).

типа, - связанных с небольшой, но все же вероятной возможностью серьезного убытка, которому можно противопоставить лишь весьма скромную прибыль, ожидаемую в другом случае, - было бы неприемлемо рискованным. Но вскоре, очевидно, заметили, что путем сочетания нескольких таких рисков, практически не зависящих друг от друга, можно существенно снизить общий риск. Если бы не это наблюдение, страхование никогда бы не достигло таких масштабов и не распространилось бы столь широко, как это имело место уже в те далекие времена. Мы не можем сказать, когда обнаружилось, что тот же принцип приложим и к банковскому делу. Кредитование *в целом* может быть безопасным (или достаточно безопасным), даже если отдельно предоставленный кредит не слишком надежен, при условии, что данный кредит составляет лишь часть кредитного портфеля, в котором доля безнадежных, безвозвратных долгов не будет очень высокой. Вполне вероятно, что банкиры эпохи Возрождения не могли широко воспользоваться этим принципом, но позже (примерно с XVII в.) он был взят на вооружение их преемниками. И хотя в банковском деле им часто пренебрегали, в конце концов он остался главным способом, обеспечившим расширение рынка. Непрерывное развитие кредитования, начиная от этих истоков и вплоть до появления масштабного потребительского кредита и покупки в рассрочку в XX в., основывалось на указанном принципе “распределения риска”, позволившем считать кредитоспособным даже обычного “человека с улицы”.

На этих более поздних стадиях речь идет уже не о расширении дел самих банкиров. Даже обладатель небольшой собственности (“инвестор” или “капиталист”) сразу же после появления рынка ценных бумаг (кредитов) может вложить “немного сюда и немного туда”, уменьшая риски распределением своего портфеля. Именно потому, что инвесторов можно привлечь подобным размещением капитала, стала развиваться *эмиссия ценных бумаг*, открывающая путь к получению займов и к орга-

низации рынков (фондовых бирж), где этими ценными бумагами можно торговать<sup>23</sup>. Но даже это еще не все.

Наиболее важным шагом в этой цепи событий было изобретение компаний с ограниченной ответственностью, благодаря которым бизнес смог привлекать капитал, обещая инвестору долю в прибыли. Все началось с попытки расширить таким образом рынок капитала в тех случаях, когда привлечение дополнительного капитала при фиксированной ставке процента оказывалось затруднительным или невозможным. Партнерства, или правовые институты партнерства, существовали уже в римские времена, но партнер, как правило, обязан был отвечать по всем долгам предприятия, в котором он участвовал, так что с его стороны было бы опрометчиво вступать в дело, несоразмерное с его личной собственностью. Даже если бы он имел возможность участвовать в качестве партнера в нескольких предприятиях, это не привело бы к распределению рисков - ему пришлось бы столкнуться со слишком высокими рисками. Если же его ответственность была ограничена таким образом, что при крахе данного бизнеса он мог потерять не больше, чем вложил в него, то ему было бы выгодно распределять свои инвестиции даже на условиях полной ответственности в размере своего вклада. Именно таким образом принцип ограниченной ответственности расширяет рынок.

Появление этого института, который, следует подчеркнуть, не мог функционировать без законных оснований, имело далеко идущие последствия. Вскоре мы и столкнемся с ними в различных контекстах<sup>24</sup>. Они составили сердцевину той трансформации, которая положила конец Средней фазе развития торговли и привела к Современной фазе.

---

<sup>23</sup> Ценными бумагами на Амстердамской бирже торговали уже в 1630 г. (Wilson C. *Anglo-Dutch Commerce and Finance*, p. 13-14). Даже в 1688 г. Лондон не мог составить в этом отношении конкуренцию Амстердаму (Dickson P. *Financial Revolution in England*, p. 486).

<sup>24</sup> См. ниже, с. 130-131, 205-206.

## Глава VI

### ФИНАНСЫ ГОСУДАРЯ

В этой главе я рассмотрю еще один аспект проникновения рынка в прежде неторговую среду, а именно, влияние охарактеризованных выше денежных и финансовых процессов на само государство.

Если попытаться найти у всех монархов (упоминаемых в исторической литературе в связи с рассмотрением периода, относящегося в основном к нашей Средней фазе) одну общую черту, то она такова: всем им, как правило, не хватало денег. Конечно, такую нехватку они стали испытывать лишь после того, как начали широко использовать деньги, и с тех пор это превратилось для них в настоящее бедствие. Нехватка денег толкала их на самые отчаянные шаги, например, жестокие конфискации собственности евреев и тамплиеров; из-за нехватки денег возникали гражданские войны в Англии и свершались революции во Франции. Нечто подобное, по историческим свидетельствам, происходило и на другом конце света - в Китае, где есть все основания увязать, хотя бы частично, династические циклы с той же проблемой<sup>1</sup>. А ведь все это время государство было вовлечено в процесс предложения денег, но и это не помогало. Каково же объяснение?

Главной причиной, как мне представляется, была хроническая нехватка налоговых поступлений, являющаяся одной из отличительных черт Средней фазы. Масштабы торговли были достаточно велики для повышения общего богатства экономики, причем намного выше уровня, который мог быть обеспечен на сельскохозяйствен-

---

<sup>1</sup> Reischauer E.O., Fairbank J.K., op. cit., p. 117—118.

ной основе; а расходы государя, определяемые ожидаемыми от него действиями, могли увеличиваться по мере роста возможностей. Пожалуй, лучше было бы сказать, что и сами возможности могли бы возрасти, если бы он нашел деньги для их финансирования. Но вот здесь и возникают его затруднения. Старый поземельный налог, которым облагали крестьянина или крепостного (он оставался главным источником доходов в доторговой системе), если даже преобразовать его в подушный налог, возлагаемый на все население, по своей природе не мог посягать на богатство тех, кто теперь, в новых условиях, был в состоянии платить гораздо больше. Как же обложить налогом это богатство - богатство класса купцов?

В данном случае самые простые способы налогообложения - промысловые налоги, таможенные пошлины и т.п. И конечно, такие налоги практиковались с самого начала Средней фазы (и в целом городами-государствами), однако их применение имеет определенные пределы. И речь здесь идет не столько о таком хорошо известном их экономическом недостатке, как то, что они препятствуют развитию торговли. Наряду с теми ее секторами, которые продолжают успешно функционировать и являются источником налоговых поступлений, существуют сектора, где налоги мешают торговле, что означает чистую потерю возможного дохода для правительства. С исторической точки зрения важнее то, что налоги на торговлю можно собирать дешево и эффективно лишь в том случае, если основные объемы торговли проходят (и предположительно, будут проходить) через небольшое число пунктов сбора налогов; а такие возможности определяются географией. Английским королям очень повезло, что большие (относительно совокупного национального богатства) объемы торговли проходили через немногие порты. Несомненно, это обстоятельство во многом объясняет долговременную эффективность (конечно, относительную) британской администрации<sup>2</sup>. Иная ситуация

---

<sup>2</sup> По крайней мере, начиная с Эдуарда 1.

сложилась в Римской империи. Мы знаем теперь<sup>3</sup>, что эта империя вела более обширную, чем предполагалось раньше, внешнюю торговлю, но она проходила по очень протяженным и часто нечетким границам и к тому же, даже в пору своего расцвета, была ничтожна по сравнению с общими ресурсами империи<sup>4</sup>. Если же налогами облагается внутренняя торговля, то их приходится собирать в произвольно выбранных местах, и за полнотой их сбора уследить трудно. Между тем торговля, возникновению которой налоги помешали, становится, как уже говорилось, чистой потерей для страны в целом. Именно такой была ситуация во многих странах континентальной Европы вплоть до самого недавнего времени.

А что можно сказать о прямых налогах? Эффективным мог бы стать подоходный налог. Однако условия для его успешного сбора появились лишь совсем недавно (да и теперь не везде). Его нельзя ввести, если отсутствуют общепринятые способы определения доходов, к тому же доход является довольно сложной экономической категорией<sup>5</sup>. Торговля может долгое время развиваться и без того, чтобы купец ощутил потребность хотя бы для себя выяснить, а каков, собственно, его доход? Конечно, он должен подсчитывать свою прибыль от каждой конкретной сделки, скажем, от поездки куда-либо для закупки или продажи товара, но у него нет необходимости соотносить эту прибыль с конкретным годовым периодом, что требуется для расчета подоходного налога. И только постепенное накопление общепринятых практических приемов (часть которых экономисты считают странны-

---

<sup>3</sup>См.: Wheeler M. *Rome Beyond the Imperial Frontiers*. London, 1955.

<sup>4</sup> Своим восстановлением и расцветом Восточная Римская империя (Византия) с VIII по XI вв. была обязана торговому пути через Босфор, где легко было собирать налоги.

<sup>5</sup> Концепции “дохода” посвящена обширная экономическая литература, в которую внес определенный вклад и автор данной книги (см.: Hicks J. *Value and Capital*. Oxford, 1946, ch. 14). “Доход”, облагаемый налогом (определение которого время от времени меняется), весьма далек от теоретического идеала.

ми) позволяет найти приемлемый способ налогообложения таких прибылей. Так что вряд ли было возможно и целесообразно вводить подоходный налог до того, как сформировался достаточно широкий слой состоятельных людей, доходы которых легко установить, - землевладельцев, получающих земельную ренту, выплачиваемую по договору; чиновников, имеющих твердый оклад, и т.д. Именно эти категории людей являются (на первых порах применения подоходного налога) его главными плательщиками, а доходы от торговли (как, например, во Франции до совсем недавнего времени) в основном “избегали” такого налогообложения.

Положение меняется (и это - одно из нововведений, благодаря которым оно меняется) с появлением компаний с ограниченной ответственностью (корпораций). Если ответственность акционеров ограничена, то что-то нужно предпринять для защиты интересов кредиторов (иначе компания просто не сможет рассчитывать на получение кредитов). Одним из способов подобной защиты является обязанность корпорации не прибегать к выплате дивидендов из уставного капитала: это заставляет ее четко отчитываться о распределяемых прибылях<sup>6\*8</sup>. Когда же прибыли выявлены, первоначально для этой второй цели (предотвращение растраты капитала), они становятся объектом налогообложения. То, что распределяется, как и нераспределенная прибыль, может облагаться налогом. Но такое положение вещей сложилось лишь во второй

---

<sup>6</sup> Пока ставка налога остается низкой, компания не заинтересована в занижении своих прибылей, ибо, демонстрируя высокую рентабельность (независимо от того, были ли прибыли распределены или нет), она повышает свою кредитоспособность. При современных ставках налога (достигающих во многих странах 50%) положение меняется. Корпорация теряет интерес к честному сотрудничеству с налоговым ведомством, что весьма затрудняет работу его администраторов и бухгалтеров, когда они стремятся эффективно свести к минимуму уклонение от налогов. Из этого, конечно, не следует, что эффективный сбор налога на прибыль возможен только при его низких ставках или очень постепенном их повышении. Тем не менее в пользу такого вывода имеется немало свидетельств.



половине XIX в., и я считаю это поворотным пунктом, когда Средняя фаза уступила место чему-то иному.

В отсутствие подоходного налога приходилось прибегать к налогу на собственность, считая именно ее критерием богатства. Такое положение существовало со времен Рима. Современные экономисты склонны полагать, что налог на собственность (или налог на капитал) предпочтительнее подоходного налога. Действительно, идеальный налог на капитал обладает некоторыми теоретическими преимуществами, но фактически существовавший налог на собственность (думаю, всегда) был очень далек от идеала. Чтобы такой налог стал эффективным, собственность необходимо правильно оценить, а это весьма непростая операция. (Стоимость собственности, например, не подчиняется арифметическим законам: стоимость одного предмета собственности А *плюс* стоимость другого предмета Б, если А и Б продаются отдельно, не обязательно равна сумме стоимостей А и Б, если они продаются вместе.) Поэтому обложить налогом удастся лишь те виды собственности, которые находятся в форме, легко поддающейся оценке; если же собственность воплощена в более неопределенной форме, уплаты налога легко избежать. Далее, раз оценка является столь трудной и дорогостоящей операцией, ее нельзя повторять очень часто. Поэтому налогоплательщик, как правило, вынужден оплачивать то, что стоила его собственность в прошлом, а не на данный момент<sup>7</sup>. Из этого следует не только то, что налоговая база подвергается эрозии в условиях инфляции. Она “размывается” при всяческих переменах и поворотах, которые повышают стоимость одних видов собственности (так что за нее должны платить более высокий налог, но не платят) и

---

<sup>7</sup> Забавным примером такого временного лага, сохранившегося в современном мире, является налоговая система Ирландской республики. Почему в городе Корк налог на фунт собственности составляет 90 шиллингов? Потому что ставка налога основана на оценках собственности, сделанных в 1850 г.

удешевляют стоимость других (так что налогоплательщик оказывается не в состоянии уплатить требуемый налог и его, в конце концов, приходится оставить в покое). История налогообложения изобилует примерами налогов на собственность, которые оказались практически непригодными.

Итак, существует немало причин сугубо налогового характера, по которым в период Средней фазы правительства часто и в течение длительного времени не удавалось собрать налоги в требуемом объеме. “Налоговая база” была узкой. Сбор налогов был неэффективным (именно в силу его неэффективности основное бремя налоговых платежей приходилось на тех, чьи обязательства перед казной было легко оценить, что позволяло остальным уклоняться) и несправедливым, и несправедливость системы являлась одной из причин неэластичности доходов казны. Пока ставки налогов оставались неизменными, несправедливость распределения налогового бремени, возможно, не бросалась в глаза. Но при любых изменениях она сразу же ощущалась. Ибо, напомним, система сбора доходов казны сложилась еще в дорыночной экономике, ее основа - традиционные права властителя, и если он пытался увеличить свои доходы, повышая ставки налогов или вводя новые налоги, он, таким образом, превышал свои права. Народ начинал воспринимать его не как легитимного правителя, а как тирана, и тогда он сталкивался с угрозами, которые в истории ассоциируются с такими именами, как Уот Тайлер и Джон Хэмпден, или такими событиями, как “Бостонское чаепитие”.

Однако проблема заключается не только в долговременной тенденции увеличения расходов казны. Это увеличение происходит не равномерно и не постепенно, а скачкообразно. Неизбежно возникают какие-то чрезвычайные обстоятельства, среди которых на первое место следует поставить войны, хотя это и не единственный вид чрезвычайных обстоятельств. Как должен был поступить король, чтобы покрыть дополнительные расходы?

Теперь бы мы сказали, что он должен взять деньги взаймы. Но как он мог это сделать? Заем (на все время сохранения чрезвычайных обстоятельств) предполагает последующий возврат денег, но откуда их взять? После завершения войны или иного потрясения возобновляется ситуация, при которой доходы казны достаточны не более чем для удовлетворения обычных нужд, так что средства для возвращения займа надо еще изыскать. Для кредиторов (потенциальных кредиторов) такой ход развития событий очевиден с самого начала. Необеспеченный заем государству ничем не отличается от необеспеченного займа частному лицу, не пользующемуся доверием. Он является очень рискованным и вряд ли будет предоставлен добровольно, разве что под ростовщический процент.

В Средней фазе государство, как правило, было не кредитоспособно. И причина этого лишь отчасти таилась в неэластичности налоговых поступлений, затруднявшей возврат займа в установленный срок. Было бы слишком простым решением объявить дефолт, когда срок платежа наступал. “Эти люди говорят, что ссудили мне деньги, - значит, прежде они недоплатили мне налоги. То, что они предоставили заем, доказывает, что у них водились деньжата”. Королю и его окружению нетрудно было прийти к заключению, что в свое время они просто упустили возможность повысить налоги. Подобные обстоятельства не оставляли никакой надежды кредиторам, даже если у них были долговые обязательства короля. Но если государь не хотел их выполнять, как можно было его заставить? Нелепо было обращаться с иском о взыскании с него денег в королевский же суд. Таким образом, кредитование государства оказывалось еще более рискованным, чем кредитование частных лиц.

Из этой дилеммы (как и в аналогичных случаях кредитования частных лиц) можно было, однако, - и мы это видели - найти какой-то выход. Если необеспеченное заимствование денег было невозможным или разорительным для государя, то как насчет обеспеченного займа?

Здесь (особенно здесь) важно провести различие между двумя видами обеспечения, о которых уже говорилось<sup>8</sup>. Ипотечное кредитование (когда “залог” остается в руках должника) было не слишком привлекательным для кредитора, ибо в случае дефолта ему пришлось бы обращаться с иском в суд, что, очевидно, столь же бесперспективно, как и при займе, не имеющим никакого обеспечения. Несколько иная ситуация возникает, если “залог” оказывается в руках кредитора - в данном случае его позиции намного сильнее. Благодаря этому сохраняется возможность обратиться к механизму ломбардного кредитования. И именно к нему (в широком смысле) то и дело обращались правительства в Средней фазе.

Здесь я имею в виду не залог бриллиантов короны (хотя и такое случалось). Заклад предполагает фактическую передачу его объекта кредитору на весь срок вплоть до погашения долга, после чего он возвращается. (Правда, при кредитовании государства никогда нельзя быть уверенным, что объект, переданный вам, не попытаются отнять силой; но все же в данном случае риск меньше, чем при других формах кредитования казны.) Заложенный актив может представлять собой земельную собственность - королевские поместья, но нередко он может принимать менее осязаемые формы. Это может быть право собирать определенные налоги (передача сбора сельскохозяйственных налогов становилась формой королевского займа). Король мог предоставить кредитору право занять какую-либо должность. Фактически нет большой разницы между залогом собственности со слабыми перспективами ее выкупа в дальнейшем и прямой ее продажей. Так кредитование под залог сельскохозяйственных налогов заканчивается продажей соответствующих земель; это, в свою очередь, приводит к продаже прав на освобождение от уплаты будущих налогов. Ко всем этим методам прибегали на деле, но опыт их применения был не очень

---

<sup>8</sup>См. выше, с. 102-104.

удачным - во многих случаях их использование имело драматические последствия.

Использование метода освобождения от уплаты налогов в долгосрочном плане ведет к тому, что бедняки продолжают платить налоги, а богачи (в свое время “купившие” себе освобождение от налогов предоставлением займа королю) в основном избавлены от этого бремени. Подобная ситуация, символизирующая “гнилость” государственных финансов, послужила толчком к свержению монархии во Франции и, возможно, в России. Отказ от государственной собственности и от права собирать налоги, безусловно, ослабляет правительство. Мы можем отнести к его последствиям крах империи Карла Великого и пришедшей ей на смену Священной Римской империи германской нации. История повторилась в Англии при первых Стюартах<sup>9</sup>. Было бы неудивительным, если бы подобная ситуация могла, пусть и отчасти, объяснить такие тайны истории, как упадок и крах самой Римской империи<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> Весьма интересные детали по этому поводу приводятся в книге: Prestwich M. Cranfield. Oxford, 1966 (особ. chs. 1, 8).

<sup>10</sup> Финансы Римской империи (и это неудивительно) являются одним из самых темных аспектов ее истории. Мы знаем, что какие-то налоги собирались, но не представляем себе их величину и то, как покрывали их нехватку при чрезвычайных обстоятельствах. Тем не менее даже те скудные сведения, которыми мы располагаем, позволяют предположить, что и в данном случае уместен тот общий вывод, который был изложен выше.

Государство Августа, несомненно, было очень богатым и располагало значительной казной, частично пополнявшейся за счет конфискации имений, а частично благодаря весьма эффективной налоговой системе, охватывавшей столь обширную территорию со столь многочисленным населением, что можно было удовлетвориться налогами, вполне приемлемыми и терпимыми для населения. Тем не менее можно предположить, что в условиях Средней фазы (о которых здесь уместно говорить) система подобного рода, даже при благоприятных исходных предпосылках, со временем неминуемо приходит в упадок. В случае Рима упадок происходил долго и постепенно. Первые два века существования империи прошли без больших войн, и поэтому эрозия финансовой системы могла протекать очень медленно. И все-таки она происходила, а после определенного момента (по-видимому, во времена правления Марка Аврелия) распад системы ускорился. И то, что

И все же можно задать вопрос: зачем государям понадобилось прибегать к столь отчаянным мерам, если они имели в своем распоряжении другую, не рассмотренную до сих пор альтернативу? Мы уже говорили, что в то время все деньги выпускались королем. Почему же он не попытался выйти из финансовых затруднений, манипулируя денежной массой? Ответ может быть таким: он, действительно, зачастую прибегал к подобной мере; денежная инфляция (в виде уменьшения содержания металла в денежной единице) имела место даже в период обращения металлических денег. Конечно, не все случаи уменьшения стоимости многих денежных единиц, выраженной в золоте и серебре, можно приписать нужде властителей, но весьма значительная часть подобных девальваций, имевших место на протяжении столетий, должна быть объяснена именно этой причиной. И все же, несмотря на обесценение денег, очевидное при межвременных сопоставлениях, в давние времена деньги были значительно стабильнее, чем в наши дни. Это относится

---

случилось позднее (в III в. н.э.), было не только результатом нашествия варваров, но и проявлением внутреннего краха римского режима.

Однако в подобных ситуациях в конвульсиях погибает власть, а не (или не обязательно) общество, которым эта власть управляла. Чрезвычайные обстоятельства, подобные тем, которые (как мы отмечали) могут перевести полуторговую экономику в категорию “командной”, по-видимому, сработали в данном направлении и в рассматриваемом случае с Римом. Элементы “феодализма” просматриваются уже в институтах новой империи (Диоклетиана и Константина), что можно также считать логическим следствием общего хода событий. Конфискации и другие репрессии пополняют и поддерживают казну, но не успевают она восстановиться, как вновь подвергается эрозии. И на этот раз (ибо новая империя не была столь удачлива, как старая) эрозия пошла быстрее.

Могут сказать, что во многих отношениях мы описываем историю Рима так, будто речь идет об истории Китая: уж слишком похоже, в нашем изложении, падение Рима на закат Ханьской династии, происходивший почти в то же время. Однако нам представляется полезным обратить внимание именно на параллели. Конечно, существовали и различия, возможно, более важные, чем сходство. Классическая бюрократия Китая могла возрождаться после каждого краха и возвращаться к старым традициям. Восставшая после темных веков Европа еще раз “сыграла старую драму”, но сделала это (как мы уже видели) по-другому.

к стабильности не только “ключевых” валют, широко использовавшихся в международной или “отдаленной” торговле (их перечень можно начать с солидов Константина, продолжить византийскими номисмами, арабскими динарами и дирхемами, флоринами Флоренции, дукатами Венеции и завершить нидерландскими гульденами и британскими фунтами стерлингов) и сохранявших свою ценность в течение столетий, часто многих столетий<sup>11</sup>. Местные валюты, не имевшие столь широкого обращения, в значительно большей степени зависели от милости государя, испытывавшего нехватку средств. Такие местные валюты обесценивались намного чаще, но все же не так часто, как мы могли бы предположить, исходя из современного опыта<sup>12</sup>.

Объяснение, полагаю, заключается в следующем. Эмиссия денег (в период чеканки золотых и серебряных монет) зависела от поступления металла в монетный двор. Одним из возможных источников при этом были доходы самого монарха. Получая к тому времени большую часть своих доходов в денежной форме, он мог отправить полученные монеты на переплавку и перечеканку, и тогда возникала возможность выпуска денег более низкой ценности (с более высоким содержанием неблагородных металлов в сплаве) с последующим выпуском их в обращение. Это было возможно всегда, и время от времени так и поступали. Но при чрезвычайных обстоятельствах, когда нужда в деньгах резко обострялась, такой выход из положения оказывался затруднителен. Обеспечить равномерный приток металла в монетный двор было далеко не просто, переплавка и перечеканка монет требовали довольно продолжительного времени, а настоятельно необходимые

---

“ При такой шкале времени американский доллар вряд ли попадет в этот славный список.

<sup>12</sup> Почти повсеместное обесценение “малых” валют в городах-государствах итальянского Возрождения (при том, что “ключевые” валюты сохраняли стабильность) проанализировано в книге проф. Чиполлы (Cipolla C.M. *Money, Prices, and Civilization in Mediterranean World*. New York, 1956).

расходы нужно было осуществлять немедленно<sup>13</sup>. Так что, хотя этот путь и был потенциальным механизмом снижения ценности денег, практически он не имел столь большого значения, как можно было бы предположить.

Главным источником металла (в нормальных условиях, но по указанной выше причине - и при чрезвычайных обстоятельствах) была торговля. Купцы, оказавшись владельцами сильно изношенных монет или не отчеканенного металла, могли явиться с ними в монетный двор, чтобы получить в обмен монеты более приемлемой формы. Подобная процедура оставалась монополией казны и монетный двор оказывал услугу, подлежащую оплате ("сеньоражу"). Сдача старых монет или металла была добровольной, и купцы посещали с данной целью монетный двор, только если им это требовалось.

Именно в данном свете мы можем понять разницу между "ключевыми" и местными валютами. При попытке мобилизовать дополнительные средства путем обесценения "ключевых" валют возникала опасность, что приток монет на переплавку в монетный двор просто иссякнет. Ведь от "ключевых" валют требовалось быть приемлемыми на значительно более обширной территории, чем та, что контролировалась государством-собственником монетного двора. Эти деньги должны были быть приемлемы для профессиональных дилеров-менял, очень бдительно следивших за манипуляциями с монетами<sup>14</sup>. Так что при попытке смошенничать, предложив монеты худшего качества, поставщики металла просто отправились бы в другой монетный двор. Конечно, их попыткам обратиться в монетный двор другого государ-

---

<sup>13</sup> Этим замечанием я обязан книге проф. Дж. Гоулда (см. Gould The Great Debasement. Oxford, 1969), посвященной инфляции в Англии при Генрихе V111.

<sup>14</sup> Классическим примером подобной чувствительности может быть история Адама из Брешии, изложенная в "Аде" Данте. Монеты, которые он предлагал, были полновесными, но из золота 21-й (а не 24-й, как требовалось) пробы. Адама уличили в обмане и сожгли живьем (Toynbee P. Dante Dictionary. Art. Adamo, Maestro. Oxford, 1898).



ства стремились помешать, вводя строгие ограничения на вывоз металла в монетах или слитках. Но придать этим ограничениям действенную силу весьма трудно - они не очень эффективны даже в наши дни.

Другое дело - местная валюта, обращение которой ограничивалось территорией, контролируемой властью. Такие деньги можно было сделать приемлемыми, просто объявив их "законным средством платежа". Это означало не только, что приток металла, предлагаемого для выпуска местных денег, не прекратится при снижении внутренней ценности монет - поставщиков металла можно было даже стимулировать, предложив им долю в прибыли<sup>15</sup>. Цена, предлагаемая поставщикам металла, выраженная в местных деньгах, повышалась, и хотя доля прибыли, которую извлекало государство, несколько уменьшалась, его общая выгода возрастала (и временами весьма значительно) благодаря увеличению количества металла, поступавшего для переплавки и перечеканки. Очевидно, именно таким и был механизм, с помощью которого можно было часто манипулировать предложением местных денег, обеспечивая государю (особенно при чрезвычайных обстоятельствах) дополнительный источник доходов.

Но это, конечно, даже в случае местных валют, еще далеко не все. Если к подобному обесценению денег прибегали неумеренно, цены, вернее всего, повышались, и возникала проблема инфляционного воздействия на нормальные доходы государства. Если значительная часть этих нормальных доходов была фиксирована в денежном выражении (а в условиях Средней фазы дело обстояло именно так), то налоги, не вызывая недовольства и сопротивления, не удавалось повысить пропорционально инфляции и соответственно доходы казны в реальном измерении сокращались. Инфляция как источник

---

<sup>15</sup> Стоит отметить, что этот побудительный мотив к снижению качества может срабатывать при любом уменьшении притока металла, какова бы ни была его причина - хотя бы для того, чтобы монетный двор оставался загруженным работой.

дополнительных доходов, необходимых в чрезвычайных условиях, была не лучше других способов пополнения казны, которые я описал. Подобно продаже собственности или должностей, она ослабляла позиции власти после завершения чрезвычайных событий.

Конечно, налоги можно повышать, не утяжеляя их реального бремени по сравнению с прошлым, но ясно, что проще пойти по другому пути - провести денежную реформу: признать обесценение монет, поменять низкокачественные монеты на более полноценные и потребовать, чтобы отныне налоги уплачивались этими “реформированными” полноценными деньгами. Новый монарх мог осуществить это, взвалив вину на своих предшественников, но тогда неизбежной была бы потеря его престижа, грозившая немалыми неприятностями в будущем<sup>16</sup>.

Это показывает механизм временного обесценения местных валют, но также объясняет, почему такое обесценение не было столь значительным, как мы могли бы предположить, исходя из современного опыта. И все же в долгосрочном плане существовала тенденция к обесценению денег, что, полагаю, имело свое объяснение. Если доходы казны были жестко фиксированными в денежном выражении, это служило доводом против обесценения; но могло случиться и так, что перевешивали аргументы на другой чаше весов. Денежная реформа, подобная только что описанной, предполагает признание, что деньги в качестве расчетной единицы (в которой выра-

---

<sup>16</sup> Именно так поступила королева Елизавета I в 1559 г. (Практика установления пошлин на основе оценок, долго остававшихся неизменными, означала фактически жесткую фиксацию доходов казны в денежном выражении.)

Интересно отметить, что именно этот довод (помимо риторики о “полноценных деньгах”) использовали советники Карла I, чтобы отговорить его, несмотря на отчаянное финансовое положение, от выпуска низкокачественных монет. В данной связи стоит перечитать знаменитую речь, приписываемую сэру Т. Рою (1641 г.), но, что более вероятно, произнесенную сэром Р. Коттоном в 1626 г. (Я благодарен покойному проф. Т. Эштону, чья помощь помогла частично прояснить этот вопрос.)

жаются долги) представляют собой нечто отличное от реальных монет. И если доходы казны можно увеличить переоценкой расчетной единицы, то расходы можно уменьшить ее девальвацией. Тенденция к обесценению “единицы счета”, столь явно прослеживаемая на протяжении многих веков, происходила в виде череды постепенных незначительных девальваций. В некоторых хорошо документированных случаях мотив аннулирования долга прослеживается очень четко<sup>17</sup>.

Совершенно очевидно, что “жесткость” (в денежном выражении) временами была большей то с одной (доходной), то с другой (расходной) стороны и если “жесткость” была большей на стороне расходов, преобладала тенденция к обесценению денег, а если она была большей на стороне доходов казны, то это был период значительной стабильности денег<sup>18</sup>.

Я пустился в столь подробное рассмотрение типичных финансовых затруднений государств времен Средней фазы и их причин отчасти потому, что они, как мне представляется, объясняют обширный ряд исторических явлений, иначе с трудом поддающихся пониманию, а отчасти для того, чтобы пролить свет на случившееся впоследствии. Финансовые позиции современных государств в контексте их отношений с другими секторами контролируемой ими экономики значительно прочнее.

---

<sup>17</sup> Например, в истории финансов французской монархии в XVII в. **луддор** (монету) выражали в **ливрах** (единице счета), избавляя власти финансовых неприятностей.

<sup>x</sup> Интерпретация истории денег в категориях государственных финансов, к которой я прибегал на этих страницах, находится в противоречии с интерпретацией ее с точки зрения классовых интересов (должники **против** кредиторов), более распространенной у историков экономики. Не буду отрицать, что было немало случаев, когда классовые интересы играли очень важную роль (например, давление со стороны должников-землевладельцев было обычным в греческой и римской истории). И все же, думаю, что прежде чем говорить о влиянии таких интересов, следует подумать о средствах их выражения. **Прямое** давление, которое должно было оказываться на принимающих решения, зависело от состояния государственной казны, и подобное объяснение происходивших событий представляется вполне достаточным.

Но усиление этих позиций происходило разными, хотя и взаимосвязанными, путями. Некоторые из направлений, будучи результатом развития кредита, истоки которого я отнес (в главе V) к городам-государствам эпохи Возрождения, имеют весьма долгую историю, другие - значительно более позднего происхождения.

Начну с небольшого улучшения инструментов государственных заимствований, которое оказало сильное влияние на кредитоспособность государств, или точнее, как мы увидим, на кредитоспособность некоторых из них.

До тех пор, пока государство прибегало лишь к простейшему способу займа, обещая вернуть долг через год-два, а затем явно пыталось перезанять необходимые средства, вновь обещая вернуть их через очередной короткий срок, - невероятность появления у государства возможности значительно увеличить свои налоговые доходы, чтобы потратить их часть на погашение долга, отпугивала кредиторов. Если, с другой стороны, погашение долга можно было распределить на больший период (так что к сумме ежегодно выплачиваемых процентов добавляются умеренные амортизационные платежи), бремя задолженности становилось для государства не столь тяжким, и обещание погасить долг воспринималось с бóльшим доверием. Но все же возможность подобных заимствований определялась способностью государства долго - в течение десятилетий - сохранять к себе доверие. Легко понять, что было немало стран, испытывавших потребность в кредитах, но неспособных заставить кредиторов поверить в преимущество своей политики. Королевские министры, которые зависели от личности государя, всегда резко меняли свой курс при смене монарха. Даже в том случае, когда отцу наследовал сын, он мог очень критически относиться к политике своего отца и не проявить уважения к долгам, в которые тот влез для проведения такой политики<sup>19</sup>. В луч-

---

<sup>19</sup> Во Франции, например, даже в 1715 г. считалось, что король не обязан признавать долги своего предшественника (Saint-Simon Due de. *Memoirs*. Pleiade edition, vol. 4, p. 784).

шем положении находились республиканские государства, менее зависевшие от одного смертного человека. Нетрудно удостовериться, что именно республики первыми прибегли к широкомасштабным заимствованиям на основе принципа “аннуитета”<sup>20</sup>. Резкий рост кредитов, полученных английским правительством (который сопровождался снижением процентной ставки с 10% при Вильгельме III до 3% при Уолполе и Пелхэме), безусловно, можно объяснить, хотя бы частично, тем фактом, что “Конституция” 1689 г., после того как она прочно утвердилась, придала британской монархии необходимую преемственность и обеспечила ей столь же долгосрочный кредит, какой раньше был доступен только республикам.

Еще большее значение имело развитие банковского дела. В его эволюции четко прослеживаются три этапа, первый из которых, когда банк являлся только финансовым посредником, мы уже упоминали<sup>21</sup>. Люди отдают свои деньги займы банкиру, хотя он берет их под более низкие проценты, чем сам получает впоследствии, предоставляя их в кредит третьим лицам (разница в ставке процента и составляет его прибыль). При этом люди исходят из того, что они не обладают знаниями, которые банкир приобрел в процессе своей деятельности и которые обещают им достаточно надежное и прибыльное размещение денег. Можно предположить, что посредниче-

---

<sup>20</sup> Как часто бывает в данной области, эта практика берет свое начало во Флоренции и Венеции XIV в. Интересно, и в то же время понятно, что получение ежегодного дохода от неподлежащей выкупу ценной бумаги даже тогда не считалось предосудительным. Сапори (см.: Saporì A., *op. cit.*, p. 111) нашел флорентийский устав 1415 г., который возлагал на попечителей несовершеннолетних **обязанность** вестировать доверенные им средства в подобные аннуитеты, “дающие не менее 5% в год”. Тот же метод практиковали города-государства Германии в XVI в. (Ehrenburg R. *Capital and Finance in the Age of the Renaissance*. London, 1928, p. 43-44), а также Голландия в XVII в. Даже в монархиях, если король не мог получить заем на этих условиях, это могли сделать местные власти. Иногда на такой кредит, полученный местными властями, пыталось “наложить лапу” государство (например, французский король).

<sup>21</sup> См. выше, с. 106—107.

ство такого рода не должно было повлиять на характер и масштаб государственных заимствований, поскольку потребность государства в привлечении займов является очевидной и для ее понимания не нужны эксперты-посредники. Но это не так: даже на данном этапе появление посредника во многом меняет ситуацию.

Я отмечал уже, что трудность предъявления иска правительству делала предоставление ему кредита менее желательным, чем кредитование надежного торговца, возбудить дело против которого можно незамедлительно. Банк же (или иной посредник) с этой точки зрения полностью включен в действующую правовую систему, и займы, предоставленные ему, являются обычными коммерческими займами, подпадающими под обычное право. Сам банк, предоставляя кредит государству, лишен подобной защиты. Но даже тот факт, что банк может обанкротиться и должен обанкротиться, если государство объявит дефолт по его займу, оказывается на деле своеобразной защитой. Банкротство банка, на который государство привыкло полагаться, представляется опасностью, с которой государство, вероятно, не пожелает столкнуться. Именно таким образом учреждение Английского банка и других великих корпораций (даже “Общество Южных Морей”), сыгравших аналогичную роль в Англии в XVIII в., явилось еще одним средством укрепления кредитоспособности государства.

Но это (неизбежно) могло быть только первым шагом.

Второй этап эволюции банковского дела наступает, когда банкир осознает, что для него безопасно (или обычно безопасно) принимать деньги на вклад с правом изъятия в любое время или при заранее сделанном уведомлении. И хотя это повышает для него риск “бегства капитала”, имеются более или менее эффективные средства, способные такое бегство предотвратить. Зачастую использование принципа страхования изображают чуть ли не как суть банковского дела. Однако банки вовсе не обязаны просто принимать вклады. Посреднические функции - вот их подлинное дело.

Значение этого второго этапа заключается прежде всего в том, что он подводит (и часто очень быстро) к третьему этапу, который, тем не менее, логически отличим от второго. Это - момент, когда находящиеся в банке вклады, которые теперь можно изымать, становятся переводимыми - либо по чеку, являющемуся приказом банку о переводе вклада, либо по ноте, фактически являющейся чеком, подлежащим оплате предъявителю, - чеком, имеющим за собой гарантию банка без ссылки на вкладчика, под вклад которого нота была выпущена первоначально. Это очень важно, поскольку именно с этого момента банк получает возможность создавать то, что фактически является деньгами. Когда он предоставляет заем, ему вовсе не приходится предоставлять "старые" наличные деньги - достаточно лишь произвести обмен прав на деньги. Против обязательства заемщика вернуть долг к какой-то определенной дате банк эмитирует собственное обязательство, переводимое по первому требованию и поэтому обладающее качествами денег. Деньги, которые банк дает взаймы, - это деньги, которые он сам же создает.

Следствием этого, проявившимся лишь спустя некоторое время, является то, что контроль государства над предложением денег, который долго был несовершенным, становится полным. Речь идет не просто о введении бумажных денег, которые гораздо легче производить, чем прежние металлические деньги, ибо бумажные деньги, эмитируемые государством в той неблагоприятной среде, которую мы до сих пор рассматривали, не сработали бы<sup>22</sup>. Разница как раз в том и состоит, что банковская система явилась каналом создания денег. Отпадает опасность государственного дефолта в отношении долга, выраженного в его собственной валюте, поскольку государ-

---

<sup>22</sup> Государства пытались выпускать бумажные деньги для содержания своих армий, но солдаты принимали их крайне неохотно. Их воспринимали просто как долговую расписку, которая в лучшем случае будет оплачена в каком-то (весьма неопределенном) будущем. В Китае, возможно, дело обстояло иначе (см. выше, с. 94), но европейский опыт был именно таков.

ство отныне имеет постоянную возможность заимствовать средства у банковской системы. Банки теперь не могут отказать государству в кредите, сославшись на отсутствие денег, ибо у них всегда имеется возможность создать деньги для финансирования своих займов. Мощь, оказавшаяся в руках государства, отныне очень велика, хотя и не беспредельна. На данном сюжете здесь можно не останавливаться в деталях, поскольку это тот момент нашего повествования, когда мы переходим к эпохе Кейнса, тому “новому Евангелию”, с которым мы начали жить с 1936 г. Урок, усвоенный нами у Кейнса, - наличие мощи, которую я только что описал. Сила эта уже существовала, и Кейнсу надо было лишь настоять, чтобы ею воспользовались. Впрочем, иногда при чтении его трудов создается впечатление, будто он полагал, что такая сила была присуща государству всегда<sup>23</sup>, а это, по-моему, неверно. Конечно, в то время, когда он писал свои работы, она уже существовала, но будучи результатом развития современной банковской системы, появилась сравнительно недавно. Это - один из путей, приведший экономику в Современную фазу из той, которую я назвал Средней.

Денежная (финансовая) мощь, взятая сама по себе, есть нечто такое, чем можно злоупотребить, используя ее неверно или чрезмерно. Следуя “новому Евангелию”, инфляцию, возникающую при ее чрезмерном использовании, можно довести до крайности; между тем во времена металлических денег гиперинфляция вряд ли была возможна. При умеренном использовании финансовая мощь является средством контроля, при неумеренном - становится угрозой контролю. Если бы государство не обладало иной экономической мощью, кроме финансовой, оно не могло бы доминировать в торговой экономике в той степени, которой оно достигло.

На последних ступенях финансового развития государство усилилось не только благодаря своей роли в де-

---

<sup>23</sup> Это чувствуется в его риторических высказываниях о пирамидах и средневековых соборах.



нежной системе, и возможно даже, что эта роль - не самая главная. Торговая экономика может избежать чисто денежной инфляции, приспособившись к ней<sup>24</sup>; она может осуществлять свои расчеты, исходя из предположения о долгосрочной инфляции, мало что меняющей, в конечном счете, *в реальном выражении*. Кроме того, до сих пор государство все еще манипулирует только местной (национальной) валютой, а ведь существуют и международные деньги - прямые потомки флорина и дуката, находящиеся вне его контроля. С начала XX в. государства отказались чеканить такие деньги и тем самым ограничили их обращение. Они попытались направить эти деньги в сферу межгосударственных расчетов или расчетов между центральными банками, представляющими свои государства. И все же до тех пор, пока заключаются сделки между разными государствами, национальных денег недостаточно - всегда ощущается потребность в международной валюте в той или иной ее форме. Платежные балансы - это как раз та область, в которой мы можем наблюдать конфликт между национальными деньгами, контролируруемыми государствами, и международными деньгами, которые они, понятно, контролировать не могут.

Таким образом, более важны другие способы, обеспечившие экономическое усиление государства. Мы уже видели, что принадлежащий государству контроль над налоговой системой, в течение многих веков остававшийся рудиментарным, в последние два столетия неимоверно усилился. Подоходные налоги, налоги на прибыль, на продажи, на капитал, даже на наследство, которые теперь стали очень важными источниками доходов государства, оказались возможны лишь благодаря развитию финансовой системы, некоторые аспекты которого я описал. Поскольку доходы проистекают из законных (подчиняющихся закону и защищаемых им) контрактов, они могут стать предметом налогообложения. Поскольку прибыли (в наше вре-

24

Высокая ставка процента, к которой мы начали привыкать в 1960-е годы, — наиболее очевидный пример такого приспособления.

мя их большую часть) получают компании, являющиеся сложными юридическими лицами, функционирующими в соответствии с жесткими правовыми нормами, их тоже легко облагать налогом. И поскольку теперь большая часть собственности находится в форме ценных бумаг, поддающихся различным трансфертам и имеющих определенные рыночные цены, стали возможны налоги на капитал любой степени эффективности. Во всех этих сферах налоговая мощь государства была усилена коммерциализацией экономики. Об этом свидетельствуют трудности, испытываемые в наши дни многими “слаборазвитыми” странами с получением требующихся им налоговых доходов. Эти трудности порождены не только бедностью, они связаны также с тем, что значительная часть богатств, которыми обладает определенная часть населения этих стран, находится вне контроля государства.

Все эти факторы взаимодействуют между собой, ибо важно также, что современные налоги, гораздо теснее связанные с текущими сделками, чем налоги в Средней фазе, обладают совсем иной реакцией на инфляцию. В частности, прогрессивный подоходный налог, исчисляемый по неизменной формуле, при росте цен и денежных доходов обеспечивает рост *реальных* налоговых поступлений в бюджет в отличие от старых налогов, базировавшихся на шатких денежных оценках, которые (как мы видели) повышались в меньшей степени. Падение налоговых поступлений по сравнению с нормальным уровнем, которое в прежних условиях делало инфляцию опасной для правительства, тем самым устраняется. Безусловно, это главная причина, по какой современные правительства (по крайней мере, некоторые из них) так спокойно относятся к инфляции. Обладая сильной налоговой службой, они могут позволить себе такое отношение. Но это, как свидетельствует латиноамериканский опыт, не может быть единственной причиной нынешнего “инфляционизма”. Совершенно очевидно, что налоговые службы таких стран, как Аргентина и Бразилия, неспособны справиться с инфляцией, порожденной отчасти их же собственной политикой.

Наконец, кроме финансовых и налоговых аспектов, на которых я столь подробно остановился, существует еще вопрос эффективности управления. Конечно, нельзя иметь сильную администрацию - разветвленную и осведомленную, если не оплачивать ее должным образом. Государство, не способное установить надлежащие оклады своим служащим, не может вполне положиться на них при проведении своей политики. Но степень контроля, которую можно "купить" за деньги при данных расходах, может быть и высокой, и низкой. Не приходится сомневаться, что в Современной фазе она повысилась. Этот сдвиг столь значителен и важен, что на нем нельзя не остановиться. Я назову его (наряду с другими переменами, которые, как мы видели, с ним связаны) *административной революцией*. Дело здесь отчасти в самой организации, в прямом улучшении разделения труда, а отчасти (как и в случае *промышленной революции*) в применении современного оборудования, современной техники. Некоторые обвиняют правительственных чиновников в чрезмерном использовании авиации, в слишком частых и не всегда необходимых перелетах. Но могли бы они обойтись, скажем, без телефона или пишущей машинки? Вклад компьютерной техники в совершенствование системы управления только начинает ощущаться. Но уже совершенно очевидно, что теперь из Лондона технически легче управлять Новой Зеландией, чем в XVIII в. - Шотландией.

Говоря все это, мы, заметьте, не проронили ни слова о социализме или о политике государственного невмешательства в экономику (*laissez-faire*). Я не испытывал потребности рассуждать и о политической структуре общества - о том, каким образом выбираются или отбираются те, кто правит. Как мы видели, очень важна преемственность, и если она обеспечивается, не столь уж важно, каким образом это было достигнуто. Я, конечно, не хочу сказать, что политические аспекты не имеют никакого значения. Они сказываются на методах использования власти, но имеют мало общего с формированием реального потенциала власти. Вполне

вероятно, что то или иное правительство (по идеологическим или другим причинам) предпочитает не использовать все возможности, которыми располагает. Но бесспорно, что оно не может использовать силу, которой в принципе не располагает при данном состоянии и уровне развития управляемого им общества.

К данному моменту система управления, которую я анализирую, лишь начинает обретать свою форму. Торговая экономика в своей Первой фазе характеризовалась стремлением избавиться от контроля со стороны политической власти - по крайней мере, пока ею не была создана собственная политическая власть. Затем - в Средней фазе - она формально вновь подчинилась политической власти, но эта власть не была достаточно сильна, чтобы ее контролировать. Она могла разрушать, но не контролировать. В Современной фазе, к рассмотрению которой мы теперь переходим, дело обстоит иначе. В значительной мере благодаря внутренней эволюции торговой экономики контроль над ней сильно упростился. Это можно сказать о любой политической структуре и о любых целях, преследуемых правительствами. И этой властью они могут воспользоваться во Зло или во Благо, решая социальные проблемы или усугубляя их.

## Глава VII

# КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Эту главу лучше всего начать с объяснения причин, по которым только сейчас, на довольно поздней стадии своего исследования, я подхожу к факторам производства - земле и труду - и к таким видам производственной деятельности, как сельское хозяйство и промышленность. Не приходится сомневаться, что земля и труд - краеугольные камни, на которых покоится любая экономика независимо от формы ее организации, и что какое-то производство продовольствия в сочетании с тем или иным производством непродовольственных благ присущи почти любой экономике. Эти утверждения верны по отношению как к рыночной, так и всякой другой экономике. Конечно, рынок как форма организации есть порождение торговцев и впоследствии финансистов, а не земледельцев или ремесленников (во всяком случае не в такой степени). Товарные и финансовые рынки - вот где рыночная система находится в своем "родном доме". И если речь идет о формировании рынков факторов производства - рынков земли и труда, - это означает, что система проникает на (или "колонизирует") смежные "территории", к которым первоначально ее принципы были неприменимы или применимы лишь с трудом. С самого начала это являлось источником противоречий, которые сохраняются (правда, в сильно изменившихся формах) и по сей день.

Начну с сельского хозяйства. Рыночному сельскому хозяйству предшествовала система, назовем ее *системой*

"*лорд-крестьянин*"<sup>1</sup>, которая представляла собой основной вариант командно-традиционной системы, взятой в ее сельскохозяйственном аспекте. Эта система была очень древней и весьма устойчивой. Она была сильна тем, что отвечала реальным потребностям людей. Лорд и крестьянин не могли обойтись друг без друга, а вместе они не могли обойтись без (одной и той же) земли. Крестьянин был нужен лорду, который жил на присваиваемую им долю продукции, выращенной крестьянином. В свою очередь, и лорд был нужен крестьянину. Хотя крестьянин ощущал бремя подати, возложенное на него лордом, он получал от него взамен нечто очень важное, а именно, защиту.

Торговцы, как мы видели, обеспечивали себе необходимую защиту, стекаясь в города. Крестьянин, живущий в деревне, тоже мог бы заняться организацией личной защиты, но не сумел бы таким образом защитить свои посевы. Ведь от посева до уборки урожая (получения продукта для продажи или для собственного потребления) проходит немало времени - по меньшей мере несколько месяцев - и все это время крестьянин может полагаться только на самого себя, хотя угроза посевам тем больше, чем продолжительнее время сбора плодов его труда (которые, чтобы обеспечить его потребности, должны выращиваться на соответствующей площади). Итак, крестьянин своими силами не может защититься от тех, кто покушается на его урожай. Ему нужен кто-то, способный обеспечить надежную защиту.

Естественно, возникает вопрос: почему потребность в защите нельзя было удовлетворить, сплотив силы односель-

---

<sup>1</sup> Нам нужен термин одновременно и более общий, и более специфичный для сельского хозяйства, чем термин "феодализм". Предложенный Марком Блоком термин "сеньориальная система" (см. его классическую главу "Seignorial system" в Cambridge Economic History of Europe, vol. 1, either edition) был выдвинут с той же целью, которую преследую я, и мне хотелось бы этим воспользоваться. Однако понятный французскому читателю, для англичанина он слишком тесно связан с той конкретной формой системы, которая господствовала в Западной Европе в средние века. Нам же нужен более широкий термин, не только вызывающий в памяти средневековье, но легко применимый при необходимости, скажем, к боярам в России или даиме в Японии.

чан? В принципе такой путь возможен, но далеко не всегда эффективен. Ибо здесь, как и в других случаях, немалые преимущества можно извлечь из разделения труда: с задачей защиты крестьян значительно успешнее способна справиться некая специализированная группа охранников<sup>2</sup>.

Конечно, при определенных обстоятельствах потребность в защите может быть не очень острой. Скажем, крестьянские хозяйства, расположенные в труднодоступных местах, например, в горах, можно считать достаточно укрытыми от нападения и даже от простого воровства. В подобных случаях путь к независимому фермерству довольно прост. Свободный крестьянин-горец - довольно известный персонаж.

Другой, значительно более распространенный и существенно менее нуждающийся в специализированной защите, вид крестьянского труда - скотоводство. “И были пастухи, обитающие на пастбищах и стерегущие стада по ночам”. Находились ли они на пастбищах или в укрытии, их главной задачей до самого последнего времени была защита стада. Такой пастух самостоятельно обеспечивает охрану стада и от диких зверей, и от грабителей. Если же опасность особенно велика, пастух достаточно мобилен, чтобы быстро объединиться для совместного отпора с другими пастухами с соседних пастбищ.

Такие исключения, безусловно, имели место, но я не думаю, что это не позволяет нам считать культивацию открытых угодий и характерную для нее в течение длительного времени систему “лорд-крестьянин” главной формой дотоварного сельского хозяйства. А именно эта форма подверглась наиболее глубоким преобразованиям под воздействием процесса коммерциализации, к рассмотрению которого мы сейчас приступаем.

Кроме потребности в защите существует еще одна потребность организационного характера, которую необходимо удовлетворять тем или иным способом. Это потребность в решении споров между соседями. И в данном слу-

---

<sup>2</sup>Типа самураев в Японии.

чае в горах, где одно хозяйство находится на значительном удалении от другого, такая потребность минимальна. Но когда угодья примыкают друг к другу, всегда существует опасность, что природные процессы не остановятся перед искусственной межой. Прежде всего нужно установить границы между угодьями; для этого требуются какие-то правовые основания<sup>3</sup>. Но даже после того как такие границы проведены, природа не станет строго соблюдать их: посеянное на одном участке может взойти на другом, сорняки, появившиеся из-за пренебрежения одного крестьянина, могут заполнить наделы его соседей. Ясно, что требуется какая-то сила, способная обеспечить и защиту, и решение споров в системе “лорд-крестьянин”. Так защитник одновременно становится и судьей<sup>4</sup>.

Теперь, конечно, сказали бы, что обеспечение защиты и справедливости - дело государства; сегодня мы считаем само собой разумеющимся, что оно берет это дело на себя. Но государство, достаточно сильное, чтобы адекватно выполнять эти функции, не возникает автоматически. Ожидать от государств Средней фазы, весьма слабых и в финансовом, и в административном отношении, эффективного выполнения указанных функций было бы по меньшей мере нереальным. Пожалуй, этих замечаний достаточно, чтобы объяснить существование системы “лорд-крестьянин” в течение многих столетий, а во многих местах - почти вплоть до наших дней.

Эта система не просто существовала, - если где-то происходил отход от нее, при наличии благоприятных условий она самовоспроизводилась. Во времена римско-

---

<sup>3</sup> Еще Virgil писал: “Прежде всего, нужно обозначить ясно различимые границы полей”.

<sup>4</sup> Поскольку **первобытное** скотоводческое общество владело своими угодьями сообща, подобные вопросы не стали сколько-нибудь существенными внутри данной общины, но они возникали при контактах с другими общинами как элемент внешних отношений. Спаривание местного беспородного скота с племенными животными, завезенными европейскими колонистами, было основной причиной первых “Кафрских войн” в Южной Африке.



го могущества на просторах империи кое-где находилось место для более или менее свободного крестьянства, но по мере упадка империи крестьяне “добровольно” переходили под власть лорда. Они нуждались в защите, и когда империя сошла со сцены, функции защиты перешли к местным властителям.

Рынок оказал воздействие на систему “лорд-крестьянин” в два этапа, которые необходимо различать. На первом этапе проникновение рынка происходило лишь по каналам торговли, на втором - также и по финансовым каналам.

Что касается стадии торгового проникновения, то я мало что могу добавить к сказанному в предыдущих главах. Оно могло начаться с того, что крестьянин вступал в какие-то мелкие сделки с коробейниками или на деревенском рынке, но можно предположить (в соответствии с ранее сказанным), что лорд и сам занимался торговлей с помощью своих слуг и стал, таким образом, более важным (чем отдельный крестьянин) участником обмена. Как мы видели, торговля позволяла ему преобразовать полученную подать в денежную форму, что было для него значительно удобнее, чем просто довольствоваться долей выращенного крестьянами на полях. Но еще удобнее получать подати не в натуральной, а непосредственно в денежной форме. Однако, чтобы уплатить подать деньгами, крестьяне должны были их иметь. Ясно, что при достижении этой ступени лорд уже заинтересован в том, чтобы поощрять крестьян продавать плоды их труда торговцам за деньги, часть которых они, естественно, потратят на себя, а часть отдадут ему в уплату подати.

Для характеристики стадии торгового проникновения достаточно и сказанного, но прежде чем перейти к другим вопросам, следует добавить, что один и тот же мотив движения в сторону рынка (при похожих обстоятельствах) может иметь различные последствия. Ведь лорд располагает еще одной возможностью получать свой доход в форме, более удобной, чем доля выращенного крестьянином на своем наделе: он может сохранить часть земли

за собой (создать домен, по терминологии средневековой Европы), установив над ней более строгий контроль. Он может точно предписать, что выращивать на этой земле, и имеет больше возможностей получить в свое распоряжение выращенное, не дожидаясь, когда крестьянин по традиции или по договоренности доставит положенную ему часть продукта. Но, оставив за собой часть земли, лорд нуждается в рабочих, которые будут ее обрабатывать. Для этого он, скорее всего, привлечет своих же крестьян, обязав их просто отработать часть податей. (Он может привлечь для этого и часть двора, находящейся у него в прямом услужении, но рабочих надо кормить и ему удобнее “поставить” их на самостоятельный прокорм, выделив для них специальные участки земли. Впрочем, это ведет к тому же самому результату.)

Систему “лорд-крестьянин”, эволюционирующую в данном направлении, можно считать движущейся к более изощренной форме крепостного права, а альтернативный вариант, поощряющий крестьянина продавать свою продукцию на рынке, - шагом к относительной свободе. Тем не менее оба направления могли переплетаться. Вполне возможно (и даже весьма вероятно), что предназначенный для продажи продукт проще и эффективнее выращивать на земле лорда, где крестьяне работают под строгим надзором, чем на земле крестьян. Формирование рынка тогда приумножает преимущества прямой обработки земли (для лорда), когда он, получая подати в виде отработок, может сам продать продукцию, не полагаясь на денежные выплаты податных крестьян после того, как они реализуют свою продукцию на рынке.

Тем не менее следует заметить, что при любом варианте основы системы “лорд-крестьянин” остаются неизбежными: они по-прежнему нужны друг другу, а земля - им обоим. Но теперь об их взаимоотношениях уместно рассуждать в категориях обмена, хотя с этих позиций единственный тип обмена, который в данных условиях может иметь место, - это прямой обмен без конкуренции, или двусторонняя монополия. Между тем учебники говорят нам, что для

двусторонней монополии характерны “неопределенные” условия обмена, что следует понимать как условия, диктуемые сильнейшим. В этом торге сильнейшим, конечно, оказывается лорд, а слабейшим - крестьянин. Однако последствия такого расклада сил не стоит преувеличивать. Конечно, оказывая давление, лорд всегда может сделать “торг” более выгодным для себя. Но если он хочет продолжить изымать излишки, ему придется оказывать все большее давление. И как только давление ослабеет, крестьяне опять начнут отдавать долю продукции, не превышающую обычно принятую. Такое пассивное сопротивление является способом защиты крестьянином своих интересов.

Возможно, лорду теперь, применив давление, легче при желании повысить свои доходы по сравнению с тем временем, когда он получал положенную ему долю продукции крестьянина в натуральной форме. Ибо, если крестьянин возделывает не одну, а несколько культур, эту долю определить совсем не просто. До тех пор пока лорд удовлетворяется привычной долей, он может положиться на позицию всей крестьянской общины: ведь если кто-то из крестьян попытается отделаться меньшей данью, остальные члены общины почувствуют себя “в дураках”. Но если лорд попытается повысить свои требования, крестьяне, скорее всего, займут солидарную позицию и постараются избежать дополнительных тягот. Денежный платеж, как и прямую обработку земли в течение оговоренного числа дней, крестьянину навязать легче<sup>5</sup>.

Таковы первые шаги в сторону от системы “лорд-крестьянин”, но даже если эти шаги сделаны, система в своей основе остается незатронутой. Земля, крестьянин и лорд все еще крепко связаны между собой. Даже если крестьянин вошел в какие-то контакты с рынком, он остается (*adscriptus glebae* - в силу естественного порядка,

---

<sup>5</sup> Можно не без основания предположить, что в результате навязывания крестьянину (несмотря на его протесты) 30 дней прямой обработки земли лорда продукции будет получено не больше, чем в случае 20 дней (относительно) добровольного труда.

как говорилось в старых правовых трактатах) привязанным к земле; но так же важно, что и земля привязана к нему. Фактически, пока еще нельзя говорить о чьей-либо *собственности* на землю: крестьянин традиционно имеет на нее такое же право, как и лорд. Каждый из них должен точно представлять, в чем состоит его право, но вовсе не обязательно, чтобы их права столь же точно представлял себе кто-то посторонний. Права освящены традицией и именно к ней будут апеллировать, если эти права кто-то попытается оспорить.

Конечно, земля то и дело переходила из рук в руки - либо из-за кончины старого лорда, либо как награда королевскому слуге или пожертвование церковному учреждению. Но когда права переходят к новому владельцу, только со временем опыт подскажет ему, в чем эти права заключаются. В данный период рынка земли пока еще нет, и лишь изредка, да и то с немалым трудом, землю можно продать.

Можно предположить, что, прежде чем продать землю, лорд попытается ее заложить. И когда развитие финансовой сферы заходит столь далеко, что становятся возможны займы, лорду, очевидно, будет легче получить заем, если он предложит в залог землю. Однако для заимодавца права на землю, пока они покоятся только на традиции, а не закреплены законом, - плохая гарантия возврата долга: он не знает, что сможет получить в случае банкротства должника. Земля станет более надежным обеспечением, если права лорда на поместье будут зафиксированы "черным по белому", в терминах, понятных его деловым партнерам и юристам. Именно в подобных обстоятельствах у лорда возникает стимул к *определению* его права - естественно, не только в тот момент, когда он закладывает или продает землю, а еще только задумывается о такой возможности.

Однако зафиксировать права лорда нельзя, не фиксируя в то же время права крестьянина. Понятно, что когда лорд с помощью юристов осуществляет фиксацию прав, он делает это руководствуясь собственными сооб-

ражениями и потребностями, учитывая при этом требования не крестьянина, а потенциального кредитора или покупателя и чаще всего пренебрегая интересами крестьянина. Отсюда тенденция - сформулировать права лорда так, чтобы они соответствовали представлениям торговца о собственности. Но если земля становится, в этом смысле, собственностью лорда, какое место найдут при этом права крестьянина?

И раньше, как мы видели, при обмене крестьянин находился в невыгодном положении, но теперь, когда касающиеся его дела решаются за его спиной, невыгодность его позиции выражается еще резче. Он почти вынужден потерять часть своих прежних прав, но важно отметить, что при разных обстоятельствах он может утратить их различным образом.

Кто бы ни был собственником земли, ее необходимо обрабатывать - в противном случае она не имеет ценности даже в узкоруночном понимании<sup>6</sup>. Возможность как-то закрепить на земле работника, необходимого для ее возделывания, становится одним из факторов, определяющих цену земли.

Таким образом, для процесса, который мы теперь рассматриваем, большое значение имеет наличие (или нехватка) труда, необходимого для обработки земли<sup>7</sup>. Когда земледелие полностью встает на коммерческую основу, дефицит или избыток труда просто отражается на уровне ренты (и оплаты труда). Но в своем анализе мы еще не достигли этого пункта. Поэтому перед нами стоит другой вопрос: какое влияние оказывает относительная нехватка труда на процесс коммерциализации?

---

<sup>6</sup> Использование земельных угодий для развлечения, например, для охоты, — особый случай, которым при нашем анализе можно пренебречь.

<sup>7</sup> Проблемы, связанные с адаптацией агротехнологии к условиям относительного дефицита земли и рабочей силы, мы, полагаю, можем рассмотреть позднее. Но при данной конкретной технологии обнаружить фактор нехватки труда довольно просто. Мы можем считать подобный случай исключительным, но все же вероятным

Даже если рабочие руки (в целом) имеются в изобилии, перед потенциальным покупателем земли или кредитором, которому она предложена в залог, неизбежно встает вопрос: как извлечь доход от земли, которую он приобрел или может приобрести? Ясно, что ему проще всего извлечь доход, если обязательства крестьян по отношению к владельцу угодий, которые могут быть куплены, выражены в форме денежной ренты. Но как теперь он (будучи человеком, пришедшим со стороны) может обязать крестьян выплачивать эту ренту себе? Ему потребуется на это законная санкция, а единственная форма санкции, которая ему понятна и на которую он может рассчитывать, - это право лишить крестьянина его надела. И если крестьянин не соблюдет свою часть контракта, интерпретируемого в категориях новых законодательно обеспеченных прав, он должен будет уйти с земли.

Таков “торговый” взгляд на вещи, но он формируется в атмосфере, столь значительно отличающейся от существовавшей ранее (в данном случае от системы наделения крестьянина частью земли лорда), что эта новая атмосфера вряд ли может утвердиться без борьбы. Я подчеркивал, что система “лорд-крестьянин” была порождена потребностью крестьянина в защите, но теперь в процессе эволюции этой системы его безопасность оказывается под угрозой. Между тем в сельском хозяйстве потребность в защите имеет не только социальный, но и технологический характер. Если крестьянина в любой момент можно согнать с надела, или он опасается такой возможности, он никогда не приступит к производству, требующему сравнительно длительного времени. Таким образом, он вообще не может производить продукцию. Это - естественное ограничение, которое должен понять и принять новый землевладелец. Даже полная коммерциализация сельского хозяйства должна совмещаться с какими-то (хотя бы минимальными) гарантиями безопасности крестьянина.

Потребность лендлорда (а именно так мы теперь можем назвать его) в обладании санкцией за неуплату подати и потребность крестьянина в обеспечении безопасно-

сти совместимы, но требуют компромисса. Наиболее характерной его формой является аренда земли на несколько лет. Речь идет об арендном земледелии (*tenant farming*). Постоянная аренда, которая может быть прервана лишь при неуплате ренты арендатором, будет привлекательной альтернативой с точки зрения крестьянина, но не столь привлекательной для лендлорда<sup>8</sup>. В условиях изобилия рабочих рук, наличие которого мы все еще предполагаем, маловероятно, что крестьянин будет располагать возможностью сохранять права аренды и при неуплате ренты. Лендлорд не может извлечь свою ренту, не обеспечив крестьянину определенной безопасности, но он не может предоставить ему больше, чем строго необходимо.

Одним словом, это - одна из ситуаций, которая могла возникнуть. Но развитие арендного земледелия является лишь одной из возможных альтернатив. В условиях изобилия рабочих рук более привлекательным может оказаться прямое возделывание земли работниками под строгим контролем самого ее собственника или лица, им уполномоченного (зачатки этого, как мы видели, существовали уже и в предыдущей фазе системы "лорд-крестьянин"). Такая форма обработки земли может быть привлекательной альтернативой даже и при избытке рабочих рук, но она становится еще более привлекательной в условиях их нехватки, к рассмотрению которых я сейчас перейду.

В данном случае имеется в виду недостаток рабочих рук относительно земли, которую требуется обработать. Соответственно труд, который раньше был в избытке, может оказаться дефицитным либо из-за резкого увеличения площади земли, требующей обработки (например, в результате открытия новых территорий), либо вследствие падения предложения труда. Мы можем найти мно-

---

<sup>8</sup> Что произойдет в случае смерти крестьянина? Даже если сам он был "надежным" арендатором, он может передать свой надел (если обладает правом завещать его) кому-то, кто менее "надежен". В благоприятных обстоятельствах возможной альтернативой является пожизненная аренда, но вряд ли нечто большее, не говоря уже о праве полной собственности крестьянина на надел.

жество примеров первого<sup>9</sup>. Что же касается второго аспекта, то есть исторический пример, имеющий прямое отношение к рассматриваемой нами проблеме: уменьшение численности населения, наблюдавшееся во многих частях Европы после эпидемии чумы и других связанных с этим катастроф в XIV в. Любая из этих причин в полностью коммерциализированном сельском хозяйстве привела бы к снижению ренты и повышению заработной платы или, по меньшей мере, к повышению зарплаты относительно ренты. Но в условиях, которые мы рассматриваем здесь, когда сельское хозяйство можно считать находящимся лишь на пороге или на первых этапах коммерциализации, последствия могут быть совсем иными.

С одной стороны, вероятно, что лендлорды, обнаружив снижение своего рентного дохода (из-за отвлечения части их крестьян на обработку новых земель или, как в XIV в., из-за массовой гибели людей) и испытывая финансовые затруднения, пожелают продать свою землю. Но как найти покупателя? Если земля просто перейдет по более низкой, чем раньше, цене в руки нового владельца (ведущего хозяйство того же типа, что и прежний владелец), ситуация не изменится. Но нетрудно представить, что в упомянутых обстоятельствах наилучшими покупателями окажутся сами крестьяне. В то же время нет никаких оснований для предположения, что стоимость продукции, выращенной на той же земле тем же трудом, должна упасть. А раз так, то хотя сам крестьянин вряд ли располагает деньгами, чтобы выкупить землю у лендлорда, он имеет возможность (или получит такую возможность после того, как приобретет землю) дать что-то в залог под кредит. И если события будут развиваться именно так, то система “лорд-крестьянин” сменится системой свободного крестьянства, хотя и обремененного дол-

---

<sup>9</sup> В большинстве случаев дефицитным становится лишь труд, необходимый для обработки новой земли; значительно реже встречаются случаи отвлечения стольких работников, что дефицит труда возникает и при возделывании старой земли.



гами (об этом поговорим позже), но не связанного больше прежними обязательствами по отношению к лорду.

Однако и в этих обстоятельствах опять не исключено, что решение будет найдено в переходе к системе “непосредственного хозяйствования” на земле. И дело не в том, что развитие в данном направлении становится вероятным в качестве реакции на нехватку труда, а в том, что при такой системе легче адаптироваться к нехватке труда, чем при прежней системе “лорд-крестьянин”. Все же маловероятно, что теперь для возделывания земли лендлорда удастся привлечь больше рабочих рук, чем при прежней системе прямых отработок. К тому же теперь можно рассчитывать лишь на труд наемного работника, причем, по мере развития рынка труда, - работника, сравнительно хорошо оплачиваемого. Но хорошо оплачиваемый наемный работник при должной организации производства может оказаться значительно эффективнее крестьянина, отработывавшего прежде барщину. Высокая заработная плата стимулирует эффективность, а усовершенствования, способные ее повысить, легче внедрить на земле, возделываемой под прямым контролем самого лендлорда (или его управляющего), чем на прежних мелких наделах податных крестьян.

Таковы два направления развития, которые с разных точек зрения можно считать “прогрессом”. Они существенно различаются, но тем не менее совместимы друг с другом и с системой арендного земледелия. Для повышения эффективности требуется адекватность размера управляемого участка и сравнительно неплохая оплата труда. Все это могло происходить в имении лорда именно так, как мы предположили выше, но могло происходить и по-иному - путем объединения крестьянских наделов (когда самые эффективные крестьяне скупают наделы менее удачливых) или посредством проведения лендлордом аналогичной политики, ведь он знает, что с арендатора, лучше хозяйствующего на земле, можно получить и более высокую ренту. Чем свободнее рынок земли (ее купля-продажа или аренда), тем легче идут эти процессы.

И все же нет никаких оснований предполагать, что нехватка труда обязательно порождает подобные (в конечном счете позитивные) сдвиги. Вместо того чтобы допустить повышение заработной платы и затем так или иначе приспособиться к ее возросшему уровню методами, которые мы обсуждали, разве не могут лендлорды, сговорившись, помешать росту оплаты наемного труда? Простое установление “потолка” заработной платы, хотя оно и стало историческим фактом<sup>10</sup>, было явно обречено на неэффективность, ибо причиной повышения оплаты труда явилась конкуренция за рабочие руки и именно ее надо было ограничить. Работника или крестьянина следовало прикрепить (или заново прикрепить) к земле, сделав его крепостным в еще более жестком варианте, чем прежде.

Между тем в большей части регионов Западной Европы даже в XIV в. коммерциализация сельского хозяйства зашла слишком далеко, чтобы сделать возможным возврат к крепостному праву. К тому же, несмотря на сокращение численности населения, Европа оставалась достаточно густо населенной, чтобы крестьянин, недовольный своим положением, мог сбежать от своего сюзерена и “затеряться” где-то в другом месте. Попытки запретить подобные перемещения работников были не очень успешны<sup>11</sup>. В Восточной Европе, однако, положение было иным.

Здесь речь пойдет не только о русском крепостном праве, которое было лишь частью более общего процесса. На Востоке Европы движение шло в одном направлении - не только в России и Польше, но и в Центральной Европе, в Восточной Германии. Развитие событий в Восточной Германии как раз особенно хорошо документировано, что позволяет проследить за их последователь-

---

<sup>10</sup> “Политика доходов” во времена “Законов о наемном труде”, принятых английским парламентом (конечно, парламентом лендлордов) в период между 1350 и 1380 гг., была не более эффективной, чем в наши дни.

<sup>11</sup> “Подобные запреты содержались в некоторых “Законах о наемном труде” (Clapham J.H. A Concise Economic History of Britain. Cambridge, 1949, p. 111).

ностью<sup>12</sup>. В XII и XIII вв. Германия к востоку от Эльбы была своеобразной колонией, для освоения которой работников завозили из Рейнской области и даже из Нидерландов. Немецкие дворяне или их посредники выступали в качестве предпринимателей или рационализаторов, предлагая благоприятные условия, способные привлечь крестьян, которые становились в основном арендаторами, выплачивавшими довольно низкую ренту (позволявшую землевладельцам лишь окупать издержки, связанные с освоением и обустройством земель<sup>13</sup>) и вывозившими часть выращенной ими продукции, чтобы получить деньги, необходимые для выплаты ренты. Пока колонизация восточных земель продолжалась, эти благоприятные условия сохранялись, но им пришел конец, когда присоединение и освоение новых земель прекратились. По мере уменьшения численности населения Европы (а именно так обстояло дело) новые земли превратились в отдаленную окраину. При наличии развитых рыночных отношений, безусловно, произошел бы отток новых переселенцев в обезлюдившие места “поближе к прежнему дому”. Лендлорды, во всяком случае, были этим обеспокоены. Если бы отток поселенцев произошел, даже если бы просто проявилась тенденция к подобному оттоку, положение лендлордов заметно ухудшилось бы. Поэтому крестьянина надо было удержать на месте и крепко привязать к земле. В отличие от Западной Европы восточно-европейские лендлорды были достаточно сильны, чтобы поступить именно таким образом<sup>14</sup>.

Сокращение численности населения, которое явилось вехой в этом расхождении путей развития, было прехо-

---

<sup>12</sup> Я здесь следую прекрасно написанной работе Ф. Карстена (Carsten F.L. The Origin of Prussia. Oxford, 1954).

<sup>13</sup> Часто было оговорено, что в течение начального льготного периода рента вообще не будет выплачиваться. Нечто подобное некоторые нынешние правительства предоставляют “пионерным” отраслям.

<sup>14</sup> На обширных равнинах Восточной Европы крестьяне были особенно бесправны. До нас дошли ужасные истории о настоящей охоте на беглых крестьян, которую устраивали русские помещики.

дящим явлением - через пару поколений или несколько позже оно было преодолено. Но обычаи и общественные институты, которые сложились в качестве реакции на депопуляцию, искоренить было не так просто. Пруссия, Польша и Россия на века остались под господством дворян-землевладельцев, извлекавших максимально возможные доходы из подвластных им бедных крестьян и из всех сил защищавших систему угнетения, реформированию которой они противились из боязни, что ее руины падут на их головы. Нечто подобное иногда происходило и на западе Европы, но там существовало все же больше возможностей для утверждения более гибкого уклада. Более свободным системам были присущи, конечно, их собственные проблемы, но они были и более открыты поиску новых путей решения этих проблем<sup>15</sup>.

Теперь я рассмотрю вопрос, со всей очевидностью вытекающий из того, что было сказано о Восточной Европе, и который беспокоил (или даже раздражал) читателя, прежде чем мы достигли этого пункта. В самом начале я наделил лендлорда функцией защитника крестьян, но понятно, что рассмотренные нами процессы были бы невозможны без хотя бы частичного отмирания этой функции. Проникновение рынка, охарактеризованное нами, происходило в рамках закона, а закон и порядок сопутствуют друг другу. Если государство достаточно сильно, чтобы обеспечить соблюдение контрактов, выковавших отмеченную нами трансформацию, разве не оно может обеспечить на своей территории безопасность, на которой до тех пор основывалось “право” лендлорда? На это можно было бы ответить, что речь идет о разной безопасности: для

---

<sup>15</sup> Конечно, в силу простой случайности граница, которая столь долго разделяла эти сельскохозяйственные системы, поразительно совпадает с “железным занавесом”, разделяющим Европу в наше время. И все же можно предположить, что менталитет, сложившийся в прежнюю эпоху, как-то сказывается и теперь, хотя ныне линия раздела проложена по совсем иным причинам, и различия между Западной и Восточной Европой проявляются совсем в ином.

обеспечения одной требуется просто уважение к закону со стороны тех, кто обладает собственностью, но это ни в коем случае не предполагает наличия власти, необходимой для поддержания безопасности второго рода. В течение довольно длительного периода первый вид безопасности в той или иной мере обеспечивался, а второго все еще не было. Но тем не менее должен наступить момент, когда государство становится (или обычно становится) способно обеспечить везде порядок, который раньше поддерживали местные “магнаты”<sup>16</sup>. И когда этот момент наступает - что же остается от “права” лендлорда?

Вполне вероятно, что лендлордам придется уйти, уступив место государству. Но вероятность такого развития событий не означает его неизбежности. Для этого нужно что-то вроде революции. Государство может быть сильным, но вовсе не хотеть подобной революции. А раз так, то ленд лорды, даже утратив свою полезную функцию, могут сохраниться. И хотя теперь общество вполне может обойтись без них, они могут по-прежнему извлекать доходы, обеспечивающие их существование, “положенное” им “по рангу”. Такое положение может сохраняться и иногда сохранялось многие поколения. Но если государство достаточно сильно, чтобы взять на себя все функции защиты, оно в конце концов обретет и волю сделать это.

Даже революциям, как я уже говорил, присуща своя преемственность, а в данном случае она весьма сильна. Какую бы форму ни приняло новое общественное устройство, суть его остается неизменной - государство наследует функции, выполнявшиеся прежде лендлордами. Следовательно, альтернативы, открывающиеся перед государством, во многом те же, что раньше открывались перед лендлордом. Государство может посвятить себя проведению “земельной реформы”, подобной той, что была осуществлена в период Французской революции (а после 1945 г. - и во многих других странах), когда крес-

---

<sup>16</sup> Эволюция экономических функций государства была рассмотрена в главе VI.

тьянин становился более или менее полным собственником своей земли, а государство оставляло за собой лишь минимум функций защитника. Но и в этом случае оно должно извлекать какие-то доходы, необходимые для оказания своих услуг; и налоги, выплачиваемые ныне государству, заменяют ренту (или подати), которые раньше полагались лендлорду. Но, с другой стороны, государство может перейти к прямому возделыванию своей земли, что можно считать аналогом (в большем масштабе) прямых отработок, обычно практиковавшихся, как мы видели, на земле крупного землевладельца, находящейся в его собственности (домене).

Таким образом, даже через все революции проходит линия, разделяющая то, что можно назвать независимым и зависимым хозяйствованием на земле. И дело здесь не в форме собственности. Так как же эту линию раздела назвать?

Существуют однотипные решения, которые приходится принимать в сельском хозяйстве любой формы, и эти решения могут быть приняты только теми, кто находится в непосредственном контакте с землей. Все эти решения связаны с вопросом “когда”. Когда пахать, когда сеять, когда убирать урожай, когда принимать меры против насекомых-вредителей? Примерно на такие же вопросы приходится отвечать в животноводстве. Природные процессы (включая погоду), в общем, нельзя считать достаточно надежным аргументом для принятия подобных решений. И хотя обычаи и приметы могут оказаться полезны, в конце концов земледелец должен принять ответственность на себя. Не будет ошибкой назвать этого земледельца фермером, а производственные процессы, которые он в указанном выше смысле контролирует (скорее, чем принадлежащую ему землю), - его фермой. Ферма, при таком определении, может быть крупной или мелкой в зависимости от типа производства и географических условий, а фермер может самостоятельно или вместе с другими, работающими под его руководством, осуществлять эти производственные процессы. Вопрос о его зависимости или независи-

мости не относится к этим аспектам. Речь идет о его свободе принимать решения, не связанные с ответом на вопрос “когда”, которые, конечно, не могут быть изъяты из его компетенции. Наиболее важные решения, которые приходится принимать независимому фермеру в отличие от зависимого, касаются того, *что* производить. Независимый фермер в отличие от зависимого может самостоятельно переключиться с одной культуры на другую, изменить последовательность севооборота или отвести часть пашни под пастбище. К этому в современных условиях следует добавить решения относительно использования механизмов, удобрений, пестицидов и т.п. В случае же зависимого фермера все эти решения принимаются, по крайней мере в принципе, кем-то “наверху”.

В соответствии с нашим подходом, фермеры-арендаторы, подобно крестьянам, хозяйствующим на своей земле, будут считаться независимыми фермерами, но управляющий пусть даже крупной плантацией - зависимым фермером. Принципиальное различие между ними, думаю, очевидно, хотя в отдельных случаях, несомненно, потребуются уточняющие характеристики. Свобода принятия решений фермером-арендатором может быть ограничена условиями контракта, а свобода фермера-собственника ограничена (и, может быть, существенно) действующим законом о земле. С другой стороны, управляющему плантацией может быть делегирована довольно широкая свобода принятия решений. Но, помня об этих уточнениях, мы можем все же в целом придерживаться приведенного выше критерия разграничения понятий.

Независимый фермер, которому приходится осуществлять какие-то внешние выплаты (рента, налоги или возврат кредита), должен производить для рынка; и его продажи на рынке должны превышать его покупки по меньшей мере на сумму предстоящих внешних выплат. Зависимый фермер не связан зависимостью от рынка, решение о том, что ему производить, принимает не он, а то лицо, которое будет распоряжаться продукцией фермера. Отделение ответственности за использование продукции

от ответственности за решения, связанные с ответом на вопрос “когда”, от которой не избавлен ни один фермер, является *дефектом* зависимого фермерства. В различных обстоятельствах этот дефект проявляется по-разному и с различной силой (его можно ослабить совершенствованием методов управления). Его могут перевешивать и какие-то преимущества. Но все же это - дефект, ибо повседневное хозяйствование на ферме, связанное с постоянной адаптацией к неконтролируемым (или слабо контролируемым) природным процессам, является таким видом деятельности, которым нелегко руководить со стороны. Присущее независимому фермерству сочетание ответственности за повседневные решения с ответственностью за решения более долгосрочного характера и за использование продукции - большое достоинство, часто перевешивающее неизбежные при этом отрицательные моменты<sup>17</sup>.

Если следовать тому определению фермы, которое я дал, должен существовать определенный предел ее размера. В одних секторах сельского хозяйства размер фермы имеет большее значение, в других - меньшее, но он всегда важен. В случае независимого фермерства предельный размер фермы тождественен предельному размеру предприятия, в случае зависимого фермерства отдельная ферма - это не более чем подразделение предприятия, в которое она входит. Соответственно характерной чертой независимого фермерства является небольшой размер *предприятия*. Впрочем, это - не универсальная характеристика, ибо в определенных условиях независимая ферма может зна-

---

<sup>17</sup> Здесь вспоминается характеристика предпринимателя, которую дал фон Тюнен. Хотя он говорит о промышленности, несомненно, эта характеристика подсказана его собственным опытом из области сельского хозяйства.

“Когда дела идут плохо и он [предприниматель] терпит убытки, а его состояние и репутация находятся под угрозой, его мысли сосредоточены на том, как избежать несчастья, сон покидает его. По-иному обстоит дело с наемным управляющим на окладе. После дневного труда он идет домой, ужинает и крепко спит, считая свои обязанности выполненными. Но бессонные ночи предпринимателя нельзя считать непродуктивными” (Thiinen J.H. von. Der Isolierte Staat. Part 2, ch. 7).



чительно вырасти, и ее небольшой размер остается лишь наиболее обычной, но вовсе не обязательной чертой.

Небольшой размер предприятия, как правило, предполагает нехватку капитала. Есть две главные причины, по которым независимый фермер нуждается в капитале. Одна, ныне особенно важная, определяется тем, что ему нужно приобретать сельскохозяйственные машины и осуществлять другие дорогостоящие усовершенствования. Другая, всегда существовавшая, связана с тем, что фермер должен располагать некоторым резервом, ибо сельскохозяйственное производство является рискованным по самой своей природе. Продукция, получаемая с данного земельного надела при данном приложении труда, может быть то обильной, то мизерной. Фермер, который ведет натуральное хозяйство для собственного потребления, страдает только от капризов природы, но фермер, работающий для рынка, зависит еще и от его конъюнктуры - от урожая и поведения конкурентов. Неэластичность спроса на многие сельскохозяйственные продукты предопределяет, что при необычно высоком урожае, затрагивающем всех или почти всех фермеров, работающих на данный рынок, риск второго рода перевешивает риски, связанные с непостоянством природы. Таким образом, на нерегулируемом рынке стоимость продукции фермера неизбежно подвержена резким колебаниям. В год, когда она низка (из-за неурожая или падения цен) ему будет трудно осуществить свои внешние выплаты, даже если в долгосрочном плане его хозяйство крепкое и вполне жизнеспособное.

Все это порождает постоянную потребность в резервном капитале, которая для мелкого независимого фермера является чрезвычайно острой проблемой. Если он является собственником земли и ранее не использовал ее в качестве залога под кредит, он может использовать ее в данном качестве на этот раз. Как мы видели, такой выход возможен, но его нельзя считать надежным, ибо в условиях, когда должник не может выполнить свои обязательства перед кредитором, земля представляет малый интерес и для последнего. Тогда земля становится не-

привлекательным залогом, так что если заем и будет предоставлен, он, по существу, окажется ничем не обеспечен. Столь часто отмечаемая связь между независимым фермерством и задолженностью ростовщикам не нуждается в дополнительном объяснении.

Поэтому независимое фермерство (или, точнее, малое независимое фермерство) ни в коем случае нельзя считать надежным решением аграрной проблемы. Его нужно укрепить формированием сельскохозяйственного кредита - из источника, который заинтересован не просто в сиюминутной прибыли, извлекаемой из займов, предоставленных фермерам в индивидуальном порядке, а в долгосрочной рентабельности своих клиентов-фермеров как специфической группы предпринимателей. Займы, получаемые из такого источника, не могут быть случайными и эпизодическими. Каковы бы ни были их формальные условия, по своей природе они должны быть чем-то вроде партнерства. Так что даже независимому фермеру приходится в чем-то поступиться своей *финансовой* независимостью.

Поддержку, в которой нуждается фермер, можно обеспечить разными путями - теперь в основном через специализированные кредитные учреждения и земельные банки, а также через кооперативы. Но нельзя исключить, что при соответствующих условиях такую поддержку может оказать и частный землевладелец (лендлорд). Ведь последний, если он обладает достаточным капиталом и небезразличен к собственным перспективам, заинтересован в благополучии своих арендаторов.

И все же система “лендлорд-арендатор” более жизнеспособна при наличии сельскохозяйственного капитала иного рода. Ибо земля, которая осталась в собственности лендлорда и будет возвращена ему по истечении срока аренды, обеспечивает ему очень высокую степень надежности при осуществлении долгосрочных улучшений. Поэтому лендлорд должен (как и ранее) располагать капиталом, достаточным для инвестирования (или возможностью мобилизовать такой капитал), конечно, при наличии технических предпосылок для повышения производитель-

ности хозяйства путем долгосрочных капиталовложений. И если эти условия удовлетворены (а в классической английской системе “лендлорд-арендатор”, они, как правило, были в значительной степени удовлетворены), лендлорд обретал новую функцию, вступая в своеобразное партнерство со своими арендаторами. Получаемая им рента больше не является “данью за природную и неистощимую силу земли”, как говорил о ней Рикардо, - платежом, который с точки зрения коммерческих принципов так трудно оправдать. Рента в значительной мере становится постоянной “отдачей” от коммерческого вложения капитала.

Однако и это - всего лишь один из путей удовлетворения потребности в долгосрочном капитале. Кредитные учреждения, которые первоначально создавались совсем для иных целей, могут сочетать их с кредитованием сельского хозяйства. Впрочем, и государство, которое ранее уже взяло на себя функцию защиты, прежде принадлежавшую лендлорду, может взять на себя и эту новую функцию долгосрочного кредитования. Осуществляя теперь контроль над банковской системой, оно может стать для сельского хозяйства источником капитала, предоставляемого во имя Развития.

И когда государство становится партнером фермера, когда оно становится его защитником не только в прежнем смысле - от разбоя и произвола, но и применяет монопольную власть в его пользу - защищает фермера от колебаний рыночной конъюнктуры, тогда проблемы, которые так долго омрачали жизнь и деятельность независимого фермера, можно считать решенными. Но много ли тогда остается от его независимости? Фермер достиг относительно благоприятного положения благодаря своему политическому весу, а этот вес, увы, не вечен.

Известно, что технические усовершенствования, которые в XX в. преобразовали сельское хозяйство очень многих стран, значительно уменьшили абсолютную численность занятых в сельском хозяйстве и их долю в экономически активном населении. Отрасль, которая первоначально составляла основу всей экономической деятельности, превратилась лишь в одну из многих ей рав-

ных<sup>18</sup>. Еще одним из результатов технической модернизации сельского хозяйства стало значительное увеличение размера площади сельскохозяйственного участка, которым может управлять один фермер. Фермер, которому принадлежит столь большое предприятие, - уже не прежний "маленький человек", нуждающийся в специальной помощи для получения требуемого капитала. И нетрудно догадаться, что еще одним следствием данного процесса является усиление сегмента зависимого фермерства, поскольку управлять крупными сельскохозяйственными предприятиями становится значительно легче. В результате всех этих сдвигов сельское хозяйство утрачивает значительную часть черт, которые прежде (почти до наших дней) делали его столь отличным от других отраслей экономики. Не приходится сомневаться, что государство и впредь будет играть ту или иную роль в организации сельского хозяйства, но его аграрная политика будет в большей мере сходна с политикой в отношении других отраслей. Тогда окажется, что нельзя предоставить всем одинаковые привилегии.

<sup>18</sup> Пожалуй, не все представляют себе, как быстро произошло отмеченное сокращение численности занятых в сельском хозяйстве. Приведем показатели международной статистики, характеризующие масштаб данного явления.

в сельском хозяйстве (% от всех занятых в экономике)

	1956 г.	1966 г.	2000 г.*
Великобритания	6,1	4,6	2,3
США	9,9	5,5	2,4
Германия	16,9	10,8	2,6
Франция	25,9	17,6	3,6
Италия	32,7	23,8	6,0
Япония	38,5	24,2	6,6

**Источник:** OECD Labour Statistics; \* дополнение к русскому переводу: The World Bank. World Development Report, 2001. — **Примечание:**

Подобное сокращение имело место и в других странах. Пока процесс такого сокращения продолжается, давление в пользу принятия протекционистских мер в отношении сельского хозяйства, естественно, остается очень сильным; но по мере того, как он близится к завершению и доля занятых в отрасли стабилизируется на уровне не более 10%, весьма сомнительно, чтобы фермеры смогли сохранить свою способность оказывать давление даже в странах, не импортирующих продовольствие.

## Глава VIII

### РЫНОК ТРУДА

Рассматривать формирование рынка труда как процесс “проникновения” рыночных отношений в новую сферу, подобно их проникновению в сельское хозяйство, на первый взгляд, было бы слишком упростить проблему. Постараюсь объяснить, что я имею в виду.

Труд, в том смысле, в каком я использую этот термин в данной главе, - это не просто “работа”. Все классы людей, деятельность которых мы рассмотрели, заняты своей работой, своим делом. Свою работу выполняют крестьянин, чиновник, купец и даже лендлорд - до тех пор пока за ним сохраняется его полезная функция. Для работника в узком смысле характерно, что он *работает на* кого-то. Фактически он является (не побоюсь этого слова) *слугой*.

Торговая экономика никогда не могла обойтись без слуг. Но отношения господина и слуги (включая, как мы увидим в дальнейшем, отношения между современной фирмой и ее персоналом) не являются и никогда не были обычными торговыми отношениями. Прежде всего, признаем, что они возникли гораздо раньше торговой экономики. Они были элементом традиционно-командной системы. Между этой системой и отношениями господина и слуги - полное сродство, а для торговой системы они чужеродны. Именно командной системе свойственна иерархия, которая строится на отношениях ведущего и ведомого, лорда и вассала, господина и слуги. Эти отношения частично основаны на силе, а частично - на этическом чувстве в той или иной его форме: с одной стороны, на преданности, а с другой - на ответственности. Напротив, торговая система не предполагает иерархии,

продавец и покупатель находятся в ней “на равных”. Почему же один должен быть господином, а другой - слугой? Отношения “господин-слуга” в нее не вписываются.

В доторговой экономике (как мы уже видели на примере системы “лорд-крестьянин”) слуга, кем бы он ни был, занимал вполне определенное место. Это место не было почетным и не могло избавить слугу от угнетения и произвола, но обеспечивало ему - по крайней мере в спокойные времена - возможность вести размеренную жизнь, соответствующую его социальному статусу и его социальным потребностям, особенно потребностям, связанным с воспитанием детей. Данный статус возлагал на слугу нелегкие обязанности, но в то же время гарантировал ему определенную защиту от себе равных и даже (как мы видели) от своего господина. Положение резко меняется, когда труд подвергается коммерциализации и становится предметом торговли.

“Там души людские покупаются и продаются. Там детей, вскормленных молоком матери, отдают за золото. Там юношей ведут на бойню, а красоту дев берут за кусок хлеба”<sup>1</sup>. И эти чувства не нужно подавлять - они являются частью рассматриваемой нами проблемы.

Существуют два способа превращения труда в предмет торговли. Во-первых, работника можно продать целиком, и тогда это - рабство и, во-вторых, можно купить его услуги, и тогда это - наемный труд. Первый способ можно считать прямой адаптацией отношений “господин-слуга”, свойственных командной экономике, к условиям торговой системы и совершенно очевидно, что в процессе такой адаптации старые отношения в значительной степени теряют те положительные черты, которыми они обладали. Ибо торговые принципы исключают соображе-

---

<sup>1</sup> There souls of men are bought and sold  
And milk fed infancy for gold  
And youth to slaughter houses led  
And beauty for a bit of bread.

(Blake, Rossetti MS).

ния, по которым раба нельзя было бы перепродать, а раз так, то, вероятно, исчезнет и стабильность отношений (в смысле каких-то двусторонних обязательств). Между тем перепродажа - в большей степени торговая сделка, а полностью коммерциализированный рынок труда - это рынок непостоянного труда, где можно выгнать работника, а работник может покинуть хозяина почти в любое время. И если рынок труда формируется по образу и подобию товарного рынка, то он таковым и является<sup>2</sup>. Рынок наемного труда не обязательно носит такой характер, или всецело такой характер, но коммерциализация означает его развитие именно в этом направлении.

В данной главе я намерен рассмотреть оба вида рынка труда. Каждый из них очень важен с исторической точки зрения и, анализируя их вместе, мы обнаружим, что понимание одного вида рынка многое объясняет и делает очевидным в понимании другого.

В начальный период развития торговой экономики, например, в Древней Греции, использовался в основном первый метод - рабство, но впоследствии главное значение приобрел второй метод. Легко увидеть, почему рынок труда начался именно с рабства.

Когда торговая экономика только-только начала формироваться на фундаменте своей традиционно-командной предшественницы, для купца простейшим способом приобрести слуг была покупка рабов у соседнего лорда или вождя, захватившего пленных и торговавшего ими, или у всякого, кто за деньги готов был отправиться в поход за рабами. Приобретенных таким образом слуг надо было доставить из их домов на новое место. Взять их на время

---

Теоретически можно представить себе долгосрочные контракты на предоставление труда подобно долгосрочным контрактам на поставку товара. Однако, за исключением договоров между учеником и хозяином (которые как раз по причине их долгосрочности обычно рассматриваются как "полурабство"), такие контракты на свободном рынке труда заключаются нелегко.

Об ученичестве см. ниже, с. 177—179.

“в аренду” у их владельца означало нести дополнительные расходы по их возврату, поэтому проще было купить.

Но даже в рамках института рабства необходимо проводить некоторые различия. Захват рабов, по своей природе, всегда был жестоким делом. Совсем иное - обращение с рабом, поступившим к купившему его хозяину: здесь возможны варианты.

Главным занятием рабов почти везде (за исключением нескольких более поздних случаев, до которых мы дойдем в свое время) был труд по дому. Такой труд в общем заслужил репутацию мягкой формы рабства. Для домашних слуг не так уж важно, что фактически они являлись рабами, ибо их владелец делил с ними кров. И если он хотел избежать неприятностей, ему следовало относиться к своим рабам внимательно, чтобы завоевать их преданность и даже признательность. В течение многих веков и во многих странах, где рабов использовали в качестве домашней прислуги, могли преобладать именно такие, весьма гармоничные отношения. Гармония в данном случае означает лишь, что с рабом обращаются не хуже, чем он на то рассчитывает. Если же общепринятые моральные стандарты низки, то и гармония может означать не так уж многое<sup>3</sup>.

На первых этапах развития торговой экономики торговец покупал рабов, чтобы приобрести слуг, но когда появился постоянный источник поступления рабов, купцы, конечно, могли покупать их в расчете на перепродажу с прибылью. Рабов могли покупать не только купцы, но и землевладельцы. Крупный землевладелец, у которого была возможность положиться на услуги “своих” крестьян и их детей, вряд ли предъявлял большой спрос на “импортный” товар - рабов, но если рабы шли

---

<sup>3</sup> Нельзя оставить вне рассмотрения сексуальные аспекты сосуществования рабовладельца с его рабами. Власть одного человека над другим, что присуще рабству, часто находит выражение и в сексуальной подчиненности. По мере развития общества слова могут менять свое значение. Так, слова “сожительница” или “любовница” в течение многих веков относились к рабыне.



по низкой цене, то покупателями могли стать и более мелкие землевладельцы. В древних Афинах, как утверждает проф. Эндрюс<sup>4</sup>, даже семья, обрабатывавшая небольшой надел земли, обычно имела собственных рабов. Один-два раба, принадлежавшие “маленькому” человеку, занятые работой по дому или на земле, могли по-прежнему считаться частью семьи, так что и здесь преобладала мягкая форма рабства.

Более “коммерциализированным” и имевшим в древние времена особое значение было использование рабов в лавках и в мастерских. Торговец или независимый ремесленник (которого, напомним, мы тоже считаем торговцем<sup>5</sup>) работал бок о бок со своими рабами, которые были и его помощниками, и его собственностью. Это опять-таки предполагает какие-то личные отношения, порой вполне терпимые и даже дружественные. Но труд в мастерской (особенно использовавшей рабов) зачастую был так изнурителен, что торговцу приходилось заставлять своих помощников работать столь же тяжело, как и он сам. Между тем его помощники не имели того стимула к труду, который двигал их хозяином, и поэтому в их глазах он был тираном.

Любая из этих форм “маломасштабного” рабства имеет свою темную сторону, но все же в каждом случае не исключена вероятность, что ситуация не столь удручающая. Ибо до тех пор пока раб сохраняет личный контакт со своим владельцем, он сохраняет и свою индивидуальность. А раз так, не исключено, что он получит какое-то повышение и приобретет ответственность. Даже домашний раб может быть назначен старшим над другими рабами, раб-землепашец после кончины или во время болезни своего хозяина может оказаться ответственным за состояние фермы. Точно так же на раба - помощника купца или ремесленника - может быть возложена ответственность того или иного рода. По-видимому, в Древней Греции и

---

<sup>4</sup>Andrewes A. The Greeks, p. 135.

<sup>5</sup> См. выше с. 49-50.

в Древнем Риме случаи, когда торговец, отходя от дел, поручал их своим рабам, были не так уж редки<sup>6</sup>.

“Маломасштабное” рабство, об относительной мягкости которого шла речь, было, очевидно, начальным этапом развития торгового рабства. Но на этом его развитие не могло остановиться. Самые черные страницы истории такого торгового рабства (не говоря уже об ужасах захвата рабов) связаны с массовым использованием рабов в большой группе - на плантациях (например, в римских латифундиях и на плантациях хлопка и сахарного тростника в Америке и Вест-Индии), на рудниках и в качестве гребцов на галерах.

“Я неотделима от своей жалкой участи, как раб на галере - от своего весла,” - говорит герцогиня Амальфи, приводя обоюднoострый аргумент. Раб из большой команды - не человек, это просто безлика я “рабочая скотина”.

Однако и здесь можно обнаружить различия. Они нашли свое отражение в истории и имеют экономическое объяснение.

Для рабовладельца, использующего рабский труд на сравнительно крупном предприятии, раб является таким же орудием производства, как и все другие орудия. Поэтому он подходит к его оценке аналогично тому, как современный фабрикант подходит к оценке машины. Рентабельность использования машины зависит от соотношения между ценой ее приобретения и ценой чистого продукта, который рассчитывают получить с ее помощью;

---

<sup>6</sup> Небезынтересны некоторые правовые затруднения, возникавшие в этом случае. Рабы, которые вели дело своих хозяев, должны были иметь право вступать в контрактные отношения, а иногда и владеть какой-то собственностью. Теоретически собственность, которой владел раб, как и сам он, принадлежала его хозяину. Тем не менее необходимо было, чтобы раб имел право как-то распоряжаться ею вплоть до передачи титула на эту собственность человеку, которому он ее продал.

Римские юристы оказались весьма изобретательны. Они придумали особый вид собственности (“*peculium*” — предмет использования), что позволило рабам вести свое дело. (См.: Crook J.A. *Law and Life of Rome*. London, 1967, p. 188-191.) Пожалуй, стоит добавить, что раб, ведущий свое дело, — это уже только “наполовину раб”.

а чистый продукт равен валовому продукту за *вычетом эксплуатационных расходов*. Однако эксплуатационные расходы не являются постоянными, фиксированными. Всегда имеется выбор между инвестированием капитала в будущую производительность наличного оборудования и его инвестированием в покупку новых машин или его резервированием для покупки новых машин раньше, чем первоначально предполагалось. И чем ниже цена новых машин, тем больше вероятность, что предпочтение будет отдано ускоренной замене оборудования.

На предприятии, использующем труд рабов на строго деловых началах, действуют те же принципы. Если рабы недороги и их легко приобрести, рабовладелец сведет к минимуму расходы на их содержание. Но если раб стоит дорого и приобрести его труднее, так что потеря раба или утрата им работоспособности принесут убыток, рабовладелец может счесть целесообразным увеличить затраты на его содержание, чтобы сократить риск подобного развития событий. Очевидно, что в последнем случае с рабом будут обращаться лучше. Раб сразу же ощутит увеличение затрат на его содержание, ибо эти затраты представляют собой ближайшее подобие его *заработной платы*<sup>1</sup>.

Действительно, исторические примеры свидетельствуют о резком различии между условиями “крупномасштабного” рабства в периоды относительной дешевизны рабов, когда их было выгодно заставлять работать буквально до смерти с тем, чтобы затем купить новую партию на рынке, и значительно более благоприятными услови-

---

<sup>1</sup> Именно поэтому принятый иногда обычай освобождать военнопленных, обращенных в рабство, после определенного периода отработки вряд ли отвечал интересам самих рабов, ибо если владелец знал, что рабы будут его собственностью лишь в течение ограниченного времени, у него не было особого стимула увеличивать расходы на их содержание. Известно, что из тех военнопленных, которые были захвачены в 1648 г. в результате битвы при Колчестере — одной из самых жестоких за весь период Гражданской войны в Англии — и затем проданы в рабство на пять лет на остров Барбадос, лишь очень немногие дожили до освобождения. (См.: Gardiner S.R. Great Civil War. London, 1891, vol. 3, p. 464; Commonwealth and Protectorate. London, 1894, vol. i, p. 351.)

ями эксплуатации рабов, когда заменить их новыми было труднее. И если утрата раба означает серьезный убыток для владельца, выгоднее уделить некоторое внимание его “благосостоянию”. Кроме того, в данных условиях становится прибыльным обеспечивать надлежащее предложение рабов на рынке путем их естественного воспроизводства. Лишь в этом случае рабовладельцу выгодно, чтобы его рабы обзаводились детьми.

В данной связи весьма убедительно выглядит аргумент, часто выдвигаемый экономистами, согласно которому для улучшения положения рабов запрещение работорговли имело большее значение, чем отмена самого рабства. Ибо работорговля, как и связанный с ней захват рабов, были особенно отвратительны.

“И в Атлантике на всем пути корабля с рабами за ним следуют акулы, дожидаясь пищи - выброшенных за борт тел умерших рабов,” - писал Шелли о сотнях обреченных<sup>8</sup>. Потеря рабов в пути снижала доходы работорговцев, но чем эффективнее становилась работорговля, тем больше дешевели новые рабы и тем хуже становилось положение прежних. Цена рабов начала расти только после зап-

---

<sup>8</sup> As a shark and dogfish wait  
Under an Atlantic isle  
For the negro ship, whose freight  
Is the theme of their debate.

(P. B. Shelley)

Хотелось бы также привести слова одного английского путешественника, относящиеся как раз ко времени написания поэмы Шелли, об арабских работорговцах в Западном Судане, которые доставляли рабов в мусульманские средиземноморские страны через Сахару: “Они устраиваются на ночлег на расстоянии двух-трех часов езды от деревни, на которую хотят напасть, оставляют с небольшой охраной свои шатры и верблюдов, а сами отправляются в путь с таким расчетом, чтобы попасть в деревню с рассветом. Затем они окружают ее плотным кольцом и захватывают всех жителей деревни... На удобном расстоянии устанавливается штандарт, вокруг которого группируются люди, готовые принять и связать пленников” (Captain G. F. Lyon, 1821. Цит. по: Bovill E.W. *The Niger Explored*. Oxford, 1968, p. 67). Бовилл добавляет: “Лайон не знал, что всех, кто не имел “товарного” вида - пожилых и людей средних лет обоих полов, беспощадно убивали”.

рета на работорговлю и лишь тогда (как утверждалось) условия их содержания стали существенно улучшаться.

Действительно, имеются некоторые свидетельства, что положение рабов в период между запретом работорговли и отменой рабства несколько улучшилось<sup>9</sup>, что напоминало ситуацию с положением крестьян в системе “лорд-крестьянин”. Бытовые условия плантационных рабов на Ямайке незадолго до их освобождения описываются следующим образом<sup>10</sup>: “Им бесплатно предоставляли для проживания хижины, заставляли трудиться долгие часы без денежной оплаты, но обеспечивали минимально необходимый набор продуктов питания, одежды и домашней утвари. Близ своих хижин они возделывали небольшие огороды и иногда откармливали свиней и птицу для собственного потребления и частично на продажу или для обмена на деревенских рынках<sup>11</sup>. За землю под подобные “приусадебные участки” им платить не приходилось. Выручкой от продажи своих продуктов они распоряжались самостоятельно, расходуя ее на какие-то продукты и товары, не входившие в набор, получаемый от хозяина. Часть выручки они жертвовали различным культам или сберегали в надежде постепенно накопить деньги, чтобы выкупить себя из рабства”. Но тот же автор добавляет: “Поскольку рабов в любой момент могли продать или перевести из одного имения в другое, у них не было стимула тратить деньги на вещи, которые в подобных случаях они не могли взять с собой”.

В классической системе “лорд-крестьянин” последнего тоже могли “продать”, но только вместе с землей, на ко-

---

<sup>9</sup> Работорговля, по крайней мере английским законодательством, была запрещена в 1806 г., а освобождение рабов в английских колониях состоялось в 1833 г. В США рабство было отменено только в 1865 г. в соответствии с 13-й поправкой к американской конституции.

<sup>10</sup> Hall D. Free Jamaica, 1838—1865 (an economic history). Yale, 1959, p. 157. (1838 г. - последняя дата для освобождения рабов по закону 1833 г.)

<sup>11</sup> Деревенские рынки, и ныне существующие на Ямайке, первоначально обслуживались рабами по воскресеньям.

торой он был “закреплен”. Так что предметом продажи были не столько сами крестьяне, сколько право власти над ними. Характерной чертой торгового рабства даже в лучшие времена была возможность индивидуальной перепродажи раба. Существует огромное различие между системой, при которой раба можно продать индивидуально, без учета его семейного положения или других сложившихся у него общественных связей, и системой, когда продать можно только целиком деревню как сложившийся социальный комплекс, связанный с землей. Первая система представляет собой гораздо большее социальное зло, чем вторая. И дело не только в том, что крестьянин сохраняет традиционный инструмент защиты, которого раб почти полностью лишен. Даже имеющий детей раб, которого можно продать индивидуально, не может обрести с ними настоящую родительскую связь. Поэтому рабство практически в любой его форме враждебно семье<sup>12</sup>.

Перейдем теперь к рассмотрению “свободного” рынка труда - рынка другого рода. Лучше всего, пожалуй, начать с вопроса: как произошло, что один вид рынка уступил место другому?

Чтобы ответить на него, надо вернуться назад - во времена, предшествовавшие отмене рабства негров. Здесь немало может быть сказано в категориях права, морали и политики<sup>13</sup>. Однако неизбежный вопрос, почему Европа почти полностью перешла к системе свободного труда на несколько веков раньше отмены раб-

---

<sup>12</sup> Социальные последствия данного явления нелегко искоренить. Как показала перепись населения Ямайки, даже в 1950 г. 70% ее жителей, по крайней мере номинально, считались “незаконнорожденными”.

<sup>13</sup> Правомерность такого подхода оспаривалась Эриком Уильямсом (ныне премьер-министр Тринидада) в его известной книге “Капитализм и рабство” (Williams E. *Capitalism and Slavery*. North Carolina, 1943). Аргументы Уильямса, в свою очередь, были опровергнуты Роджером Энсти (Anstey R.T. “Capitalism and Slavery: A Critique”. - In *Economic History Review*, August, 1968). Несомненно, однако, что аболиционисты, в большинстве своем являвшиеся либеральными экономистами, недооценивали отрицательных черт свободного рынка труда.

ства негров, требует экономического по своему характеру объяснения<sup>14</sup>. В отличие от рабства негров, которое было отменено в XIX в. в результате взрыва моральных чувств, древнее рабство было искоренено по экономическим причинам. На протяжении многих веков, когда рабство теряло свое значение, Европа была христианской, но данный факт мало что говорит о связи между этой религией и отменой рабства в Европе - церковь не была озабочена проблемами рабства, считая себя ответственной за душу раба, а не за его статус. Главной причиной вытеснения рабского труда свободным явилась относительная дешевизна последнего.

Один вид труда становится дешевле другого, когда он эффективнее для работодателя. Однако не думаю, что дешевизна такого рода была единственной (или даже главной) причиной вытеснения рабского труда свободным. Ибо проблема сравнительной эффективности свободного и рабского труда не так проста, какой она кажется на первый взгляд. Свободный работник в условиях сдельной оплаты будет, как правило, эффективнее раба, лишённого подобного стимула. Но если речь идет о труде, вознаграждение которого легко увязать с выработкой, нет оснований полагать, что и раба нельзя как-то заинтересовать в более высокой выработке. Точно так же нельзя считать самоочевидным, что свободный труд при повременной оплате эффективнее рабского. Свободного работника, если он ленится, можно уволить, а ленивого раба можно просто продать. И если речь идет о маломасштабном использовании рабского труда и таком же по масштабу использовании свободного труда, когда число работников невелико и вклад каждого виден работодателю (а именно так, можно предположить, практически обстояло дело в большинстве случаев), вряд ли мы сумеем обнаружить существенную разницу.

---

<sup>14</sup> Моему исследованию упадка рабства в Европе очень помогло упомянувшееся исследование Марка Блока (*Cambridge Economic History of Europe*, vol. 1, first edition, p. 234—243, second edition, p. 246—255).

Итак, предположим, что эффективность труда раба и свободного работника одинаковы. Но тогда возникает вопрос о цене труда того и другого рода *за единицу времени*. Для рабовладельца цена рабского труда за единицу времени равна издержкам содержания раба плюс процент (и амортизация) на вложенный капитал. Что касается издержек содержания раба, то они могут быть текущими (обязательными в любом случае) и более долговременными (призванными обеспечить его работоспособность в будущем). Последний компонент, как мы видели, иногда отпадает, - если цена раба на рынке низка, но обязателен, когда на рынке рабов держатся высокие цены. Поэтому издержки за определенный период должны быть выше одних лишь краткосрочных эксплуатационных издержек за тот же период. Ибо эту разницу составляет процент и амортизация на вложенный капитал или долгосрочные эксплуатационные издержки. Разность между совокупными и краткосрочными издержками не может быть равна нулю; в противном случае не было бы причин поддерживать предложение рабов на рынке и оно бы иссякло. Но при нехватке рабов на рынке она больше, чем при их избытке.

А как обстоит дело с аналогичной калькуляцией в случае свободного труда? Наниматель работника на свободном рынке труда не несет никакой ответственности за работника вне периода, на который тот нанят. Таким образом, назначенная ему заработная плата исчерпывает все расходы работодателя на труд, а заработная плата, на которую вынужден соглашаться работник, в свою очередь, определяется имеющимися у него возможностями воспользоваться более привлекательными предложениями. При недостаточном предложении на рынке труда заработная плата может подняться довольно высоко, но при избытке труда она может упасть весьма низко - до уровня, не превышающего краткосрочные эксплуатационные издержки содержания раба. Таким образом, в любом случае цена труда зависит от его нехватки или обилия на рынке. Нет ничего, что предопределяло бы постоянную,



неизменную относительную дешевизну (или дороговизну) одного вида труда по сравнению с другим. При избытке рабского труда он вытесняет труд свободный и, наоборот, при избытке свободного труда вытесненным оказывается труд рабский. Это - конкурирующие между собой источники труда, и при их одновременном использовании только доступность одного вида труда влияет на цену другого вида (заработную плату наемного работника или цену приобретения раба).

Происходившее в тот период, думается, можно объяснить выше приведенными соображениями, но с учетом, что мы примем во внимание еще одно (достаточно очевидное) обстоятельство: работорговец обычно<sup>15</sup> не соглашался превратить в рабов людей своего рода-племени. Это отчасти объяснялось моральными (не обязательно очень возвышенными) соображениями, но данное положение (в том грубом мире, о котором мы сейчас говорим) имело и практическую основу, поскольку делало работорговлю более надежным занятием. Нелегко внедрить систему рабства, если раба нельзя отличить по каким-то признакам: внешности, цвету кожи или диалекту (последний признак, как мне представляется, играл главную роль).

Греки даже во времена Пелопонесской войны не испытывали особых угрызений совести при продаже в рабство своих соотечественников, но разнообразие диалектов, на которых изъяснялись тогдашние эллины, позволяло их сразу узнать. Римляне, пару столетий спустя, не чувствовали угрызений совести при продаже в рабство греков и других народов, подпавших под их власть. Вполне вероятно, что во II в. до н.э., когда Рим завоевывал средиземноморские страны, поступление рабов на рынок было особенно массовым. Нетрудно догадаться, что

---

<sup>15</sup> Я говорю: “обычно”, ибо необходимо учесть и продажу в рабство в качестве наказания за какое-то преступление или невозврат долга. При отсутствии системы тюрем такой вид наказания был нередким. Но все же работорговля не могла строиться только на подобных наказаниях.

именно в этот период раб стоил особенно дешево, условия его содержания у владельца были наихудшими, а разрушительное воздействие рабского труда на то, что осталось от рынка свободного труда, - наибольшим. Имеется немало свидетельств, что именно в этот период Рим испытывал сильнейшую социальную напряженность<sup>16</sup>. Позже, в более спокойные времена, наступившие в результате преобразований Цезаря и Августа, рабство хотя и сохранилось, однако трудно понять, откуда рабы могли поступать в массовом порядке. Поэтому можно считать вполне вероятным, что условия содержания рабов немного улучшились и что на рынке доля свободного труда несколько увеличилась, а доля рабского соответственно сократилась.

Это только гипотеза, но она не лишена оснований. Римские законы, еще до христианизации империи, начали предусматривать элементарную защиту рабов<sup>17</sup>, а поскольку законы всегда отражают лишь нечто вошедшее в обычай, можно предположить, что условия жизни рабов действительно несколько улучшились. И хотя христианство не боролось с рабством, оно поощряло тот взгляд, что христиан (ортодоксальных христиан, крестившихся по всей форме) не следует обращать в рабство. Таким образом, рамки понятия “нельзя делать рабами людей одной с вами крови” соответственно расширились.

Рабство не исчезло. О рабах все еще говорилось в кодексе Юстиниана (VI век н.э.) и после этого в Западной Европе работорговля и войны с целью захвата рабов продолжались в течение столетий, однако их объектами были только нехристианские и полухристианские народы, которых становилось все меньше: англосаксы<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Наиболее известными проявлениями напряженности были восстания рабов (Спартак) и деятельность Гракхов. (Восстание рабов под руководством Спартака произошло позднее - в 73-71 гг. до н.э. - **Прим ред.)**

<sup>17</sup>Cambridge Mediaeval History, vol. 2, p. 62.

<sup>18</sup>Как говорил папа римский Григорий, “non angli, sed angeli” (англосаксы - далеко не ангелы).

и германцы до принятия ими христианства; славяне (от названия которых - *slavs* - пошло слово “раб” — *slave*). Но кто еще? Наибольший потенциальный источник рабов на юге и на востоке был ограничен военной мощью исламского мира<sup>19</sup>.

Таким образом, во время экономического подъема эпохи раннего средневековья (в нашем предыдущем анализе - это Вторая фаза, связанная с расцветом городов-государств) рабы были малочисленны и дороги, так что если обнаруживался какой-то источник свободного труда, им не пренебрегали. Вот так, я думаю, все и происходило. Торговая экономика Западной Европы в средние века была отрезана от источника рабов, а ко времени открытия морского пути в Африку (XV в.) там уже утвердилась система свободного труда.

Как только система свободного труда установилась, она, скорее всего, оказалась более дешевой. Рабов приходилось привозить на рынок (или его подобие) издалека и транспортные расходы накладывались на их цену. Свободного работника привозить не нужно - он придет сам. Но зачем бы ему приходить, если заработок, на который он может рассчитывать, столь низок, что свободный работник дешевле раба? Ответ очевиден: по крайней мере в *некоторых случаях* заработок был не так уж низок.

Торговая экономика дает человеку возможность “подняться”. Приток работников из деревень в города (а это было главным источником рынка свободного труда) стимулировался притягательной силой городов, возможностью существенно или даже разительно повысить свое благосостояние. Пусть на деле лишь немногим удава-

---

<sup>19</sup> Мусульмане, как и христиане, не желали обращать в рабство своих единоверцев, но создание Мусульманской империи (как и Римской) путем завоеваний первоначально обеспечило изобилие рабов. Однако и позже они имели доступ к источникам рабов не только в Африке, но также в Азии и Европе — к источникам, закрытым в средние века для европейцев по указанной выше причине.

лось достичь взлета, но именно призрак улучшения жизни создал *городской пролетариат*<sup>20</sup>.

Определенное влияние на этот процесс, конечно, оказало давление со стороны роста численности населения. Я не ставлю под сомнение тот факт, что отток населения из деревень в города зависел от степени нехватки земли и уменьшался по мере ослабления земельного дефицита. Теперь считается, что в начале средних веков (с XI по XIII вв.) население в большинстве стран Западной Европы быстро увеличивалось, и это, конечно, могло дать толчок оттоку людей в города. Ведь даже при системе “лорд-крестьянин” у тех, кто решался уйти в город, для этого не возникало серьезных препятствий<sup>21</sup>. Но подобное давление со стороны роста численности населения совсем не обязательно должно ощущаться. Вполне вероятно, что на рынке свободного труда сохранялось определенное *равновесие спроса и предложения пролетариата* даже на фоне небольшого земельного дефицита и несмотря на постоянство численности городского и сельского населения, взятых в отдельности.

Такое могло происходить при расширенном воспроизводстве сельского населения и суженном - городского. В этих условиях избыточное сельское население могло переселяться в города, чтобы восполнить нехватку городского, так что численность населения и в деревнях, и в городах оставалась почти неизменной. Некоторые из тех, кто уходил в города, могли преуспеть, влившись в ряды более или менее крупных купцов, восполнив тем самым потери, которые этот класс неизбежно терпел в каждом поколении из-за фиаско в деловой сфере. Но все же такой счастливый исход был исключением и большинству вчерашних селян приходилось довольствоваться случайной или

---

<sup>20</sup>Согласно легенде, одним из таких счастливицков был сэръ Ричард Уиттингтон, “бедный парень”, которому в XV в. удалось стать лорд-мэром Лондона. Серьезные историки разоблачили эту легенду, показав, что Уиттингтон никогда не был беден, однако для выяснения корней исследуемого мною процесса легенда может быть даже важнее факта.

<sup>21</sup>См. выше, с. 148.

неполной занятостью, оставаясь полуработниками-полунщиками. В этих условиях вновь пришедшие в города не имели возможности обзавестись семьей (в данном отношении даже рабы находились в лучшем положении). Так что если бы не постоянный приток населения из деревень, численность городского пролетариата неизбежно сократилась бы. Это, конечно, только “модель”, однако, будучи скорректированной относительно местных условий и других подобных факторов, она хорошо вписывается в историю многих больших городов, где в течение столетий формировался рынок свободного труда<sup>22</sup>.

Теперь следует отметить, что важным условием сохранения *равновесия спроса и предложения пролетариата* на рынке свободного труда является невозможность вернуться в деревню для тех, кто разочаровался в городской жизни. Чем легче им вернуться, тем выше поднимется цена труда в городах, ибо город окажется в ситуации нехватки, а не избытка труда. В большинстве случаев, несомненно, вернуться в деревню было очень нелегко, - уехав, человек расстался со своим домом и землей, и никто не будет сохранять их в ожидании его возвращения. Тем не менее, по крайней мере в одном важном случае, возвращение было возможно, - когда речь идет о новых территориях, где земли много (“бери сколько угодно”), притом хорошей земли, способной привлечь и землепашца и животновода, обеспечив им пристойную жизнь. При наличии такой возможности - как это было, например, при освоении Северной Америки - заработная плата городского рабочего не могла не повышаться. Даже неквалифицированный рабочий в подобных обстоятельствах может рассчитывать на высокую зарплату (которую в других местах сочли бы фантастически высокой), в против-

---

<sup>22</sup> Здесь снова можно привести выдержку из Блейка: “Блуждая в полночь по улицам города, я часто слышу, как юная мать пытается успокоить плачущего младенца, проклиная тот час, когда она решилась вступить в брак и создать семью”. (“Лондон” - “Песни познания”). Такая ситуация была значительно более типичной, чем превращение пришельца из деревни в богача.

ном случае он бы уехал. Именно поэтому заработная плата городских рабочих в Северной Америке со времен первых поселенцев была намного выше, чем в Европе.

Здесь мы, по меньшей мере, имеем случай, когда рынок свободного труда действительно дает работнику то, чем манит, обеспечивая “всесторонние преимущества”. Но и здесь есть противодействующий фактор, - а именно, то, что в данном случае опять-таки рабский труд на время становится дешевле свободного. Освоение новых земель в Америке, повысившее цену свободного труда, стимулировало привоз рабов из Африки. В то время Европа уже не предъявляла спроса на рабов, но в Америке спрос был еще очень велик. Таким образом, на довольно поздней стадии развития торговой экономики рабство снова получило распространение<sup>23</sup>.

Так есть ли хотя бы еще один, не столь своеобразный и редкий случай, когда торговая экономика должна оказаться на уровне связанных с ней ожиданий? Отмеченное нами равновесие на рынке пролетариата было *устойчивым* равновесием, которое могло сохраняться при неизменной численности своих составных частей много лет, из поколения в поколение. Что же произойдет, если мы учтем, что такое равновесие совмещается с *ростом* торговой экономики?

Даже в период, предшествовавший промышленной революции (а в данной главе я рассматриваю именно этот период), рост торговли, включая в торговлю и ремесло, должен был вести к росту спроса на труд. А если такой рост спроса продолжается и не удовлетворяется соответствующим увеличением предложения на рынке труда в силу общего роста численности населения или ускорен-

---

<sup>23</sup> Процесс прямой замены свободных белых работников черными рабами можно проследить на истории восточной части карибского региона в XVII в. Частично это было связано, конечно, со сменой возделываемых культур (переход с табака на сахарный тростник). Но без дешевого (в данных условиях) рабского труда производство сахара вообще не могло бы получить развития.

ного притока работников из “деревни”, то не наступит ли момент, когда весь избыток труда окажется поглощенным и начнется общее повышение заработной платы? Ведь именно этого, с позиций современной экономической науки, мы должны ожидать: при достаточно значительном расширении производства излишек рабочей силы должен смениться ее нехваткой.

Между тем создается впечатление, что в допромышленных условиях так происходило редко. Отчасти объяснение заключается в том, что рост производства был незначительным и локальным. Сельскохозяйственный сектор экономики был очень обширным, а возможности для доходной занятости, несмотря на ее постепенное расширение, все еще оставались ничтожными. С подобной ситуацией мы сталкиваемся и в наши дни, когда речь идет о развитии “слаборазвитых” стран, - в допустимости подобной аналогии не приходится сомневаться. Но эта аналогия подсказывает еще одну причину, по которой рост торговой экономики оказался неспособен поглотить избыток рабочей силы.

Мы не должны думать о “городской” рабочей силе как о чем-то однородном. На рынке свободного труда одни его виды всегда могут оказаться более дефицитными, чем другие, и за более дефицитный труд устанавливается более высокая заработная плата. Но дело не только в величине заработной платы, ибо ненадежность и непредсказуемость рынка труда, по своему характеру приближающегося к товарному рынку, тяжело сказывается на рабочих. И если они смогут (или захотят) пожертвовать частью заработной платы ради сохранения стабильности, то их работа, особенно высокой категории сложности, будет более устойчивой и регулярной, а не только высоко оплачиваемой. Существуют виды труда очень высокой категории сложности, где работник в индивидуальном порядке может оказаться столь ценным для нанимателя, что у него всегда есть основания рассчитывать на постоянную занятость, даже если в данный момент нужда в нем невелика. Что касается труда средней кате-

гории сложности, то и здесь путем организации гильдий и систем ученичества (сформировавшихся в разное время во многих странах) работник может добиться для себя определенной стабильности. Труд низшей категории сложности я связываю с “городским пролетариатом”. И (на той стадии, которую мы рассматриваем) у него нет ни стабильности, ни высокой заработной платы.

Большая часть нового пополнения городского рынка труда приходится на труд низшей категории. Но общее расширение спроса независимо от его источника распределяется, по-видимому, в пропорциях, колеблющихся в зависимости от обстоятельств, по всем категориям. И если бы переход работника в вышестоящие категории был несложен, то занятость росла бы повсеместно, и в конце концов избыток труда низшей категории сложности был бы поглощен. Однако фактически переход в более высокие по квалификации категории труда наталкивается на значительные препятствия, которые со временем могут уменьшиться, но это происходит не сразу. Общее повышение спроса на труд поэтому иссякает, частично в результате относительного повышения зарплаты работников высших категорий квалификации или получения ими каких-то иных, относительно эквивалентных преимуществ. Это может дать стимул к замене квалифицированного труда менее квалифицированным, и что-то в этом роде, действительно, могло происходить. И чем выше степень подобной замены, тем больше общее повышение спроса на труд может затрагивать низшие категории труда. Но подобный путь непрост и общий эффект разделения труда на квалификационные категории (я предпочитаю это определение как менее эмоциональное и жесткое, чем “классовая структура”) таков, что расширение спроса на труд работников низшей квалификации, которое могло бы в конечном счете поглотить городской пролетариат, быстро затухает.

Переход из одной категории в другую происходит в результате обучения и повышения профессиональных навыков, а обучение - это процесс, к реализации кото-



рого рынок свободного труда готов далеко не сразу. Обучение - это услуга, которую рынок предоставляет лишь тем, кто хочет и может уплатить за нее. Но в таком своем виде обучение - это, скорее, удел представителей высших категорий труда, которые хотят таким образом закрепить обретенное ими преимущество за своими детьми. (Правда, тенденция подобного функционирования системы обучения, еще до торжества государственных образовательных систем, в какой-то мере смягчалась деятельностью благотворительных организаций.) Обучение на рабочем месте, на первый взгляд, более доступное, фактически страдает тем же дефектом.

В соответствии с принципами свободного рынка обучаемый (чьи будущие производственные возможности при этом расширяются) приобретает определенное преимущество, за которое он должен уплатить или - что в конечном счете одно и то же - согласиться на зарплату, более низкую, чем та, которую он и так может получать. Но если цена неквалифицированного труда и без того низка, этого он сделать не может. Поэтому низкооплачиваемый рабочий должен где-то занять деньги, чтобы оплатить свое обучение. Но кто же предоставит нищему кредит? В контракте об ученичестве (а такие контракты были широко распространены), который некоторым образом, хотя и не оптимально, решал эту проблему, рабочий, по существу, брал в займы у своего нанимателя, предлагая в качестве залога самого себя. За его труд переплачивали в начале, но недоплачивали в конце. А раз так, то в интересах нанимателя как можно больше растянуть период ученичества, что равносильно взиманию непомерно высокого, ростовщического процента за предоставленный кредит. Ученик, связанный таким образом со своим наставником (нанимателем), не намного отличается в этом отношении от раба, которому обещано освобождение к определенной дате. Ученик свободен от чрезмерной эксплуатации лишь в том случае, если наниматель рассчитывает использовать его по истечении срока окончания обучения. Нам хорошо известны кон-

тракты об ученичестве, в соответствии с которыми все плоды обучения достаются нанимателю и лишь жалкие крохи - подмастерьям. И этому не приходится удивляться, если подобный контракт воспринимается просто как договор о купле-продаже труда, лишенный элемента социальной ответственности. В более развитых системах ученичества такой элемент присутствует, но чаще это имеет место в том случае, когда мастер и подмастерье находятся в какой-то социальной связи. А это значит, что система ученичества, как и система образования в целом, служит, скорее, средством сохранения преимуществ работников высшей категории труда.

Насколько описанная ситуация изменилась или меняется под влиянием промышленной революции, происходившей в течение последних двухсот лет, - сюжет следующей главы.

## Глава IX

# ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Промышленная революция знаменует собой подъем именно Современной промышленности<sup>1</sup>, а не промышленной деятельности как таковой. Но что понимать под термином “Современная промышленность”? Что является важнейшей чертой, отличающей ее от “древней” промышленности и от кустарного производства - ровесника самого рынка? С технологической точки зрения здесь возможны разные ответы и, продолжая наш анализ, мы воспользуемся некоторыми из них. Но для нашей цели прежде всего необходим ответ экономического характера.

Что касается кустарного производства то, как я уже говорил<sup>2</sup>, с экономической точки зрения его трудно отделить от торговли. Ремесленник, производящий на продажу, - это торговец. Если он что-то покупает, то с целью дальнейшей перепродажи, и, таким образом, ему приходится быть торговцем. Но то, что он продает, существует в иной форме, чем было куплено, - к этому сводится все его отличие от обычного торговца. Что же касается “добавления его труда” к материалам, с которыми он работает, то ведь и обычный торговец “добавляет свой труд” (как и труд своих наемных клерков и складских рабочих) с целью продать купленное им по цене, превосходящей уплаченную, - в основном бла-

---

<sup>1</sup> Термин “Современная промышленность” фигурировал в заглавии одной из книг Дж. и Барбары Хэммонд (Hammond J.L. and Barbara The Rise of Modern Industry. London, 1925).

<sup>2</sup> См. выше, с. 50.

годаря тому, что торговец выбирает для перепродажи время (или место), когда (и где) товар особенно нужен покупателю. Так что с экономической точки зрения между обычным торговцем и ремесленником, работающим на продажу, нет никаких различий.

Хотя философы (а иногда даже экономисты) отказываются признать тождественность торговца и ремесленника, в практической жизни она не ставится под сомнение. В конце концов наиболее верное представление о характере экономической деятельности дают ее счета, ее форма учета. Между тем формы учета, принятые в промышленных и торговых фирмах, фактически одинаковы. Поэтому можно сказать, что во всех аспектах своей деятельности, отраженных в учете, промышленная фирма отождествляет себя (и отождествляется другими) с торговой.

Существует, однако, один аспект, в котором сходство между этими двумя видами деятельности ныне стало менее полным. И этот аспект, как я полагаю, как раз и дает ключ к пониманию той межи, которая разделяет оба вида промышленности. Капитал торговца, в основном, находится в *оборотной форме*. (Использование термина “оборотный капитал” применительно к промышленности, где он не столь очевидно соответствует функции данного вида капитала, как раз свидетельствует о том, что промышленная фирма, отдавая дань традиции, все еще воспринимает себя как торговую.) Тот или иной торговец в своей деятельности может использовать и какой-то основной капитал (контору, склад или корабль), но ведь все это - не более чем “оболочка” для товаров, на торговле которыми он специализируется. Любой используемый им основной капитал находится как бы на обочине его бизнеса.

Пока промышленность оставалась на ремесленной стадии, положение ремесленника, или кустика, было очень похожим. Он пользовался какими-то инструментами (орудиями), но обычно они были весьма малоценными, и сердцевиной его бизнеса являлся оборот материалов. (Отметим, что это целиком вписывается в систему надомного труда, в прежние времена весьма распрост-

раненную, когда необходимый капитал как бы авансируется ремесленнику торговцем-капиталистом; у ремесленника есть свои инструменты, но не они составляют главную часть используемого им капитала.) В тот момент, когда основной капитал перемещается или начинает перемещаться с обочины в центр бизнеса, начинается “революция” в промышленности.

До возникновения Современной промышленности основными капитальными благами, которые находили применение и изготовление которых требовало существенных затрат, были здания и средства транспорта (в основном, суда). Но ведь здания, скорее, являлись потребительскими товарами, чем производственными, а средства транспорта, пусть даже производственные, способствовали торговле товарами, а не их изготовлению. В период Промышленной революции (конец XVIII в.) набор элементов основного капитала, предназначенного для производства, а не для торговли, начал заметно расширяться. При этом это было не единовременным увеличением, а постоянным. Именно это - не просто накопление капитала, а расширение *состава и разнообразия* основных капитальных благ, в которых и воплощаются инвестиции, - я считаю экономически правильным определением рассматриваемого нами различия между современной и предшествовавшей ей ремесленной (кустарной) промышленностью.

При подобном определении индустриализация является продолжением процесса развития торговой экономики, который мы рассматривали в предыдущих главах, и весьма заманчиво продолжить исследование в аналогичных категориях. Северная Европа, где эта революция началась, находилась на пике торговой экспансии (и если бы не революция, пик оказался бы пройденным) - экспансии, во многих отношениях сходной с рассмотренной нами при анализе Первой фазы развития торговой экономики<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> См. выше, главу IV.

Лидерами этой экспансии были сначала Нидерланды, а затем Англия - нации-государства, имевшие немало общих черт с городами и-государствами и, лидировавшими в предшествующей экспансии торговой экономики. (Просто удивительно, как многое из сказанного о городах-государствах может быть отнесено к Голландской республике XVII в. Голландия укрепляла себя теми же методами, что Венеция и Афины, и основывала свои торговые колонии в разных концах света, в регионах, о которых афиняне и венецианцы не имели даже представления<sup>4</sup>. Ситуация с Англией, если уж на то пошло, тоже не очень отличалась от описанной ранее.)

Итак, уже имелась торговая сеть, активно функционирующая и, подобно своим предшественницам, стремившаяся к расширению. Как и ранее, это стремление могло быть реализовано только путем постоянного поиска новых возможностей развития торговли. Возможности торговой экспансии, долгое время опиравшиеся на новые географические открытия, к XVIII в. оказались близки к исчерпанию<sup>5</sup>. Вполне вероятно, что основной причиной подобного развития событий было то, что Европа по своему расположению не могла стать центром, посредничающим в торговле между неевропейскими странами, - работорговля между Африкой и Америкой и опиумная торговля между Индией и Китаем являются исключениями, лишь подтверждающими этот общий вывод. Значит, чтобы поддерживать расширение торговли, Европа должна была найти какой-то собственный предмет экспорта, и с данной задачей она блестяще справилась в XIX в. Можно считать, что именно это и послужило стимулом к измене-

---

<sup>4</sup> Довольно впечатляющим примером голландской торговой колонии является порт Галле на южном побережье Цейлона, где путешественник может еще увидеть сохранившиеся до наших дней фортификационные сооружения той эпохи.

<sup>5</sup> Уже неоднократно отмечалось, что самоизоляция Японии в середине XVII в. и частичная самоизоляция Китая примерно в тот же период положили конец надеждам на расширение торговли с этими важными регионами мира.

нию характера промышленности. Ведь нечто подобное происходило и прежде: достаточно вспомнить о развитии керамической промышленности в Афинах и шерстяной - во Флоренции. Поэтому не приходится удивляться возникновению аналогичного стимула и в постсредневековой Европе. Но почему таким источником поддержания торговой экспансии не могла стать традиционная промышленность старого типа? Почему нужный шаг требовал инвестиций в основной капитал?

Возможный ответ, если руководствоваться прежней логикой, можно найти в развитии финансовой сферы, которое, как мы видели<sup>6</sup>, происходило примерно в то же время и, прямо скажем, оказалось весьма своевременным. И дело не только в том, что упали ставки ссудного процента (это действительно имело место). Еще более важной причиной явилась бóльшая доступность капитала, симптомом чего (но не более, чем симптомом) как раз и было снижение ставок.оборотный капитал непрерывно пребывает в *обращении*, то есть непрерывно возвращается к владельцу для повторного вложения. Напротив, основной капитал характеризуется невозвратностью, он как бы *закреплен* в одной и той же форме и, в лучшем случае, меняет ее лишь постепенно. Чтобы люди в этом полном неопределенностей мире решились “омертвить” немалый капитал, они должны либо располагать какими-то другими ресурсами, которыми можно воспользоваться при необходимости и которые соответственно находятся в более ликвидной форме, либо, по крайней мере, быть уверенными в возможности получить заем из какого-то внешнего источника (например, из банка), располагающего такой ликвидностью и готового предоставить ее в долг. В конце концов критически важной является лишь доступность ликвидного капитала. В первой половине XVIII в. такие возможности уже существовали в Англии, Голландии и даже во Франции. К тому времени в этих странах уже существовали финансовые рынки, где мож-

---

<sup>6</sup> См. выше, с. 108, 125-126.

но было легко продать различные ценные бумаги<sup>7</sup>. Это открывало невиданные прежде (даже всего несколькими годами ранее) возможности получить необходимые ликвидные средства (что само по себе, несомненно, было главной причиной снижения ставок процента).

Развитие событий, хотя бы отчасти, можно, вероятно, объяснять в таких строго экономических терминах. Но все же подобные объяснения не выглядят полными. Конечно, есть еще что-то, помимо упомянутого. И если вспомнить не просто о внедрении в текстильную промышленность первых прядильных станков (работавших с помощью водяных колес, и до того известных уже многие века), а подумать о Современной промышленности в целом, то сразу становится очевидным, о чем идет речь. А идет она не просто об открытии нового источника энергии, а о науке. Действительно, экономика всегда растет, открывая новые сферы для инвестиций посредством исследований и прогресса знаний. Но если в предыдущей фазе открытия носили в основном географический характер, то за этим последовали научные исследования физического мира, значительно более широкие, чем чисто географические. Именно наука, особенно физика, открыла новые, почти неисчерпаемые возможности для промышленности. Вот эта связь промышленности с наукой с течением времени становилась все более очевид-

---

<sup>7</sup> В данной связи интересно привести следующую выдержку из письма Гэя Свифту (апрель 1731 г.): “За день до своего отъезда из Лондона я распорядился купить для Вас два векселя “Общества Южных Морей” или “Ост-Индской компании”, которые приносят четыре процента и которые столь же легко превратить в наличные деньги, как банковские векселя”. Финансисты уже в то время располагали широким набором высоколиквидных ценных бумаг. (Об эволюции финансовых рынков см.: Dickson P.G.M. The Financial Revolution in England. London, 1967.)

Обычно считается, что крах “системы” Ло (1720 г.) отбросил на много лет назад развитие финансово-кредитной сферы во Франции. Но в переписке Вольтера с его агентом аббатом Муссино (1730-е годы) мы находим свидетельства проведения активных финансовых сделок.



ной и все более плодотворной. И пусть эта связь не так уж наглядна в самом начале, не нужно возвращаться в очень давние времена, чтобы ее обнаружить.

Рассмотрим конкретный и очень важный случай с паровой машиной. Никто не мог и подумать о такой машине до того, как были получены хотя бы элементарные представления о соотношении между теплом и давлением - представления, которые в XVIII в. стали общеизвестными. Хотя физической наукой эти открытия были сделаны примерно в 1660 г., потребовалось еще сто лет, прежде чем появилась первая паровая машина, в которой нашло воплощение нечто большее, чем просто результаты научных исследований. На пути более ранней реализации этих открытий стояли чисто технические препятствия: как изготовить машину достаточно прочную, чтобы она могла выдержать высокое давление и при этом состояла из *движущихся* частей. Уже были известны некоторые технические способы, позволявшие частично решить эти проблемы. Были кузнецы-оружейники, имевшие дело с высокими давлениями, а также мастера-часовщики, овладевшие искусством изготовления движущихся частей (хотя и меньших по размеру, чем в паровой машине)<sup>8</sup>. Но как можно было соединить между собой эти столь непохожие технологии? Почти все, что оправдывало себя в одной области, не годилось для другой. Так что не приходится удивляться столь позднему появлению паровой машины даже после того, как наука очертила проблему. И вообще уместно задать себе вопрос: разве можно было изготовить паровую машину, если бы наука одновременно не поставила и не решила длинный ряд других проблем, открывших дополнительные возможности для техников? Прогресс науки потребовал множества новых научных измерительных приборов, появле-

---

<sup>8</sup> Первые механические часы появились в XIV (возможно, даже в XI) веке. Эволюция токарных станков и инструментов тесно связана с часовым делом (History of Technology. Oxford, 1954—1958, vol. 3, p. 648ff.).

ние которых, в свою очередь, двинуло вперед смежные области науки и техники. Отметим, что Джеймс Уатт, когда он изобрел конденсатор, что стало поворотным пунктом в истории создания парового двигателя, был “мастером по изготовлению математических инструментов” для Университета в Глазго<sup>9</sup>.

Но это было только начало. С течением времени опора на старые ремесла - или на то, что от них осталось, - существенно уменьшилась. Первое поколение машин было изготовлено вручную с некоторым использованием силы падающей воды. Эти машины были очень дороги из-за нехватки высококвалифицированных мастеров, необходимых для их изготовления, и не очень надежны<sup>10</sup> по причине все той же зависимости их качества от человеческого фактора. Стоимость машин снизилась, а надежность повысилась во втором поколении, когда их стали изготавливать уже при помощи машин. Это хорошо показано автором главы о станках в монографии “История техники”<sup>п</sup>:

“Станки позволяют обрабатывать металлические предметы большого размера и придавать им форму с точностью, недостижимой при ручном изготовлении. Более того, высокая скорость машинной обработки делает коммерчески практичными процессы, которые при работе вручную, даже если это возможно с механической точки зрения, неэкономичны... Изобретение и совершенствование станков было существенной частью промышленной революции”.

---

<sup>9</sup> На эту должность он был назначен в 1757 г. (History of Technology, vol. 4, p. 181).

<sup>10</sup> О “надежности”, которой обладали машины на данной стадии, красноречиво говорит благодарственное письмо Болтона (1776 г.) Уилкинсону, который в течение нескольких лет растачивал цилиндры для машин Болтона и Уатта: “Уилкинсон изготовил для нас несколько цилиндров почти без ошибок; диаметр цилиндра в 50 дюймов, который был сделан для “Бентли и Ко”, нигде не отклоняется от заданной величины более чем на толщину старого шиллинга” (Ibid., vol. 4, с. 422). В качестве привода для своей фрезы Уилкинсон использовал водяное колесо.

“Gilbert K.R. (Ibid., vol 4, p. 417).

И действительно, нам следует признать это весьма существенным фактором. Может сложиться впечатление, что наш взгляд на развитие событий сформировался при знакомстве с первыми ткацкими “станками”, сыгравшими важную роль в экономической истории Англии, но, если подумать, находившимися лишь на одной из побочных дорог прогресса. Пожалуй, эти станки лучше считать примером эволюции “старой” промышленности, чем началом “новой” (как их обычно представляют). Конечно, их появление свидетельствовало о повороте к инвестициям в основной капитал, хотя эти инвестиции тогда были еще очень невелики. Условием для осуществления подобных инвестиций была большая мобильность капитала - и не более (на данном этапе). Разве не могло нечто подобное появиться, скажем, во Флоренции в XV в., если бы удалось привлечь необходимый капитал (что, кстати, было совсем не трудно) и если бы там, как в Ланкашире, в изобилии имелась вода, способная приводить в движение колеса? Прослеживается явная преемственность между ситуацией, сложившейся в XVIII в. в Ланкашире и Вест-Райдинге, и событиями, которые мы наблюдали в мире до промышленной революции.

Промышленная революция произошла бы и без Кромптона и Аркрайта и была бы (особенно на поздних стадиях) такой же, какая имела место в действительности. Влияние науки, стимулирующее развитие техники, появление новых источников энергии и ее использование для придания машинам большей точности и надежности при постепенном сокращении их стоимости, что обеспечивает возможность их широкого применения во многих областях, - вот в чем заключается сущность промышленной революции. Столь глубокие преобразования революция могла произвести именно потому, что она не была единовременным актом, а растянулась, можно сказать, непрерывно повторяясь, на долгие годы. Если же рассматривать промышленную революцию как замещение труда основным капиталом, то такое замещение произош-

ло, когда техническое развитие привело к существенному удешевлению новых капитальных благ<sup>12</sup>.

Теперь, наконец, мы можем вернуться к вопросу, который был поставлен в конце предыдущей главы, а именно к вопросу о воздействии индустриализации на рынок труда. Влияние английской промышленной революции на реальную заработную плату рабочих - предмет долгой дискуссии между историками, результаты которой и ныне нельзя считать однозначными. К счастью, я могу не вторгаться в эту дискуссию, поскольку с моей точки зрения существенно другое. Не приходится сомневаться, что в конечном счете построение индустриального общества оказало весьма благоприятное воздействие на динамику реальной заработной платы трудящихся: за последнее столетие во всех развитых странах она чрезвычайно выросла. И опять таки, несомненно, что без повышения производительности труда, вызванного индустриализацией, такой рост реальной заработной платы был бы невозможен. Важно понять, почему рост заработной платы отставал во времени от повышения производительности труда. Конечно, этот рост начался не сразу, но в конце концов не так уж важно, что происходило в Англии, скажем, между 1780 и 1840 гг. - небольшое повышение или фактическое падение общего уровня реальной заработной платы. В объяснении нуждается само отставание заработной платы от темпа индустриализации.

Частичное объяснение - в свете сказанного мной о прежней ситуации на рынке труда - дать нетрудно. Если исходить из начальных условий, когда труд имеется в избытке (а именно так, я убежден, обстояло дело на англий-

---

<sup>12</sup> Еще в 1807 г. было замечено, что “ныне паровая машина стоит более чем в два раза дешевле тех лошадей, которых она заменяет” (Young T. Lectures on Natural Philosophy. Цит no: History of Technology, vol. 4, p. 164). Между тем, победа паровой машины над водяным колесом в то время не была столь решающей. Даже в 1835 г. в Ланкашире и Западном Йоркшире насчитывалось 1369 паровых машин и 866 водяных колес (Ibid., p. 166).

ском рынке труда в XVIII в.), не следует ожидать существенного повышения реальной заработной платы до устранения подобного избыточного предложения труда. Не удивляет и другое: что устранение этого избытка потребовало так много времени. Мы знаем, что темпы прироста численности населения тогда были очень высокими, а возможности поглощения дополнительного притока труда сельским хозяйством невелики, так что предложение труда в промышленности и других городских отраслях увеличивалось очень быстро. И для поглощения избытка труда спрос на труд должен был увеличиваться еще значительно в течение довольно длительного времени.

Каким же могло быть воздействие новых возможностей инвестирования в основной капитал на потребность в рабочих руках? Это - далеко не простой вопрос, на который разные экономисты (даже наиболее видные из них) дают не совпадающие ответы. И, думается, этому не приходится удивляться. Здесь одновременно проявляется множество факторов, и временами преобладают одни, временами - другие.

Бесспорно, машины очень часто вытесняют живой труд. Стоит, пожалуй, сослаться на исключительно яркий (и подтвержденный) факт, относящийся к началу XIX в.: станки для производства канатных корабельных блоков Модели, внедренные в 1801 г. на Портсмутских верфях, “позволили 10 неквалифицированным рабочим заменить 110 квалифицированных”<sup>13</sup>. Неудивительно, что появились луддиты. Экономистам, конечно, были известны подобные факты, но их всегда можно было отбросить, ссылаясь на последствия слабой мобильности труда. Новая техника, рассматриваемая в тенденции, всегда уменьшает спрос на одни виды труда и повышает спрос на другие. Но каков же баланс? Каков общий результат с точки зрения совокупного спроса на труд?

Простое приложение кейнсианского анализа привлекло бы внимание к повышению “предельной эффек-

---

<sup>13</sup>History of Technology, vol. 4, p. 427.

тивности капитала”, порождаемому, без всякого сомнения, изобретениями. В кейнсианской модели это окажет положительное влияние на рынок и повысит спрос на труд. Безусловно, такого эффекта можно ожидать в *первой фазе*. Пока машины (и другие основные капитальные блага, например, железные дороги) находятся в процессе строительства, развитие будет идти в направлении расширения кредита, так что и спрос на труд в денежном выражении возрастет. Но как только машины будут построены, они начнут вытеснять живой труд. С этой точки зрения можно сказать, что кейнсианская теория является теорией краткосрочного воздействия (и на другое не претендует) - она не дает объяснения (по крайней мере, прямого), каким будет долгосрочное влияние на протяжении нескольких поколений. А именно в этом заключается вопрос.

Существует, впрочем, и долгосрочная теория, которой мы изначально обязаны экономистам-классикам - Адаму Смиту и его последователям, экономистам того времени, о котором я пишу. Она ориентирована как раз на решение стоящей перед нами проблемы и дает ответ, который, на первый взгляд, кажется столь же оптимистичным, что и ответ кейнсианской теории. Если окинуть взором череду бумов и спадов, расширения и сжатия кредита и сосредоточить внимание на *тенденции*, то первоочередное значение имеет спрос на труд при данном уровне *реальной* заработной платы. Вполне можно сказать, что спрос на труд будет расти тем быстрее, чем выше общие темпы роста экономики, а экономика не может расти без инвестиций, так что в долгосрочном плане балансом между сбережениями и инвестициями можно пренебречь, считая сбережения тождественными инвестициям, а темпы роста - функцией нормы сбережения. И если к этому добавить предположение (верное во многих случаях и местах и, безусловно, верное для Англии времен промышленной революции), что главным источником сбережений являются прибыли, становится вероятным, что сбережений тем больше, чем выше

прибыли. Инновации не будут реализованы, если они не увеличивают прибыли; более высокие прибыли ведут к росту сбережений, а более высокая норма сбережений ведет к более высоким темпам роста всей экономики. И все это, по крайней мере в течение довольно длительного периода и при рассмотрении рынка труда в целом, предполагает более быстрый рост спроса на труд.

Мы увидим в дальнейшем, что такова действительно часть правды, но не вся правда. В этом убедился уже величайший из экономистов-классиков - Д. Рикардо. Я не думаю, что в первом издании своих "Начал" (1817 г.) он идет в рассматриваемом вопросе дальше и глубже приведенного выше обобщения. И именно это оптимистическое заключение было подхвачено его популяризаторами, пророками нового капитализма: оно устраивало их и потому они повторяли его в первую очередь. Но Рикардо был достаточно смел и следовал своей мысли до логического конца, не останавливаясь там, где ему (и его друзьям) хотелось бы остановиться. В последнем прижизненном издании упомянутого труда (1820 г.) он добавил гораздо менее приемлемую для его последователей главу "О машинах", которая в значительной мере восполняет пробелы в его первоначальной аргументации.

С промышленным спросом на труд (при сохранении постоянного уровня реальной заработной платы) тесно связан не весь капитал, занятый в промышленности, а лишь его оборотная часть<sup>14</sup>. До тех пор, пока соотноше-

---

<sup>14</sup> Эту доктрину Д.С. Милль впоследствии окрестил "фондом заработной платы" (Wage Fund) - запоминающееся название, к сожалению, лишенное того, что оно должно было выражать. (Хорошо известно, что в конце жизни Милль отрекся от термина "фонд заработной платы", и я подозреваю, это свидетельствует о том, что он никогда по-настоящему не понимал его значения.) Обратный капитал вовсе не сводится к "фонду заработной платы", он относится ко всем текущим фондам, необходимым в процессе любого производства. Для того чтобы "колеса вертелись", нужны нормальные запасы сырья, полуфабрикатов и готовой продукции. Если имитировать обычную деловую практику и не считать прибыли до действительной продажи продукции и если пренебречь сложностями, связанными с обычным

ние между постоянным и оборотным капиталом остается неизменным, отмеченная выше закономерность не имеет значения, и темп роста каждой части капитала будет таким же, что и темп роста всего капитала. Тогда, действительно, все, что повышает темп роста капитала в целом, будет ускорять рост спроса на труд. Но Рикардо видел проблему в другом свете (и, думаю, он был прав). Если происходит переключение на основной капитал, *в результате него* повышается темп роста и всего капитала, то рост оборотного капитала определяется двумя противодействующими факторами. Вполне вероятно, что при сильном сдвиге в сторону основного капитала темп роста всего капитала может повыситься, а оборотного капитала даже снизиться и тогда “трудосберегающие инновации” могут уменьшить не только рост спроса на прямо затронутые ими виды труда, но и спрос экономики на труд в целом<sup>\* 15</sup>.

---

разделением одного и того же процесса между несколькими фирмами, то тогда величина оборотного капитала сводится (приблизительно) к части, предназначенной на оплату труда. Между величиной этой части и используемым количеством труда (даже если отвлечься от краткосрочных колебаний) нет строгой пропорциональности, но в конечном счете наблюдается явно выраженная приблизительная соразмерность. Думаю, Рикардо имел в виду именно это, но Милль не понял его мысли до конца.

Когда Рикардо умер (в 1823 г.) в возрасте 51 года, Миллю было только 17 лет. Он был сыном ближайшего друга Рикардо. Останься Рикардо жив еще хотя бы лет пять, он подучил бы Милля. К 1829 г. (дате написания своего “Очерка о некоторых нерешенных задачах”) Милль находился в наилучшей форме и внес наиболее заметный вклад в экономическую науку. А что было бы, если бы два классика поработали вместе? Оба они обладали широтой и смелостью взгляда, но Милль умел лучше и понятнее, чем Рикардо, излагать свои мысли.

<sup>15</sup> Вслед за Кейнсом мы привыкли думать, что тенденция роста инвестиций по отношению к сбережениям ведет к увеличению занятости, так что любой аргумент иного рода внушает подозрения. Следует, однако, отметить, что именно такой аргумент был возведен в догму в Англии (особенно при правительстве Вильсона). Нам говорят: для того чтобы промышленность оставалась конкурентоспособной, выработка на одного работника должна расти. Но рост выработки, если он не сопровождается общим ростом объема производства, ведет к безра-



У нас есть все основания предполагать, что нечто подобное действительно происходило в Англии в течение первой четверти, а то и трети XIX в., хотя, несомненно, тогда ощущались затруднения иного рода (например, барьеры на пути внешней торговли, вызванные войной с Наполеоном), которыми мы здесь пренебрегаем. Даже небольшой сдвиг в данном направлении в сочетании с фактом роста численности населения был бы достаточен, чтобы объяснить отсутствие дефицита труда и связанное с этим отсутствие роста (по крайней мере, значительного) реальной заработной платы. Тем не менее, можно было надеяться (и Рикардо действительно надеялся), что придет время, когда отрицательный эффект сдвига в пользу основного капитала окажется исчерпан-

---

ботице. Для роста объема продукции необходим поддерживающий его рост работающего (оборотного) капитала, а для последнего — рост сбережений (частных и государственных).

Мы должны, наконец, уяснить, что при одних обстоятельствах (и для одних целей) верен один аргумент, а для иных — другой. Кейнс имел в виду депрессивную экономику. Одним из симптомов депрессии является избыток запасов на многих стадиях производственного процесса — запасов, которые не могут быть использованы из-за отсутствия воли (или стимула) для их использования. Поэтому связь между оборотным капиталом и спросом на труд оказывается нарушенной. Но ведь это — особые условия, обычно же такая связь существует. Она имеется даже в краткосрочном плане на пике бума при “полной занятости”. В конечном счете она имеется всегда — иногда более тесная, иногда более слабая. Но, повторяю, в общем, долгосрочном плане эта связь должна присутствовать.

Тем не менее можно задать вопрос: как она должна была проявиться в конкретных условиях начала XIX в., о которых я теперь пишу<sup>9</sup> Пока кредит расширяется, занятость растет. Почему же мы предполагаем, что расширение прекратится? Рассмотрим два примера. Если внешняя торговля наталкивается на препятствия, как во время войны, дело дойдет до точки, когда дальнейший рост спроса на труд станет возможен лишь при снижении реальной заработной платы; так, собственно, и происходило, но это — не наш вопрос. Мы спрашиваем: возможно ли увеличение спроса на труд без снижения реальной заработной платы? В мирное время (при золотом стандарте), как это было после 1819 г., Банк Англии будет испытывать давление из-за отрицательной динамики платежного баланса. Но если бы золотой стандарт был отменен, рано или поздно произошел бы возврат к первому общему случаю.

ным, а останется лишь положительный эффект, связанный с более высокими темпами роста. Рикардо писал<sup>16</sup>:

“Я отметил уже прежде, что рост чистого дохода<sup>17</sup>, измеряемого в товарах, всегда является следствием усовершенствования машин и влечет за собой новые сбережения и накопления. Следует помнить, что эти сбережения имеют место ежегодно и что они должны скоро создать фонд более значительный, чем валовой доход, первоначально потерянный вследствие изобретения машин. Тогда спрос на труд будет так же велик, как и прежде, и положение народа будет и дальше улучшаться благодаря увеличению сбережений, которые позволит делать возросший чистый доход”.

Все это, если правильно понято, верно, но и это не вся правда. Рикардо предполагает единовременный разовый сдвиг к основному капиталу. Но почему этот сдвиг не должен продолжаться? Есть причина, о которой он не упоминал, но которую следует добавить. Как мы видели, импульсом к введению нового основного капитала, или “машин”, было снижение издержек производства этих машин. В результате их удешевления стало выгоднее использовать механизированные, а не прежние ручные операции. Но такое удешевление не было одноразовым, оно непрерывно продолжалось, и одним из результатов подобного развития явилось распространение механизированных методов на новые цели и процессы, то есть продолжение того, что происходило в первом раунде. Но следующим раундом должна стать замена первого поколения основного капитала (который теперь считается сравнительно дорогим и неэффективным) новым поколением, более дешевым и более эффективным, что обеспечит дальнейшее увеличение прибылей (или, по терминологии Рикардо, чистого дохода) *без какой бы то ни было необходимости дополнительного сбережения*. После того как были накоплены перво-

---

<sup>16</sup>Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения. М.: Гос Политиздат, 1955, с. 326.

<sup>17</sup> Терминология, которую здесь использует Рикардо, имеет следующее значение: **чистый доход** = прибыль + рента; **валовой доход** = доход + заработная плата (см. гл. XXVI “О валовом и чистом доходе”).

начальные основные производственные фонды (конечно, не следует закрывать глаза на те лишения и невзгоды, которые были связаны с таким первоначальным накоплением), эти фонды как бы сами по себе, в силу дальнейшего технического прогресса, будут “набирать” производственную мощность, и этот более поздний рост не будет мешать процессу сбережений, оказывая сугубо положительное влияние на спрос на труд. И вот только в этой точке - теперь нам ясно, почему для ее достижения потребовалось так много времени, - появляется возможность полностью поглотить избыток труда на рынке, и реальная заработная плата начинает существенно повышаться<sup>18</sup>.

В этом, я полагаю, суть проблемы и именно это надо подчеркнуть, если мы готовы удовлетвориться в нашем, как теперь говорят, “макрэкономическом” анализе *общим уровнем заработной платы*. Но если мы заглянем хотя бы немного дальше, то обнаружим еще одно изменение на рынке труда, требующее специального рассмотрения.

Хотя в это время трудящиеся стояли на пороге обретения своего “классового самосознания”, различные отряды тех, кто вскоре стал воспринимать себя как “рабо-

---

<sup>18</sup> В своей обобщенной “макрэкономической” аргументации я использовал допущение о постоянном уровне реальной заработной платы, что для стоявшей передо мной цели можно считать вполне обоснованным (именно это допущение позволило мне так четко следовать теории Рикардо). Основным капитал, подобно оборотному, я считал по издержкам заработной платы (затратам труда, воплощенного в машинах). До тех пор пока реальная заработная плата принимается за константу, это равнозначно оценке основного капитала в ценах соответствующего набора потребительских благ. Тогда величина совокупного капитала становится однозначным понятием и соотношение сбережений (выраженных в стоимости потребительских благ, от которых пришлось отказаться) и инвестиций (прироста стоимости совокупного капитала) нетрудно вычислить. Совсем иное дело, когда мы подходим к стадии, на которой реальная заработная плата повышается. Анализ, который тогда становится необходимым, оказался “крепким орешком” для экономистов конца XIX в., и лишь в настоящее время он стал возможным. К счастью, для моей цели не понадобилось “вступать на столь опасный путь”.

чий класс”, оказались по-разному затронуты переменами. Появился новый промышленный рабочий класс, отличавшийся от прежнего *городского пролетариата*, и одно из главных различий заключалось в том, что этот рабочий класс имел более регулярную занятость.

Если принять во внимание те колебания, которым всегда подвержена промышленность, данная констатация может показаться парадоксальной. И тем не менее она верна. Промышленный рабочий время от времени становился жертвой безработицы, но уж если он был занят, его труд носил регулярный характер. В этом заключалось его отличие от временного рабочего, который никогда не знал, чем он будет заниматься даже через несколько недель. Именно таким временным был типичный статус допромышленного пролетариата. Положение промышленного рабочего изменилось коренным образом. Хорошо известно о чрезмерной продолжительности рабочего дня и жутких условиях жизни первых промышленных рабочих. Однако они с самого начала могли считать своим главным достижением регулярную занятость, что в конечном счете оказалось решающим.

Современная промышленность должна была развиваться в направлении регулярности в силу характеристики, значение которой я неоднократно подчеркивал, - ее зависимости от использования основного капитала. Освоение основного капитала, переход на новые процессы производства могли быть рентабельными только при условии относительно постоянной загрузки мощностей. А для этого требовалась более или менее постоянная организация, основанная на использовании более или менее постоянной рабочей силы. Это имело важнейшие последствия - как социальные, так и экономические.

В отличие от допромышленного пролетариата, который не имел корней, промышленный рабочий, так сказать, “укоренился”, став членом группы, которая вскоре потребовала достойного места в более широком обществе. Но даже прежде, чем это произошло, формирование группы само по себе оказало сильное влияние на жизнь всех,

кто к ней принадлежал. Защищенность, которую обеспечивала связь с товарищами по работе, присущая, как мы видели, старой деревне, возродилась в новой форме<sup>19</sup>.

Итак, промышленный рабочий был способен к организации, поскольку сам он оказался в ситуации, которой уже были свойственны элементы организации. Но даже без формальной организации его положение, в силу особенностей функционирования индустриальной системы, стало несколько более стабильным, чем положение допромышленного рабочего. Мы говорим лишь о “несколько большей” стабильности, ибо рабочий по-прежнему то и дело становился объектом несправедливого к себе отношения и жертвой промышленных спадов. Но все же утрата и такой стабильности была для рабочих сильным ударом, и они, объединившись, пытались ее укрепить. Со временем рабочие поняли, что они в состоянии не просто соглашаться на любые условия нанимателя, но вести с ним “торг” об этих условиях, что прежде было совершенно немыслимо. Объединившись, рабочие обрели недоступное им прежде оружие - стачки. Совершенно очевидно, что профсоюзы и даже рабочие (лейбористские) партии были порождением индустриализма.

Эти изменения как раз и являются тем элементом, который отсутствовал в нашем предыдущем “макроэкономическом” анализе, когда из виду упускался путь, следуя которым промышленные рабочие (и в более широком смысле - работники всех отраслей и профессий эпохи индустриализации), организуясь сначала в узкие, а затем во все более широкие группы, сумели стать классом, обладавшим несколько большими привилегиями, чем “случайные”, “временные” рабочие, все еще остававшиеся за

---

<sup>19</sup> Весьма заманчиво увязать этот социальный сдвиг с сопровождавшим его изменением численности населения. Если бы мы располагали достоверной информацией, это позволило бы нам представить динамику численности населения как часть анализируемой общей перемены, а не рассматривать ее как некую “экстерналию”. Но это только догадка: причины резкого роста численности населения, начавшегося в Англии в конце XVII в., до сих пор во многом остаются тайной

рамками этой организации. Поэтому заработная плата промышленных рабочих могла расти даже задолго до того, как был поглощен избыток предложения на рынке труда. Но когда этот избыток исчез, появились предпосылки для организации даже “случайных” рабочих в тред-юнионы, торговые палаты и т.п. Таким образом, можно сказать, что повышению заработной платы способствовала организация. Впрочем, на деле и это тоже только часть правды.

До сих пор я рассматривал влияние индустриализации на рынок труда в свете английского опыта. Однако важен и интересен не только английский опыт, поскольку анализируемый процесс охватил весь мир. Именно как мировой феномен нам и следует его рассматривать. В Англии замена пролетариата промышленным рабочим классом в основном завершена. В большинстве остальных “передовых” стран этот процесс также близится к завершению. Но если брать мир в целом, ситуация выглядит иначе. Мало того, создается впечатление, что прогресс в данном отношении вообще отсутствует.

Конечно, отчасти (как и в прошлом) здесь сказывается давление со стороны роста численности населения. И если причины повышения темпов роста населения, начавшегося в Европе сто и более лет назад, до сих пор еще не совсем ясны, то корни современного “демографического взрыва” хорошо известны. Мальтус был прав, считая, что численность населения Земли будет быстро увеличиваться, если этому ничто не будет препятствовать. Ныне одно из главных в прошлом препятствий на пути роста численности населения во многих странах неожиданно исчезло. Наука сумела найти простые и дешевые средства искоренить (или почти искоренить) некоторые из особенно пагубных болезней<sup>20</sup>, и численность населе-

---

<sup>20</sup> Наиболее яркий случай — полное (или почти полное) исчезновение малярии во многих ранее пораженных ею регионах. Весьма убедительные примеры воздействия (часто косвенного) успехов науки на рост населения приведены в: Newman P.K. *Malaria Eradication and Population Growth*. Michigan University School of Public Health, 1965.

ния отреагировала на это так, как и предполагал Мальтус. Тенденция к росту населения не столкнулась и с ограничениями в виде предсказанной Мальтусом нехватки продовольствия, ибо наука и здесь сыграла свою спасительную роль. Мировое сельскохозяйственное производство увеличилось настолько, что голод оказался забытым (за исключением некоторых районов, где по специфическим причинам голод еще существует, но в масштабах, не превосходящих прежние). Однако рост сельскохозяйственного производства не сопровождался соответствующим увеличением занятости в аграрном секторе, более того начался массовый уход крестьян с земли<sup>21</sup>. И тем не менее, если брать мир в целом, производство продовольствия шло в ногу с потребностями. Проблемой стало поглощение и трудоустройство избыточного населения, которое в значительной своей части остается пролетариатом - допромышленным пролетариатом.

Как и прежде, пролетариат сосредоточен в городах. Но не в Лондоне, Париже или Бирмингеме, как это было в XIX в. В настоящее время магнитом, притягивающим его, являются города “слаборазвитых” регионов мира - Латинской Америки, Африки, Азии. Это - Бомбей, Калькутта, Джакарта и, конечно, Кантон и Шанхай<sup>22</sup>. Однако теперь сельское население влечет в города не только старый мотив - мечта разбогатеть - у одних, просто выжить - у других, но и “демонстрационный эф-

---

<sup>21</sup> См. выше, с. 156-157.

<sup>22</sup> Речь идет о болезни, которую нельзя исцелить организационными мерами — заменой одного правительства другим. Максимум, на что способно сильное правительство, — это, подобно русским, ограничить появление **городского** пролетариата путем контроля за миграцией сельского населения, путем прикрепления крестьян к земле до тех пор, пока город не будет способен их трудоустроить. (В России это оказалось возможным благодаря наличию административной машины, унаследованной от времен крепостного права и сохранившейся во многом даже после его отмены.)

Подобное “решение” вряд ли было возможно в коммунистическом Китае, унаследовавшем от прежнего режима уже сформировавшийся и очень многочисленный городской пролетариат.

фект”, усиленный другими факторами: возможностью получить образование, позволяющее рассчитывать на лучшую работу в будущем; пропагандистскими ухищрениями политических деятелей и экономистов, провозгласивших участие в росте национальной экономики долгом и правом каждого гражданина; приходом к власти новых правительств, которые народ считает чем-то вроде агентств по трудоустройству. Таковы движущие силы, сорвавшие миллионы людей с земли и собравшие их, фигурально выражаясь, у городских ворот. “Почему, - спрашивают эти люди (или кто-то иной от их имени), - преобразования, которые произошли на Западе в XIX - начале XX вв., не могут повториться теперь и в других странах?” Чтобы поглотить миллионы выходцев из деревень, действительно, требуется огромный рост экономики. Но ведь и способность Современной промышленности - промышленности конца XX в., сросшейся с наукой, - к расширению также неимоверно велика. Разве не может она решить эту задачу планетарного масштаба и столь же планетарного значения?

И действительно, какой бы трудной ни казалась эта задача, ее нельзя считать неразрешимой. Если анализировать проблему в глобальном масштабе, то в свете уже имеющихся достижений добиться дальнейших успехов - в рамках возможного. Двести лет назад промышленного рабочего класса не было вообще, сто лет назад он вряд ли насчитывал больше нескольких миллионов человек, сегодня он огромен. Чтобы получить представление о его общей численности, нужно к занятым в обрабатывающей промышленности передовых государств прибавить численность “белых воротничков”, то есть служащих, без которых невозможен современный процесс воспроизводства, фермеров, чей труд был трансформирован индустриализацией, добавить членов их семей и аналогичные категории работников в развивающихся странах. Пожалуй, даже так мы не получим точной (или достаточно точной) цифры. Но, думается, мы не очень ошибемся, сказав, что современный индустриальный рабочий класс



составляет не менее 500 млн. человек. Это меньше населения одного Китая, примерно равно населению Индии и, возможно, меньше  $\frac{1}{6}$  населения мира\*. Как бы то ни было, необходимо “поглотить”, трудоустроить огромное число людей. Но ведь поглощенными уже оказались сотни миллионов. Темпы роста экономики, необходимые для поглощения дополнительного притока на рынок труда, довольно высоки, однако они не выше тех, что наблюдались в последние десятилетия. Поэтому для решения указанной задачи потребуется, по крайней мере, два поколения. Конечно, будущий рост населения придает задаче дополнительную сложность, но и в этом случае ее нельзя считать неразрешимой.

“Господь творил чудеса для Его народа прежде; что помешает Ему теперь”\*\* - поет хор в “Самсоне”.

Боюсь все же, что определенные препятствия на этом пути встретятся.

---

\*В 2000 г. население Китая составило 1300 млн. человек, Индии - 1000 млн., всего мира - 6000 млн. человек. - *Прим. ред.*

\*\* God hath wrought things as incredible  
For his people of old; what hinders now?

## Глава X

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Было бы нелепо и уж подавно несоразмерно поставленной задаче в краткой заключительной главе попытаться вступить в сколько-нибудь серьезную дискуссию о Современной фазе, в которой сегодня пребывает мир. Я намерен лишь высказать свое суждение по жизненно важному вопросу, поднятому в конце предыдущей главы (уж от этой обязанности мне, пожалуй, не уйти).

Я полагаю, что в значительной степени данный вопрос носит политический характер. Если бы мир не был разделен на государства и каждый мог бы поехать, куда хочет, был бы радушно там принят и при этом хотел бы поехать именно туда, где в нем нуждаются, то включение всего человечества в рамки развитого мира было бы относительно легким. Но и тогда для этого понадобилось бы немало времени: ведь с начала процесса уже прошло сто, а то и все сто пятьдесят лет, а конца ему не видно. По-видимому, для его завершения историей было отпущено недостаточно времени. А мы уже убедились, что без такого включения - в соответствии с нашим предположением - нечего даже рассчитывать на общее повышение реальной заработной платы. Таким образом, даже для либерально настроенных и глобально мыслящих людей это предположение вряд ли будет очень приятным.

И все же не хотелось бы подписываться под предположением о невозможности решить глобальные проблемы в течение относительно короткого времени, и я не решусь на это. Привязанность к своему родному народу, к стране обитания слишком близка сердцу каждого человека, чтобы стремиться к растворению всех стран в еди-

ном глобальном мире. Нации и составляющие их группы являются социальными единицами, обладающими высокой ценностью, и бросить их в общий “плавильный котел” означало бы большую потерю. Поэтому предпочтительным является такое развитие, или включение, как мы его назвали выше, которое совместимо с сохранением национальной и социальной самоидентификации.

Но даже такая, экономически более сложная задача не является неразрешимой. Было время, когда движение к этой цели казалось (с большей очевидностью, чем теперь) вполне сложившейся и преобладающей тенденцией. Я имею в виду эпоху (более или менее) свободной торговли в XIX в. Если бы это движение продолжалось непрерывно, мы могли бы ожидать постепенного увеличения *числа* развитых стран и неуклонного уменьшения числа стран, отставших в своем развитии или вообще оказавшихся вне его рамок. Конечно, такой процесс мог быть только постепенным, не настолько быстрым, чтобы соответствовать порожденным им ожиданиям. И в этом процессе были бы неизбежны колебания - как глобального характера, так и затрагивающие отдельные страны, и эти колебания могли создавать впечатление о потере общего направления движения. Тем не менее, если бы прогресс науки и сопутствующее ему накопление капитала были непрерывными и если бы не исторически возникавшие препятствия, процесс продолжался бы, приближаясь ныне к своему завершению.

Здесь следует сделать одно замечание. Хотя при расширении сферы развития прежде развитые страны не стали бы абсолютно беднее, их относительные позиции в мировой экономике все же оказались бы ослабленными. Англия вначале была “мировой мастерской”, но после подъема США и Германии она стала лишь одной из индустриальных стран, подобной другим. А когда (если пренебречь политическими условиями) на авансцену развития выдвинулись бы Россия и Япония, то ослабленными оказались бы уже германские и американские позиции. В мире, разделенном на национальные

государства, экономический рост и включение всего человечества в рамки развитого мира не могли обойтись без политических последствий.

Регулирование внешней торговли в *национальных* целях имеет многолетнюю историю, начавшуюся с так называемого “меркантилизма”<sup>1</sup> в XVII - XVIII вв. “Меркантилизм” знаменует собой понимание того факта, что экономический рост можно использовать в *национальных интересах*, сделать средством достижения различных национальных целей, включая усиление своего влияния на другие страны, завоевание престижа и мощи. Признаем, что эти цели не может полностью игнорировать ни одно государство, которое дорожит своей независимостью. И все же на первых порах меркантилизм потерпел фиаско, уступив на время место свободной торговле.

Это было вызвано многими причинами - идеологическими, внутренним политическим давлением ит.п. Эти причины достаточно хорошо известны и я не буду на них останавливаться. Но думаю, не менее важно, что меркантилизм “провалился” и в административном отношении, ибо его сторонники не располагали административными и экономическими ресурсами, необходимыми для полного воплощения в жизнь своих принципов. А когда эти ресурсы появились, ситуация в корне изменилась.

Административная революция в управлении (как я назвал ее) - это сдвиг, который в отличие от других рассмотренных мною преобразований можно почти точно датировать. Такой критической датой стала Первая мировая война (1914-1918 гг.). Еще до войны имели место

---

<sup>1</sup> В данной книге, вплоть до этого места, я сознательно избегал использования термина “меркантилизм”. Объяснение в том, что своей главной темой я хотел сделать рост торговой экономики, не игнорируя при этом зависимость такого роста от государства, а рассматривая данный фактор как объективный процесс. Термин “меркантилизм” уместен лишь при ином взгляде на историю — с точки зрения государства, его правителей. Они становятся “меркантилистами” с того момента, когда начинают сознавать, что торговцев можно поставить себе на службу в некоммерческих целях.

сдвиги, предвещавшие эту революцию, среди которых самыми важными были формирование акционерных компаний с ограниченной ответственностью и центральных банков. Но лишь во время войны правительства с удивлением и часто с растерянностью обнаружили, какая чудовищная власть, экономическая власть над собственным народом оказалась в их руках. Когда война закончилась, в некоторых странах правительства попытались отказаться от этих административных рычагов, хотя вскоре им пришлось вновь вернуться к их использованию, чтобы справиться с политическими и экономическими чрезвычайными обстоятельствами, надвигавшимися непрерывной чередой. В других странах - в России, а затем в Китае - революционные правительства, пришедшие к власти там, где проникновение торговой экономики не было еще глубоким, с радостью ухватились за возможности, открывшиеся перед ними благодаря административным ресурсам, тем более что это соответствовало их идеологическим доктринам. Но здесь наблюдалась и обратная связь: их способность воплотить в жизнь эти доктрины зависела от развернувшейся там, как и повсюду, административной революции. Именно административная революция позволила этим правительствам модернизировать свою классическую бюрократию.

Новые методы управления и воплощавшие их институты можно было использовать по-разному и в разных целях. Их можно было использовать по-новому - для решения социальных задач (например, обеспечения всеобщего благосостояния), которые раньше находились вне сферы влияния правительства. Но можно было использовать и по-старому - для регулирования внешней торговли и вообще экономической деятельности *в национальных интересах*.

В период, предшествовавший административной революции, правительства располагали лишь весьма примитивными механизмами для проведения политики экономического национализма. Главной формой протекционизма до этого были пошлины. Но теперь в распоряжении

правительств оказались значительно более изощренные средства контроля. Количественные квоты, монополии на импорт и экспорт, контроль над притоком и оттоком капитала, манипуляции с налогами (даже кажущимися на первый взгляд чисто внутренними). Новые инструменты регулирования изобретаются непрерывно. Особенно важны нововведения, которые делают принятие решений в области внешней торговли и инвестиций компетенцией самого правительства. Даже коммунизм, в одном из его аспектов, можно считать максимальной и крайней формой защиты национальной экономики.

На первый взгляд может показаться странным, что дальше всех по пути протекционизма пошли не наиболее развитые, а совсем другие страны. Ибо от последствий этих тенденций больше всего страдают как раз отставшие в экономическом развитии государства. Тем не менее, причины подобной ситуации можно понять.

Одним из способов торговой экспансии в эпоху свободной торговли был колониализм. Из того, что было сказано о колонизации в одной из предыдущих глав<sup>2</sup>, это следует довольно ясно. Колониализм, дошедший до прямого установления власти чужеземцев, оскорблял национальные чувства. Даже в тех случаях, когда он не заходил так далеко, удовлетворяясь концессиями и экстерриториальными зонами, пример других колонизируемых стран, которым повезло меньше, вызывал страх и ожидание худшего. Власти, поставленные колонизаторами, зачастую руководствовались либеральными принципами, а это значит, что они не могли подавить формирование оппозиции против самих себя. Правительства, пришедшие им на смену, взращенные на национализме, собственном оппозиции, были, конечно, более националистическими. Они были в принципе враждебно настроены по отношению к международному капиталу и хотели добиться развития, основанного на собственных внутренних ресурсах, иногда дополненных “международной по-

---

<sup>2</sup> См. выше, с. 73-78.

мощью”, продиктованной в той или иной мере политическими соображениями. К сожалению, данный процесс нельзя назвать дальнейшим распространением развития, которого следовало бы ожидать в иных обстоятельствах, а есть нечто менее эффективное<sup>3</sup>.

Впрочем, как бы ни были сильны эти политические течения, я не могу считать их единственным и даже главным объяснением. Имеется и экономическая причина, которую в свете сказанного в предыдущей главе о начальном этапе индустриализации мы должны рассмотреть в качестве перспективного фактора.

Вспомним высказывание Рикардо о машинах. Он показал, что результатом первого раунда внедрения машин должна быть экономия труда. Но накопление капитала из дополнительных прибылей, полученных на предыдущих этапах, в дальнейшем приводит к росту спроса на труд. И если мы сосредоточим внимание на какой-то одной стране, где труд (пусть и не сразу) достаточно мобилен в отношении смены рода деятельности, то гипотеза о первоначальном вытеснении и последующем поглощении труда с дальнейшим повышением реальной заработной платы оказывается близко соответствующей действительности. Но в мировой экономике, сформировавшейся в период свободной торговли, даже при сохранении упомянутой очередности тенденций, последствия оказываются иными. Может случиться, что вытеснение труда происходит в одной стране, а накопление капита-

---

<sup>3</sup> Пример России сам по себе не имеет коренных отличий. Враждебность русских к капиталу (капитализму) была усугублена тем фактом, что капитал, с которым они сталкивались у себя в стране, был в основном иностранным. Автаркическое развитие России оказалось более успешным, чем в других странах, главным образом потому, что она располагала более разнообразными и богатыми природными ресурсами. И все же русские не были избавлены от бед и лишений, характерных для первых этапов промышленной революции, особенно если не удастся привлечь из-за рубежа необходимый капитал. Страны, более обделенные природными ресурсами, при наличии подобного ограничения (в части привлечения зарубежного капитала) не смогли добиться таких результатов даже при сравнимых издержках.

ла - в другой. Английские “ручные” ткачи, вытесненные машинами, в конце концов и после долгих мытарств нашли себе работу в Англии. Но какова судьба индийских ткачей, вытесненных машинами? Конечно, и у них где-то могли появиться определенные возможности - где-то, но совсем не обязательно в Индии. Чем беднее страна, тем уже круг ее возможностей, и вполне вероятно, что такой стране придется пережить долгую полосу страданий, порожденных улучшениями, которые произошли в каких-то совсем иных краях.

Даже в странах, уже ставших индустриальными, мобильность труда далеко не совершенна, так что и в них, хотя в меньшей степени и на более короткое время, появляются зоны замедленного развития и “депрессированные” отрасли. В этих странах также появляются протекционистские мотивы. Но нетрудно понять, что у бедных стран возникает еще более сильное желание как-то оградить себя от подобных невзгод. Часто речь идет о невзгодах, которые действительно уже выпали на их долю, но еще чаще - о невзгодах, которых можно ожидать и опасаться. И хотя трудно возложить какую-либо вину на такие страны, необходимо тем не менее признать (и это все шире признается), что высокзатратная промышленность, созданная за высокими барьерами, не дает национальной экономике тех доходов, которые могли бы послужить основой для дальнейшего роста. Опираясь на жестко протекционистские методы, действительно, можно предотвратить наиболее тяжелые последствия. Но возможности роста, основанного на таких методах, весьма ограничены.

Независимо от порождающих его мотивов протекционизм создает препятствие здоровому росту, но если в его основе - рассмотренные выше причины, его нельзя считать непреодолимым. По мере того как колониальная эпоха уходит в прошлое, память о ней слабеет и уроки ее забываются, тем более что развиваются новые формы международных инвестиций, менее ущемляющие национальную гордость. С другой стороны, находит все более



широкое признание тот факт, что сохранять навеки общественно нерентабельную промышленность просто глупо. Временное использование защитных барьеров для облегчения преобразований допустимо, но их постоянное применение не имеет оправданий. Международные торговые соглашения, хотя зачастую и окрашены в националистические цвета, открывают новые возможности для развития торговли и, значит, для глобального роста.

Итак, вполне вероятно, даже возможно, что путь к мировому росту будет открыт. Но и при этом остается опасность: нельзя позволить себе долго жить и мыслить лишь впечатлениями и выводами, вытекающими из опыта одного десятилетия; впрочем, и этим опытом нельзя пренебрегать.

Хотя административная революция во многих отношениях усилила правительства, имеются сферы, где ее последствия были противоположными. Если известно, что то или иное мероприятие находится в рамках возможного для правительств, им труднее сказать “нет” - идет ли речь о социальных программах, о престижных расходах или о любых других требованиях, в поддержку которых легко мобилизовать немалые общественные силы. Экономисты научили правительства сводить бюджет, включающий такие расходы (очень часто к общему благу), которые государство не брало на себя в прежние времена. Но даже самые лучшие администраторы-экономисты не в состоянии “растянуть” ресурсы до бесконечности. Неизбежно наступает момент напряженности.

Симптомы такой напряженности известны: инфляция, дефицит платежного баланса, различные неурядицы в денежной и валютной сферах. Но все это не более чем симптомы, причины кроются гораздо глубже. Техническими ухищрениями (например, изменением денежной политики, обменного курса национальной валюты и т.п.) их устранить нельзя, они лишь изменят форму своего проявления. До тех пор пока богатые страны испытывают напряженность в своих ресурсах, та их часть, которую можно направить на цели роста *мировой*

экономики, неизбежно останется ограниченной. Бесплезно углублять оросительные каналы, если река, которая их питает, давно пересохла.

Пожалуй, на этом можно и остановиться. Хотелось бы думать, что читатели согласятся: я выполнил свое обещание, охватив обширный круг важнейших тем. Я могу позволить себе не просить извинения за тот факт, что ряд проблем, особенно в конце книги, был рассмотрен довольно поверхностно. Я готов признать, что многие приведенные мною примеры при более глубоком рассмотрении окажутся не столь убедительными. Но позволю себе напомнить о *статистическом* принципе, с которого я начинал. В соответствии с этим принципом меня не должно особенно беспокоить, если что-то, предсказанное мной, действительно произошло, но по другой причине, отличающейся от моего предположения. Развитие того или иного банка могло отличаться от предвиденного мной тренда, но это не имеет значения, если для всей совокупности банков (и всех остальных) тренд оказался верен. И при таком подходе, надеюсь, сказанное мною не лишено смысла.

В самом начале я говорил, что *экономической истории* не следует давать узкое толкование и, кажется, следовал этому принципу. Вслед за великими мыслителями XVIII в. я попытался представить экономическую историю как часть значительно более широкой социальной эволюции. Я старался обнаружить линии развития, связывающие экономику с событиями, которые обычно к ней не относят. Но когда мы обнаруживаем эти связи, становится очевидно, что мало признать их наличие. Речь идет о нитях, которые идут от экономики к другим сферам жизни общества - к политике, религии, науке и технике. Там они укрепляются и, возвращаясь в экономику, обогащают ее. Я не приложил особых усилий, чтобы проследить эти пути, но меньше всего хотелось бы отрицать их существование.

## Приложение

### *Рикардо о машинах*

Рикардо любил приводить арифметические примеры. Но почему-то в важнейшей главе “О машинах” никаких количественных оценок нет. Вероятно, это стало одной из причин, по которой основополагающая доктрина данной главы не привлекла к себе того внимания, какого она заслуживала. Читатели помнят, что в главе о промышленной революции я в значительной степени опирался на эту доктрину, и возможно, будет полезным самому проиллюстрировать ее примером расчета.

Начнем (ради некоторого упрощения) со стационарной экономики, уже использующей какие-то машины. Для изготовления одной машины (или одного комплекса машин) требуется один год, и служит она десять лет. На ее производство уходит 10 единиц труда, и еще 10 единиц труда требуются ежегодно для ее обслуживания в течение всех 10 лет эксплуатации. Тогда она будет производить 100 единиц *продукта* в год (напомню, что за продукт мы принимаем “набор потребительских товаров”). Мы рассматриваем случай спроса на труд при постоянном уровне реальной заработной платы, что позволяет нам учитывать зарплату, приходящуюся на единицу труда в единицах *продукта*. Предположим, что заработная плата равна 8 единицам *продукта*.

При таких параметрах *стоимость продукта* будет *превышать* сумму заработной платы. Проще всего это превышение рассматривать как *потребление за счет прибыли*. К этим условиям следует добавить, что потребление за счет прибыли может быть и частным, и государственным (в социалистической экономике оно может быть целиком государственным). Следует помнить также, что если часть заработной платы сберегается или уплачивается в виде налогов, то *потребление за счет прибыли* (частное и государственное) может быть больше упомянутого ранее превышения стоимости продукта над заработной платой.

“Национальные счета” нашей первоначально стационарной экономики можно представить в следующем виде (приняв исходный парк машин за 100 единиц):

	<i>Количество занятых</i>	<i>Фонд заработной платы</i>	<i>Валовой выпуск продукции</i>
Эксплуатация машин	1000	8000	10000
Производство машин	100	800	-
Всего	1100	8800	
Превышение			1200

  

	<i>Первоначальный парк</i>	<i>Введено</i>	<i>Списано</i>
Парк машин	100	10	10

При этих параметрах валовая норма прибыли в расчете на одну машину (прибыль до амортизационных отчислений) равна  $(100-80)/80$ ; то есть составляет 25% в год.

Теперь представим себе, что в эксплуатацию вводится новая машина, для производства которой требуется прежнее время, срок ее службы тоже прежний, и производит она прежний годовой объем продукции, но для ее изготовления вместо 10 единиц труда требуется 15, а затраты труда на ее эксплуатацию уменьшаются с 10 до 8 единиц. Тогда валовая норма прибыли в расчете на одну машину при прежнем уровне заработной платы составит  $(100-64)/120$ , или 30%. Поскольку срок службы машины остается прежним, соответственно повысится и чистая норма прибыли. Следовательно, погоня за прибылью (или просто за эффективностью) заставляет произвести замену техники. Что тогда?

Ожидаемая (в перспективе) прибыль увеличилась, поэтому резонно предположить, что увеличится и потребление за счет прибыли (как бы его ни интерпретировать). Каждое подобное приращение потребления, как будет ясно из дальнейшего, затрудняет адаптацию к новым условиям. Поэтому сначала разберемся, что произойдет, если потребление не увеличится. Давайте предположим, что превышение стоимости продукта над заработной платой остается постоянным - на уровне 1200 единиц в течение всего периода.

В первый год после ввода новой техники приведенные выше текущие затраты не изменятся сколько-нибудь существенно. Ведь старые машины все еще остаются "в строю", выпуская прежний объем продукции и требуя прежних затрат труда для своего обслуживания. На изготовление машин по-прежнему пойдет 100 единиц труда, прежним остается и превышение выручки над совокупной заработной платой. Но

ведь 100 единиц труда будут расходоваться теперь на выпуск новой машины. Так что разница станет ощутимой лишь в конце года, когда в эксплуатации останутся только 90 старых машин (10 износившихся будут списаны) плюс только  $100/15(=6,67)$  новых машин.

Таким образом, на второй год эксплуатационные трудовые затраты уменьшатся до

$$90 \times 10 + 6,67 \times 8 = 953 \text{ (приблизительно),}$$

а выпуск *продукта* снизится до

$$90 \times 100 + 6,67 \times 100 = 9667.$$

Таким образом, счета второго года примут следующий вид:

	<b>Количество занятых</b>	<b>Фонд заработной платы</b>	<b>Выпуск продукции</b>
Эксплуатация машин	953	7624	9667
Производство машин	105	843	-
Всего	1058	8467	
Превышение			1200

Чтобы сохранить прежнее превышение, затраты труда на производство машин должны возрасти лишь на 5%. Что касается машинного парка, то расчет для второго года будет следующим:

	<b>Первоначальный парк</b>	<b>Введенный</b>	<b>Списанный</b>	<b>Конечный парк</b>
Старые машины	90	-	10	80
Новые машины	6,67	7,0	—	13,67

Таким образом, на третий год занятость (и выпуск) сократятся еще больше, ибо незначительный ввод в действие новых машин был явно недостаточен, чтобы возместить последствия выбытия старого оборудования.

Детально описывать всю последующую череду изменений нет необходимости. Конечные итоги за последующие годы с некоторым округлением можно представить так (для полноты картины я повторно воспроизвожу данные за первый год, когда и занятость, и выпуск оставались на том же уровне, что и на прежней стационарной фазе):

<b>Годы</b>	<b>/</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Занятость	1100	1058	1021	989	969	952
Выпуск конечной продукции	10000	9667	9367	9117	8917	8816
<b>Годы</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>И</b>	
Занятость	949	962	996	1056	1150	
Выпуск конечной продукции	8800	8900	9166	9650	10400	

Я остановился в точке, когда вновь был достигнут первоначальный уровень занятости и выпуска продукции.

Мы начали со стационарного состояния экономики, но в конце - довольно скоро - экономика вступила на путь роста. Этот рост неизбежен до тех пор, пока сберегается какая-то часть дополнительных прибылей. Любое улучшение техники и технологии производства при адекватной склонности к сбережению (и при прежнем уровне заработной платы) может превратить стационарную экономику в растущую.

Однако издержки такого сдвига, как мы видим, могут быть высокими. И их можно, конечно, уменьшить (если позволяют обстоятельства) привлечением зарубежных кредитов. Этой же цели может послужить распродажа запасов готовой продукции (если они скопились). Облегчение может принести и временное сокращение потребления (за счет прибыли или заработной платы). Именно по этой причине положительные результаты может дать кредитная инфляция (в духе Кейнса), хотя проблема, которую мы здесь рассматриваем, находилась вне круга интересов самого Кейнса.

В заключение следует отметить, что главной причиной силы эффекта, вытекающей из данного цифрового примера, является высокая стоимость (в смысле затрат труда), вмененная для производства новых машин. Снижение этой стоимости значительно упростило бы ситуацию. Как я указывал в основном тексте книги, это удешевление новых машин и явилось главным фактором уменьшения социальных тягот в историческом случае промышленной революции в Англии.

## Предметно-именной указатель

- Август, римский император (27 до н.э. — 14 н.э.) 118 (сн.)  
Аврелий Марк, римский император (161-180) 118 (сн.)  
Адам из Брешии (казнен в 1381) 121 (сн.)  
Административная революция, определение 132; периодизация 205-206; и демократия 210  
Акбар, правитель империи Великих Моголов в Индии (1556—1605) 41  
Акра, торговый центр Палестины в эпоху крестовых походов 74  
Амальфи, город-государство, лидер первой фазы торговой экспансии в Италии (IX в.) 63  
Америка Южная 131, 200  
Англия, налоговая система 110, 111; денежная реформа 123 (сн.); падение ставки ссудного процента 126; промышленная революция 185-199; гражданская война 164 (сн.)  
Антропология 18, 32-33  
Арабы, их торговая деятельность 88, 120  
Арбитраж 58-59, 69-70  
Аркуайт Ричард (1732-1792), изобретатель хлопкопрядильной машины 188  
Аудит 39  
Африка 35 (сн.), 68 (сн.), 165, 172, 200  
Баланс платежный 130  
Банк Англии (основан в 1694) 127  
Банковское дело, возникновение 106-108, 126-129; и принцип страхования 107-108, 127; и создание денег банками 128  
Барселона, формирование в качестве центра торговли (ок. 1300) 74  
Болтон Мэттью (1728-1809), английский инженер-механик 187 (сн.)  
Брунеллески (1377-1446), итальянский архитектор, скульптор, ученый, его рисунок мостовой площади Синьории во Флоренции (ок. 1420), описанный Вазари, но ныне утраченный 84 (сн.)  
Бэкон Фрэнсис (1561-1626), английский философ 75 (сн.)  
Бюрократия 38-42; ее сопротивление эрозии власти 38; классическая 40—41, 119 (сн.) (см. также *Административная революция*)

- Вавилон, расцвет при Хамурапи (XX в. до н.э.) и затем при Навуходоносоре (VI в. до н.э.) 54
- Вексель, учет 106
- “Венецианский купец”, пьеса Уильяма Шекспира 58
- Венеция 63, 76, 82, 84, 85, 120, 126 (сн.), 183
- Вест-Индия 163 (см. также *Ямайка*)
- Византия 76, 88, 112 (сн.)
- Возрождение в Италии 84, 86, 88; и развитие финансовой системы 99; и обесценение “малых” валют 120 (сн.)
- Вольтер (1694-1778), французский писатель и философ-просветитель 185 (сн.)
- Всесторонних преимуществ принцип 67; исключения из принципа 68, 76, 79; в отношении труда 175
- Ганза, торговый союз северогерманских городов (XIII-XV вв.) 63, 85
- Гастингс Уоррен, генерал-губернатор Британской Индии (1774-1785) 77 (сн.)
- Генуя 63, 82, 107 (сн.)
- Германия 63, 126 (сн.), 147-149, 204
- Геродот (485 - ок. 430 до н.э.), древнегреческий историк 84 (сн.)
- “Герцогиня Амальфи”, трагедия Джона Уэбстера (1623) 163
- Голландия 63, 120, 126 (сн.), 183-184
- Гомер, строки из “Одиссеи” 63 (сн.)
- Город-государство 61-64, 65-84
- Грахи, братья, римские народные трибуны (133 и 122 до н.э.) 171 (сн.)
- Григорий Великий, папа римский (590-604) 171 (сн.)
- Давление населения 34, 173, 199; сокращение численности населения Европы в XIV в. 145; при промышленной революции 190, 198 (сн.)
- Делегирование полномочий 29
- Деньги 88-95; как порождение торговой экономики 89; как “всеобщий эквивалент” 90; функции денег 90, 94; скот в качестве денег 91; как законное средство платежа 92 (сн.), 122; бумажные деньги, в Китае 94 (сн.), в Европе 128; международные деньги 130; преимущества поступления доходов в денежной форме 95, 138, 140
- Детерминизм 21, 26
- Джахангир, правитель империи Великих Моголов в Индии (1605-1627) 41
- Диверсификация, в торговле 70
- Диоклетиан, римский император (в 284-305) 119 (сн.)



Домен, в Западной Европе в средние века часть поместья, на которой феодал вел собственное хозяйство 139

Евреи 59, 110

Европа и Азия, различие в путях развития 61—62

Египет 37-41, 44, 51-52 (сн.); при IV династии фараонов (ок. 2600 до н.э.) 44; при VI династии (ок. 2300 до н.э.) 39; времен “Древнего царства” (III—VI династии) 41

“Железный занавес” в Европе 149 (сн.)

Займы государственные 115-118; долгосрочные 125-126; банковские 127-129

Заработная плата 159; и наемный труд 172-179; в Америке 174—175; отставание от темпов индустриализации 189-196

Земля, ее рынок 134, 141; в качестве залога при займе 141, 145

Земельная реформа 150-151

Излишек потребителя 67 (сн.)

Индия 41, 76, 183, 200, 209

Инфляция, ее влияние на доходы 122-123, 129, 131; и регулирование экономики 129

Ипотека 103, 117

Ирландия 114 (сн.)

История дипломатии 24 (сн.)

Исфахан, город в Персии 50 (сн.)

Казанова Джакомо (1725-1798), итальянский писатель 85

Качественные изменения и новые товары 80

Каналетто Антонио (1697-1768), итальянский художник 85

Капитал, в торговле 68-69; основной и оборотный 181-182; влияние на него падения ссудного процента 184-185

Карл Великий, упадок его империи (IX в.) 118

Кафрские войны, с первыми английскими поселенцами в Южной Африке (1828) 137 (сн.)

Кейнс Джон Мейнард (1883-1946) 129, 190-191, 193 (сн.)

“Кембриджская современная история” 23 (сн.)

Китай 37, 40-41, 51, 60, 95, 119 (сн.), 128 (сн.), 183, 200, 206

Классики XVIII в. (Монтескье, Юм, Смит, Фергюсон) 211

Количественная экономическая история 18, 81

Колониализм 207

Колонизация 73-78, 183

Командная экономика 33-34, 41-42, 45

Коммендация, здесь передача себя крестьянином под покровительство феодала 138

- Коммунизм 200 (сн.), 206, 207
- Компании, торговые 49; с ограниченной ответственностью 109, 113, 131
- Константин, византийский император (306-337) 119 (сн.)
- Контракт, концепция в торговле 56-59, 73, в сельском хозяйстве 143
- Концессии, в отличие от колоний 75 (сн.), 207
- Корнуолис, генерал-губернатор Британской Индии (1786-1793) 76
- Коул Джордж (1889-1960), видный лейборист, историк 83 (сн.)
- Кредит, развитие в период итальянского Возрождения 99-108, 125; кредитоспособные заемщики 104-106, 108; некредитоспособные правительства 116; рост кредитования английского правительства в XVIII в. 126
- Крепостное право 139, 147-149, в России 147, 200 (сн.)
- Крестовые походы 74, 76
- Кромптон Сэмюэл (1753-1827), английский изобретатель, создатель прядильной “мюль-машины” 188
- Лендлорд 143; традиционная функция защитника крестьян и ее отмирание 149-150; и система арендного земледелия 144, 146, 155
- Ло Джон (1671-1729), генеральный контролер финансов во Франции, автор известного эксперимента, связанного с использованием плюсов и минусов инфляции 185 (сн.)
- “Лорд-крестьянин”, система в сельском хозяйстве 134-149; и отсутствие собственности на землю 141; функция лорда как защитника 135-136, как судьи 136-137; уплата подати в натуральной форме 138, в денежной форме 138, в форме прямой обработки земли лорда 139-140
- Лоян, столица Китая в конце правления династии Хань (8-220) 54
- Луддиты, “банды” рабочих, уничтожавшие ткацкие станки в Англии (1811 и 1816) 190
- Македония, империя, основанная Александром Македонским (умер в 323 до п.э.) и распавшаяся к 300 до н.э. 35 (сн.), 86
- Маркс Карл (1818-1883) 19, 20, 24, 50 (сн.)
- Машины, и первые ткацкие станки 188 (см. также *Рикардо*)
- Мемфис, столица египетского “Древнего царства” (окрестности современного Каира) 54
- Менгер Карл (1840-1921), австрийский экономист 50 (сн.), 89 (сн.)
- Меркантилизм 205
- Метеки, чужеземцы, а также рабы, отпущенные на волю в Древней Греции 71

- Миграция, ее взаимосвязь с колонизацией 74-75
- Милет, греческий торговый центр на восточном побережье Эгейского моря (расцвет в VI в. до н.э.) 93
- Милль Джон Стюарт (1806-1873), английский экономист 192 (сн.)
- Модели Генри (1771-1831), английский инженер-механик 190
- “Мон Пелерин”, международная организация экономистов неосоциалистической ориентации 100 (сн.)
- Монеты, их чеканка 89-95; их порча 120-122
- Монтень (1533-1592), французский писатель 48 (сн.)
- Надомного труда система 181
- Налогообложение, религиозные истоки 37; освобождение от уплаты налогов 117-118; современные возможности государства 130-131; и инфляция 122-123, 131; налог на землю 42, 111, подоходный 112-113, на собственность 114-115
- Наука, и промышленность 185-186, 188
- Немецкая историческая школа в экономике 24
- Нерыночная экономика 27; нерыночный характер связей между подразделениями предприятия 28
- Ниневия, столица Ассирии, разрушена в 612 до н.э. 54
- Нимрод, город в Ассирии (расцвет в 900-600 до н.э.) 54
- Обеспечение при получении займа, два вида 102-105; при государственных заимствованиях 116-118
- Образование, в рыночной экономике 177-179
- Общественного благосостояния функция (как математическое выражение общественной полезности по Бентаму) 28
- “Общество Южных морей” (основано в 1711 и сохраняло свое финансовое значение до 1752) 127, 185
- Организация, общая характеристика 28-30
- Осака, торговый центр в средней Японии (с ок. 1600) 60
- Парето Вильфредо (1848-1923), итальянский экономист 50 (сн.)
- Паровые машины 186, 189 (сн.)
- Парсы, религиозная община в Западной Индии и Пакистане, потомки выходцев из Ирана 59
- Пелопоннесские войны, между Афинами и другими греческими городами-государствами (431-404 до н.э.) 82, 170
- Пелхэм Генри, премьер-министр Англии (1743-1754) 126
- Пера и Галата, пригороды Константинополя, были сданы в аренду генуэзцам последними императорами Византии (после 1260) 74
- Пиза, город-государство, лидер торговой экспансии в Италии во времена 1-го крестового похода (1100) 63

- Плантации 78; как форма зависимого фермерства 152; и рабство 163
- Податная экономика 42-45; и государственный сектор 44-45; и возникновение торговли 52-53
- Правила писанные и неписанные, их установление “сверху” и “снизу” 30-32, 35
- Право, потребность в нем купцов 57-58; торговое 95-99, римское 96-98, английское 99; и рабство 163 (сн.), 171
- Пролетариат городской 172-173, 176-178, 197-201; в России и Китае 200 (сн.); его поглощение в процессе экономического роста 201—204; равновесие спроса и предложения пролетариата 173-176
- Промышленная революция 22-23, 180-199; определение 182
- Протекционизм 206-210
- Протестантская этика 107
- Процент ссудный, и ростовщичество 99-105; и банки 106-107; падение в начале XVIII в. 126, 184; повышение в 1960-е годы 130 (сн.)
- Рабочий класс промышленный 196—202; и рост основного капитала 197; в мировом масштабе 200-201
- Реформа денежная 122-124; в Англии 123 (сн.)
- Рабство 36, 78, 159—172; и принудительный труд 36; как мера наказания 170 (сн.); как наказание за невозврат долга 102; домашнее 161-162, плантационное 163; прибыльность для рабовладельца 163-164; и семья 167; и христианство 168, 171 — 172; сравнение издержек рабского и свободного труда 168-170; в мусульманских странах 172 (сн.); в Америке 166 (сн.), 175
- Работоторговля 68 (сн.), 165-167; арабские работоторговцы 165 (сн.)
- Рикардо Давид (1772-1823), о ренте 70-71; о машинах 192-196, 212-215
- Рим 96; римское право 96-99; появление торговли 97; поступление налогов в Римской империи 112; финансовые факторы упадка 118 (сн.)
- Риски торговые 72-73, 82, финансовые 105-108
- Родос, торговый центр Средиземноморья в античное время и затем в средние века 74
- Россия 118, 147, 149, 200 (сн.), 204, 206, 208 (сн.)
- Ростовщичество 99-105; и христианство 99-100; и ислам 100 (сн.); и его влияние на формирование банков 106-107
- Рынки 25, 46-64; более или менее совершенные 27; в городах-государствах 54-55; и разрешение на торговлю 56

- Рынок труда 134, 158-179; свободного труда 167-179; трудовые отношения в командной системе 158-159; дефицит и избыток труда в сельском хозяйстве 142, 144; городская занятость 173-175; “непостоянного” труда 160, 198
- “Самсон-борец”, трагедия Джона Мильтона (1671) 202
- Самурай, свита японских феодалов во времена сегуната Токугава 136 (сн.)
- Священная Римская империя германской нации (963-1250) 118
- Сельское хозяйство 134-157; его задолженность 124 (сн.), 145—146, 154; непосредственное хозяйствование на земле 139; государственное хозяйствование 151
- Сингапур 62
- Сицилия 78, 80 (сн.)
- Слаборазвитые (развивающиеся) страны 26, 200-202, 207
- Смит Адам (“Богатство народов”, 1776) 44, 50 (сн.), 191
- Собственность, как категория торговой экономики 56-57, 73, 142
- Соломон, царь иудейский (X в. до н.э.) 52 (сн.), 61
- Социализм 83, 132
- Социальное притяжение 42, 83
- Спартак, вождь последнего крупного восстания рабов против Рима (73-71 до н.э.) 171 (сн.)
- Специализация 18-19, 43-44; на торговле 46-50
- Средиземноморье, его особое место в экономической истории 61-62
- Средняя фаза развития торговой экономики, определение 87-88; и нехватка налоговых доходов 110-111
- Страхование 73, 107-108
- Статистической однородности принцип 20-23
- Тайлер Уот, вождь восстания в Англии, вызванного непосильными налогами (1381) 115
- Тамплиеры (“храмовники”), орден крестоносцев, объявлен “еретическим” французским королем (1308-1314) ПО
- Тойнби Арнолд Джозеф (1889-1975), английский историк (“Постижение истории”, т. 1, 1934) 19, 42
- Токугава, династия сегунов, правившая Японией (1603-1807) 60
- Торговая экономика, определение 55; как открытая э. 66; трения с другими укладами 56, 75, 134; и политическая власть 133
- Торговля и ремесло, их взаимосвязь 50, 180-182
- Торговля свободная 205-209
- Традиционная экономика 32-34, 41; иерархия в т.э. 36
- Тред-юнионы 199
- Тюннен фон (1783-1850), немецкий экономист-аграрник 153 (сн.)

- Уатт Джеймс (1736-1819), изобретатель паровой машины 187  
Убывающей отдачи тенденция 69, 81; возрастающей отдачи 71  
Уильямс Эрик (1911-1981), государственный и политический деятель Тринидада и Тобаго, историк 167 (сн.)  
Уолпол Роберт, премьер-министр Англии (1721-1742) 126  
Управляющий, его роль в развитии торговли 52-55, 63 (сн.)  
Ученичество 160 (сн.), 177-179  
Уэбб Сидней (1859-1941), английский социалист-фабианец 28
- Феодализм 35-38, 42, 135 (сн.)  
Фермерство, независимое и зависимое 151-153; потребность независимых фермеров в капитале 154, в партнерстве 155—156; государство как партнер 156  
Фивы, столица египетского “Древнего царства” (1550-1100 до н.э., окрестности современного Луксора) 54  
Физиократы 45 (сн.)  
Финикийцы, древние обитатели современного Ливана 62, 74  
Флоренция 63, 84, 120, 126 (сн.), 184, 188; банки во Ф. 107 (сн.)  
Франция 22, 86, ПО, 118, 124, 150
- Хань, китайская императорская династия (206 до н.э. - 220 н.э.) 40, 119 (сн.)  
Хэмпден Джон, его борьба с незаконным налогообложением (1637) 115
- Чака (Шака), создатель зулусской империи на юге Африки 34  
Чанъань, столица Китая в начале правления династии Хань (206 до н.э. - 8 н.э.) и при династии Тянь (618-907) 54  
Чингисхан, завоеватель центральной Азии от Северного Китая до Северной Персии (1206-1227) 34
- Шпенглер Освальд (“Закат Запада”, 1918) 19
- Экономия внешняя - по А. Маршаллу (“Принципы”, 1890) - экономия, порождаемая общим развитием отрасли, а не отдельного предприятия 71
- Эллинизм 84 (сн.)  
Этруски, древние племена, населявшие северо-западную часть Апеннинского п-ва (VII—IV вв. до н.э.) 62  
Юстиниан, византийский император (527—565) 171
- Ямайка 166  
Япония 41, 60, 62, 95, 183 (сн.), 204  
Ярмарки 48-49, их возможные религиозные истоки 48

Джон Хикс

# ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ

Руководитель проекта С.Н. Попов  
Перевод с английского Б.М. Болотин  
Редакторы С.Ю. Винокур, С.Н. Попов  
Технический редактор, верстка Т.А. Скрышник  
Корректор Т.И. Шеповалова

Подписано в печать 19.08.2003  
Формат 84x108 1/н. Печать офсетная.  
Тираж 1 000 экз.

НП «Редакция журнала “Вопросы экономики”»  
ЛР № 066258 от 30.12.98  
117218, Москва, Нахимовский пр-т, 32  
Тел./факс: (095) 124-52-28  
E-mail: mail@vopreco.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов  
в ППП «Типография “Наука”».  
121099, Москва, Шубинский пер., 6.  
Заказ NQ 5521

