

Северьянов О.И.

**Теоретические основы становления и развития
монополии в экономической системе**

КАЗАНЬ 2011

Содержание

Введение	с.4
-----------------------	-----

Глава I. Монополия: начало пути

&1.1 Монополии в античной экономике.....	с.9
&1.2 Монопольное пространство средневекового города.....	с.23
&1.3 Ремесленные и торговые гильдии – монополии средневекового города.....	с.39

Глава II. Становление и развитие монополии в теории и практике меркантилизма

&2.1 Политика меркантилизма и национальные монополии.....	с.61
&2.2 Монополии на страницах классической литературы меркантилизма..	с.75
&2.3 Государство: главный источник монополий.....	с.91
&2.4 Патенты или право на деятельность как инструменты монопольной практики.....	с.102
&2.5 Национальные купеческие компании – торговые монополии средневековой Европы.....	с.119

Глава III. Развитие теории монополии в ретроспективе экономической мысли

&3.1 Место и роль монополии в экономической теории физиократов.....	с.141
&3.2 Проблемы монополии в классической политической экономии.....	с.155
&3.3 Трактовка монополии в работах представителей Исторической школы Германии.....	с.163
&3.4 Монополия в теории институционализма Т.Веблена.....	с.169
&3.5 Проблемы монополии в рамках неоклассической теории.....	с.172

Глава IV. Институциональное регулирование промышленных монополий в странах Западной Европы, США и Канады в конце XIX - начале XX - го веков

4.1. Антимонопольная политика европейских стран конца XIX - начала XX веков	с.183
4.2. Антитрестовское институциональное регулирование промышленных монополий США и Канады XIX - начала XX в.в.	с.199

Глава V. Монополия в экономической системе России конца XIX – начала XX веков

&5.1 Монополия как предмет дискуссий в российской экономической литературе конца XIX – начала XX веков.....	с.209
&5.2 Постановка и решение проблем антимонопольного регулирования в досоветской России.....	с.222
Заключение.....	с.236
Список использованной литературы.....	с.240

Введение

Монополия является одним из ключевых институтов общества, обладающей возможностью реального влияния на различные сферы деятельности человека и общества. Из этого следует, что формулировать ключевые положения института монополии необходимо, отталкиваясь от конкретных социально-исторических и хозяйственных условий, в рамках которых проходило формирование его конструкта. Кроме этого необходимо учитывать экономические, социальные интересы общества и его здравый смысл. В процессе исследования монополии неизбежно встает проблема выбора способов и методов познания, а также оценки ее социально-экономической эффективности и практической значимости на конкретном этапе развития общественного производства. Первым шагом на этом пути должно стать определение сути монополии, или того, что понимается под ней в конкретной хозяйственной ситуации. Исследуя феномен монополии, можно получить адекватное представление о потенциале экономической системы в целом, в рамках которой зарождается и функционирует монополия. Данное положение заложено в основе различных подходов к анализу существа монополии, предпринятого различными направлениями и школами экономической теории. Собственно сама монополия дана и может быть соответственно “прочитана” лишь через призму различных взглядов и точек зрения, которые представляют собой срез теоретических изысканий и положений, посвященных проблемам бытия монополии. Как правило, эти представления неизбежно несут на себе отпечаток конкретного исторического пространства и времени.

Необходимость понимания места, роли и решения проблем присутствия монополии на всех стадиях общественного воспроизводства

остаётся актуальной и в настоящее время. Выявление социально-экономических причин становления и развития монополии, а также рассмотрение ее природы в рамках различных школ и направлений экономической теории помогает определить общее и особенное в содержании понятия «монополия». Очевидно, что познание сущностных характеристик монополии задается идеями развития и относительности. Дело в том, что с переходом на другой исторический этап существования неизбежно меняются критерии оценки любого объекта исследования. Отсюда возникает проблема “трансляции” теоретических концепций в другую социально-экономическую среду. Игнорирование данного факта несет реальную опасность осовременивания сути экономических явлений и/или процессов прошлого, что может привести к вполне понятной утрате объективности их изучения. И в первую очередь это относится к переносу логики схем действия устаревших форм хозяйствования на реалии современной практики.

Несмотря на теоретические исследования и примеры хозяйственной жизни последнего времени до сих пор ответ на вопрос “что есть монополия?” традиционно звучит достаточно ясно и прозаично: “один продавец”. Но логическая строгость традиционного подхода к сферам исследовательской деятельности, который исповедует принцип раздела полей познания, постоянно испытывает на себе незаметное влияние подмены термина “монополия”, или, по другому, “соскальзывание” с ее предметной определенности. Бытие монополии еще не означает признания самого факта познания ее сущности, и того, что кто-то научился управлять ею в рамках данного пространства хозяйствования и горизонта времени. С точки зрения *функционального* подхода институт монополии представляет собой некую структуру (естественную или искусственно созданную) предназначенную для достижения определенной цели: монопольное доминирование, рыночная

власть и т.п. Тем самым формируются стратегия и тактика поведения субъекта, нацеленного на конечный результат хозяйствования. В свою очередь *нормативный* подход позволяет рассматривать монополию как активную форму бытия в рамках данной хозяйственной практики, которая порождается политэкономической настоятельностью.

Следует отметить, что в ходе эволюции общественного сознания понятие “монополия” стало рассматриваться как явление поливариантное по форме и имеющее ряд смысловых значений и оттенков. Одни понимают ее как легитимный субъект хозяйствования в сфере производства, распределения и реализации продукта (промышленные монополии – картели, синдикаты, концерны и т.д.). Другие характеризуют монополию как рыночную ситуацию, третьи – закономерную ступень развития национальной экономики, четвертые, – инструмент реализации интересов различных групп влияния. Обозначенные подходы к раскрытию сути монополии лишь подчеркивают объективные или субъективные реалии существования многочисленных форм монополии, мотивов хозяйственного поведения и экономического целеполагания, ее влияния на жизнь человека и общества в целом. Сам смысл существования монополии во времени (она принадлежит не только настоящему, но и прошлому) и в пространстве подтверждается разнообразием форм ее выражения. Чем разнообразнее формы существования монополии, тем она более устойчива. Каждая ее форма является выражением той или иной специфики деятельности в конкретной сфере рыночного пространства, в рамках которой она призвана реализовать свой потенциал. Но монополия настолько пластична, что ей под силу освоить любой сегмент социума. Ее конформизм помогает выступать инструментом стратегического и оперативного хозяйствования, а историческая непрерывность ее бытия служит ярким выражением динамичности мира экономики, его полноты, где имеют место объективно обусловленные

переходы от одной к другой форме хозяйствования.

Для определения целей и характеристики текущих итогов бытия монополии следует обозначить комплекс ситуационных проблем с точки зрения реализации ее “энергетического принципа”:

- 1) монополия как конкретный результат, или право монополии на решение обозначенной проблемы;
- 2) монополия как инструмент настройки функционирования сектора хозяйствования, или монополия как способ достижения желаемого результата;
- 3) “*монополия кого-то*” или “*монополия на что-то*”. Обе эти “монополии” связаны между собой. “Монополия кого-то” (производителя, потребителя, того и другого в одном лице) предполагает ту или иную степень реальной власти ее субъекта-носителя. Она может быть завоевана в ходе добросовестной или недобросовестной конкуренции, наделена законодательно или делегирована по государственно-властной вертикали. В последнем случае может иметь место использование практики лоббирования интересов различных федеральных или региональных групп влияния, основанных, в том числе и на неформальных связях. “Монополия на что-то” (монополия на производство, на потребление, на тот или иной вид деятельности, на власть и т.д.) отражает те или иные способы достижения поставленных целей. В другом случае монополию можно рассматривать как цель (например, установить монополию *на что-то*) или как средство для достижения поставленной цели (например, ввести *монополию* на что-то). Однозначно негативное отношение к монополии зачастую обосновывается сугубо утилитарными соображениями. Традиционно считается, что монополия – это орудие борьбы и средство нанесения урона конкуренции на различных товарных рынках.

С точки зрения раскрытия своего потенциала, монополия-субъект

реализует функцию *ограничения* экономической активности иных хозяйствующих субъектов (например, защищая свое положение на товарном рынке, действуя “под крылом” государства или проявляя межкорпоративную солидарность). Во-вторых, выступает как необходимое *условие* для реализации собственных экономических возможностей. В данном случае она может расширять масштабы экономической деятельности и, как следствие, получать реальную возможность в деле извлечения монопольной ренты, а также иметь другие косвенные преимущества.

С развитием общественной практики и сознания все шире становится горизонт для исследования феномена монополии. Со временем экономическая наука утратила монополию на использование понятия “монополия” в своем категориальном аппарате. В настоящее время оно является ключевым понятием не только в экономической теории, но и в таких общественных дисциплинах, как политология, юриспруденция, социология и др.

Глава I. Монополия: начало пути

&1.1. Монополии в античной экономике

Осмысление и характеристика исторических эпох прошлого, в том числе и их хозяйственной структуры, есть прерогатива более поздних по времени отраслей научного знания и рефлексии отдельных их представителей. Стремление отыскать первопричины любого процесса или явления может увести далеко в прошлое, которое представляет собой, по выражению классика французской литературы Ш.Бодлера (1821-1867), открытое «пространство опыта», позволяющее уверенно смотреть в будущее, одновременно рассматривая его и как новый «горизонт возможностей». В Древнем мире мыслители были уверены в том, что сила человеческого разума может дать ему счастье и величие, которые отказаны другим представителям природы. Человек выступает как субъект и объект преобразовательной деятельности. В процессе хозяйствования он творит и одновременно сам совершенствуется. Приоритетность и алгоритм действий, удовлетворение первоочередных потребностей направлены на достижение главной цели – постоянное поддержание равновесия и гармонии с окружающим его миром. Главной заботой граждан являлось текущее состояние государственных и общественных дел. Широкое участие в них ассоциировалось с личной свободой. В то же время платой за стремление к сильному государству становилось подавление самостоятельности, как политических обществ, так и отдельной личности. Таким образом, наследственная система каст, запрограммированность хозяйственной деятельности, стремление к тотальному регулированию повседневной жизни человека во всех ее проявлениях служили основами устойчивости данного хозяйственного порядка. Прежде чем приступить к реализации какого-либо

проекта, люди обращались к богам-символам с молитвами о помощи и всестороннем содействии. Такое церемониальное действо служило первым приступом к конкретному виду деятельности, средством адресного наделения монопольной властью и ограничения притязаний со стороны потенциальных конкурентов. Тем самым монополия представляла собой единицу, в которой измерялась некая рациональность действий. Подобная практика напрямую стимулировала предприимчивость в развитии античного хозяйства.

История античного хозяйствования богата различными примерами предпринимательских соглашений и объединений различного рода. Они заключались и создавались для проведения торговых операций (спекуляций) и носили, как правило, временный характер. Главная цель действий такого рода – извлечение прибыли путем повышения или понижения товарных цен в ходе оптовых закупок тех или иных товаров. Розничная торговля сосредотачивалась в строго установленных местах, на рынках или в специальных городских районах (кварталах), населенных представителями различных ремесел. Таким образом одновременно решались проблемы мирного гражданского сосуществования и организации хозяйственной деятельности. Например, из истории Древнего Рима известны сведения о том, как Нума Помпилий, правивший с 715 по 673/672 г.г. до н.э., достиг прекращения розни и ссор между двумя народами, сабинянами и римлянами, населявшими Рим. Он разделил их по видам профессиональных занятий, а затем и все внутригородское пространство на отдельные сектора, где обособленно друг от друга работали флейтисты, золотых дел мастера, красильщики, сапожники, кожевники, медники, гончары. Таким образом, данное деление на цехи по профессиональному признаку внесло элемент стабильности в гражданские отношения. (*Плутарх. Сравнительные жизнеописания. Владивосток. Изд-во Дальневост. ун-та. 1987. 570 с.*). В то

же время имели место обособленные городские кварталы и для торговцев – к примеру, для торговли медом, сырами и кожами.

Отсутствие в период Римской республики (509 г. до н.э. – 27 г. до н.э.) государственных органов, отвечающих за удовлетворение общественных потребностей, послужило широкому развитию системы откупов. Взимание в провинциях налогов на нужды государства, отдача с аукционов права на мощение улиц, постройку общественных зданий, разработку рудников и др. являлись объектами системы откупов, получившей наибольшее развитие в период второй Пунической войны (218 г. до н.э. – 202 г. до н.э.). Коренным образом ситуация изменилась в период Империи (27 г. до н.э. – 476 г. н.э.). Постепенно система откупов повсюду вытеснялась, и на протяжении трех веков была создана жестко выстроенная государственная структура управления финансовой системой. С самого начала новый глава государства брал под свой контроль чеканку золотой и серебряной монеты. К нему переходила также монополия на торговлю солью и разработку рудников в провинциях. В деле сбора налогов с провинций система откупов была вытеснена во вторую половину правления императора Тиберия (42 г. до н.э. – 37 г. н.э.). Но все же в жизни Рима были институты, существование которых императоры формально признавали. Одним из таких институтов организации экономической жизни римского государства были коллегии. Особенно они получили широкое распространение в республиканском Риме.

В Римской империи производство отдельных продуктов являлось прерогативой государства, т.е. его монополией. По мнению Ростовцева М.И., государством была монополизирована торговля папирусом, стеклом, коноплей и квасцами. Он указывал также на участие римского правительства в торговле ароматами, завозившимися из Египта (*Ростовцев М.И. Новые данные по истории финансового управления греко-римского Египта // Журн. м-ва народного просвещения. 1900. Ч. 328. С. 150*). Например, в рамках

монополии государства на производство масла, крестьяне и арендаторы должны были выращивать строго определенное количество масленичных культур без права выделки масла. Вполне естественным выглядело государственное регулирование выращивания масленичных культур и в римских провинциях. Само производство масла сосредоточилось в мастерских, единственным собственником которых было только государство. Маслодельные предприятия требовали сложных и дорогих, по тем временам, технических приспособлений. Частных предпринимателей здесь было немного и поэтому правительство вкладывало свой капитал на организацию таких мастерских, сдавая их с торгов в аренду. *(Века спустя такая практика применялась в странах средневековой Западной Европы при строительстве мельниц, винодельных прессов и т.п.)*. На следующем этапе масло распределялось между торговцами, которые были обязаны продавать его по строго определенной цене. Одновременно регулировался импорт масла посредством введения покровительственной пошлины. Было жестко нормирована не только продажа, но и потребление масла. Например, на каждую семью приходился строго установленный лимит потребления этого продукта. *(Ростовцев М.И. История государственного откупа в Римской империи (От Августа до Диоклетиана). СПб., 1899. 304 с.)*.

Во времена цезарей в Риме приступили к основанию крупных государственных мастерских. В IV веке н.э. в одних только западных провинциях было 17 суконных, 2 полотняных мастерских и не менее 12 пурпуровых красилен. Прежде всего, они обслуживали потребности государства. С 383 года н.э. выделка чистого пурпура была объявлена государственной монополией *(Белох Ю. Крупная промышленность древнего мира // Научное обозрение. 1900. №4. С.656)*. В Древнем Риме закон устанавливал наказания за соглашения между торговцами предметами повседневного спроса, направленные на повышение товарных цен. С конца V

века н.э. римское законодательство категорически запрещало различные монополии, равно как корпорации и цехи, появившиеся со II века н.э. Понятно, что эти объединения торговцев античного мира не имели ничего общего с современными формами промышленных монополий.

Налоговые законы Птолемея II Филадельфа (309 – 246 г.г. до н.э.) определяли характер правительственной регламентации производства растительных масел, селитры, выделки тонких льняных тканей, добычи соли. Практика установления монополии традиционно применялась, как правило, с целью извлечения монопольного дохода. О системе монополий, применявшейся уже при ранних Птолемеях в торговле восточными пряностями и добывании топаза на островах Красного моря, говорил казанский историк начала XX века М.М. Хвостов. По его словам, повсюду по берегам Красного моря преобладала система правительственных монополий. Ароматы и драгоценные камни являлись объектами правительственной монополии, существовавшей с III века до н.э. Система правительственных монополий продолжала сохраняться и во II веке до н.э. Сохранились официальные распоряжения относительно максимальных цен на ароматы, в частности, мирру, которые могли быть установлены при продаже. Розничная торговля ароматами находилась в руках государства, которое скупало их оптом, и уже в дальнейшем самостоятельно распродало. (*Хвостов М.М. Исследования по истории обмена в греко-римском Египте. Казань, 1907. С. 322*). М.М. Хвостов отмечал, что государственная монополия на торговлю благовониями продолжала существовать и в римском Египте. Кроме того, государством были монополизированы эксплуатация естественных богатств (в т.ч. рыбная ловля), изготовление тонких тканей и растительных масел (лен давал не только волокна для тканей, но и семена, из которых выжималось масло), валянье сукон, торговля ароматами, производство кирпичей и даже содержание домов терпимости. (*Хвостов М.М. Исследование по истории*

обмена в римском Египте, с.322). Под правительственным контролем также находилась рубка деревьев. Таким образом, политику Птолемеев можно охарактеризовать как активное вмешательство государства почти во все сферы торгово-промышленной деятельности своих подданных, главным образом в целях фискальной эксплуатации. Для открытия ткацких мастерских которые, как правило, находились в частной собственности, требовалось разрешение правительства. А вот право продажи тканей государство реализовывало с аукционов. В техническом отношении древневосточное ткачество опережало аналогичное в Греции и Риме. Можно предположить, что данное производство, сложное по характеру, требовало личного мастерства и умения ремесленника, что трудно ассоциируется с рабским трудом. При распродаже тканей составлялись списки торговцев и количество тканей известного качества, каковое брался продать каждый торговец. Затем в установленные сроки государственные агенты доставляли эти ткани торговцам и в определенные сроки получали за них деньги. (*Хвостов М.М. Очерки организации промышленности и торговли в греко-римском Египте. Ч. I. Текстильная промышленность в греко-римском Египте. Казань. Импер. ун-т, 1914. С. 64).* Собранные с торговцев деньги, так же как и в случае с масляной монополией, по мере поступления вносили в казначейство на отдельный счет: платежи за царские ткани такого-то рода. Широко была распространена аукционная практика предоставления монопольных прав на занятие определенной деятельностью. Торги проводились в заранее оговоренные сроки. Соискатель, предложивший наибольшую сумму денег, становился откупщиком. Более того, могло иметь место и целое общество откупщиков. Например, они с пристрастием наблюдали за сроками посева и сбора льна, за поступлением ткани от ткачей и за ходом ее распродажи потребителям. Кстати, то же самое делали откупщики масляной монополии в отношении маслянистых растений.

Производство масел концентрировалось в правительственных мастерских. Так как их было сравнительно немного, то был возможен фактический контроль откупщика за производством, в отличие от льноткацких мастерских, где аналогичный контроль был затруднен ввиду их малых размеров (2 – 3 станка) и оттого многочисленных. Если масляная монополия предполагала откупщику быть ответственным лицом за орудия труда, то откупщик льноткацкого производства отвечал лишь за количество и качество тканей. Тем самым можно говорить о монополии не на производство льняных тканей, а на торговлю ими.

Римское право уделяло должное внимание и деятельности союзов предпринимателей. Данный факт нашел отражение в процессе кодификации действовавшего римского права, получившей в Западной Европе название “Свод гражданского права”. Он состоял из четырех частей. Первая – “Кодекс Юстиниана”, вторая часть – “Дигесты”, третья часть свода – “Институции” и, наконец, четвертая часть – “Новеллы”. В “Кодексе” Юстиниана, вступившем в силу в 529 г., один из титулов озаглавлен “О монополиях, о недозволенных соглашениях купцов, ремесленников, подрядчиков и их хозяевах”. Он включал в себя два закона: первый закон (473 г.) боролся с монопольным поведением посредников, а второй (483 г.) – запрещал любые монополии и соглашения, в силу которых товары не могли быть проданы *ниже* установленной цены.

В отличие от Рима, **Древняя Греция** представляла географическое пространство, в котором объективно отсутствовали благоприятные условия для крупномасштабного сельскохозяйственного производства. Не менее 80% территории занимала гористая местность, в силу чего земледелие культивировалось лишь на равнинах и в небольших “карманах” между гор. Вследствие чего у древних греков не было возможности обеспечить себя достаточным количеством местного зерна, и поэтому они всегда остро

нуждались в его импорте. Зерно завозилось в основном с территорий южного побережья Черного моря, а также Фракии, Египта, Южной Италии, Сицилии. В условиях постоянной зависимости от хлебного импорта приходилось принимать соответствующие меры для того, чтобы не чинились препятствия к доставке хлеба в Афины. В пределах Афинской морской державы хлебная торговля жестко регламентировалась. Афины устанавливали строгие правила относительно того, кто имел право лишь торговать зерном, а кто – заниматься его транспортировкой. Одновременно законодательному регулированию подверглась и внутренняя торговля хлебом. Например, были приняты законы против спекулянтов хлебом. Как правило, таковыми являлись розничные торговцы зерном, покупавшие его у крупных оптовых коммерсантов, занимавшихся транспортировкой зерна морским путем. Существовал запрет на предмет скупки зерна каждым отдельным торговцем свыше установленной законом меры, а именно более пятидесяти форм (*1 форма = 52 литра*) и, как следствие, создания запасов зерна с последующей перепродажей его, но уже по завышенным ценам. Закон преследовал цель воспрепятствовать концентрации зерна в одних руках, устранить конкуренцию между мелкими торговцами и не позволить им произвольно играть на повышение цены. Ввиду особой значимости хлебной торговли были учреждены специальные должности – ситофилаки. Например, в их функциональные обязанности входило наблюдение за организацией торговли хлебом, и в особенности за тем, чтобы цены на хлеб не превышали установленного законом определенного уровня. За нарушение положений данного закона полагалась смертная казнь. Несмотря на это, мелкие торговцы хлебом не гнушались ничем для того, чтобы обойти закон и добиться максимально возможной прибыли. Против их деятельности в свое время выступил **Лисий (ок.459 - 380 г.г. до н.э.)** – один из десяти аттических ораторов, которых александрийские ученые (II-I в.в. до н.э.) признавали

классиками на этом поприще. Древнегреческим ученым было известно около 425 речей Лисия, из них 233 признаются принадлежащими действительно ему. До сегодняшнего дня в большей или меньшей степени сохранности дошли лишь 34 его выступления. Из них наибольший интерес для предмета нашего исследования представляет речь против хлебных торговцев. В ней Лисий обвинил торговцев хлебом в том, что “они всего больше наживаются тогда, когда, при известии о каком-нибудь государственном бедствии, продают хлеб по высоким ценам”. Лисий сравнивал их с неприятелем, “который выбирает удобный момент для нападения и иногда во время мира держит нас на осадном положении” (*Лисий. Речи. М.; Л.: ACADEMIA, 1933. С. 237.*). Требуя для обвиняемых примерного наказания по закону, Лисий говорил о его верховенстве, следуя которому утверждались справедливость и порядок. (*Ср.: во Франции XVII-XVIII веков обращение зерна и регулирование хлебной торговли находилось в ведении государства. Со склонностью торговцев хлеба к созданию монополий велась решительная борьба. За это стремление французские булочники считались “злейшими врагами народа”*). Кстати, самому Лисию не была чужда предпринимательская деятельность. Совместно с братом Полемархом он владел в Пирее мастерской по производству щитов, в которой было занято около 120 рабов. (*Белох Ю. Крупная промышленность древнего мира // Научное обозрение. 1900. № 4. С.653.*)

Другой именитый грек – афинский оратор **Демосфен (384 - 322 г.г. до н.э.)** наследовал от своего отца оружейную мастерскую с 32-33 работниками и мастерскую по изготовлению кроватей – с 20 работниками (в то время данный вид мебели был предметом роскоши). Предприятия подобных размеров являлись в древней Аттике исключениями. Крупное производство появлялось только в том случае, когда данная отрасль использовалась как исключительная монополия. Например, благосостояние греческого города

Мегары покоилось на производстве грубых шерстяных тканей. К середине IV в. до н.э. здесь сосредоточились огромные состояния, что позволяет судить о рыночных возможностях крупного ремесленного производства.

Упоминания о монополии встречаются и в литературных источниках. Древнегреческий поэт **Гомер (около VIII века до н.э.)** в “Илиаде” говорит о финикийцах как о народе, который славился производством пурпурных тканей. Они вывозились в качестве предмета роскоши во многие государства Средиземноморья. Изготовлением пурпурной краски традиционно занимались финикийские города Сидон и Тир – крупнейшие торговые центры того времени. Настоящий пурпур представлял собой сок особого моллюска – улитки-багрянки, которую ловили сетями. Натуральным считался красновато-коричневый цвет, получавшийся только в том случае, если сок удавалось получить из живого моллюска. Обеспечить это условие зачастую было очень трудно, чем и была обусловлена крайне высокая цена на пурпур в древности. И хотя торговля в Финикии была свободной для каждого, хлеб и пурпурная краска составляли монополию отдельных привилегированных лиц. С падением Финикии (остатки такой торговли были уничтожены при основании Александрии в IV веке до н.э.) ее торговое могущество перешло к Карфагену и греческим городам. Первый овладел западной частью Средиземного моря, вторые – восточной. Стараясь поддерживать монополию своей торговли, карфагеняне топили любое чужое судно, появлявшееся в их водах.

Таким образом, хозяйственная жизнь западного и восточного Средиземноморья дают примеры монополии государства на тот или другой вид деятельности. Как правило, для общего экономического развития и роста настоятельно требуется крупный капитал, каковым частные лица эпохи классической Греции (VI в. – середина IV в. до н.э.) просто не обладали. Натуральный характер ведения сельского хозяйства, наличие ремесленных

мастерских средних размеров, широкое использование рабского труда не давали возможности для стимулирования накопления капитала. В итоге данный процесс шел в греческих городах-государствах крайне медленно и отличался крайней неустойчивостью. Причинами тому были малая емкость внутренних рынков, частые военные столкновения между греческими городами-государствами за политическое первенство и за рынки сбыта готовой продукции, непрерывная борьба партий внутри полисов и др.

Древнегреческий историк **Геродот (484 г. до н.э. - 425 г. до н.э.)** отмечал, что у фракийцев, скифов, персов, лидийцев и почти у всех варваров в чести было военное дело, а ремесленный труд считался занятием для неблагородных граждан. Действительно, зачем что-то производить (тратить личное время, свою энергию и ресурсы), когда можно овладеть посредством военных захватов. Именно война выступала и выступает до сих пор основным способом присвоения тех материальных активов, которые являлись в монопольном ведении потенциального противника, например, полезные ископаемые, уникальные природные ресурсы, технологии, а также территориальные преференции. Последние в свою очередь становились залогом развития торговых и транспортных систем.

В трактате древнегреческого писателя и историка **Ксенофонта (430 - 355/354 г.г. до н.э.)** “Домострой” отражены мысли автора о домашнем хозяйстве и земледелии. В его рассуждениях виден человек порядка и хозяйственной дисциплины. Благодаря этому, Ксенофонт, чаще, чем многие другие античные авторы, отмечал роль и значение ремесла и торговли (в главе XX он говорит о неограниченном для греков рынке сбыта зерна), требуя для них покровительства и реальной поддержки со стороны государства. В другом своем сочинении “Киропедия” он говорит о монопольных тенденциях в практике разделения ремесленного труда в небольших городах, где “один и тот же мастер делает ложе, дверь, плуг, стол, а нередко тот же человек

сооружает и дом, причем он рад, если хоть так найдет достаточно заказчиков, чтобы прокормиться. Конечно, такому человеку, занимающемуся многими ремеслами, невозможно изготовлять все одинаково хорошо. Напротив, в крупных городах благодаря тому, что в каждом предмете нужду испытывают многие, каждому мастеру довольно для своего пропитания и одного ремесла. А нередко довольно даже части этого ремесла: так, один мастер шьет мужскую обувь, а другой – женскую. А иногда даже человек зарабатывает себе на жизнь единственно тем, что шьет заготовки для башмаков, другой – тем, что вырезает подошвы, третий – только тем, что выкраивает передки, а четвертый – не делая ничего из этого, а только сшивая все вместе. Разумеется, кто проводит время за столь ограниченной работой, тот и в состоянии выполнять ее наилучшим образом” (*Ксенофонт. Сократические сочинения. Киропедия. М.: АСТ; Ладомир, 2003. С.589*). Следует отметить, что ни в первой, ни во второй его работах нет ни одного свидетельства о фактах разорения торговцев в силу конкуренции, неудачных торговых операций или неблагоприятной экономической конъюнктуры. Главными опасностями для их деятельности считались кораблекрушения, плен и пираты.

В сочинении “Законы”, **Платон (428 - 348 г.г. до н.э.)** пытается соотнести авторское видение политической и экономической систем с требованиями времени. Понимая объективную неизбежность появления имущественного неравенства, он выступает сторонником законодательного ограничения богатства одних людей и бедности других. По его мнению, в интересах государства необходимо запретить деньги и ссуды, установить *строгий контроль над ремеслами* и ограничить некоторые виды торговли.

Среди мыслителей, к чьим голосам прислушивались на протяжении многих веков, и чьи идеи оказали существенное влияние на хозяйственную жизнь будущих обществ, особое место занимает **Аристотель (384-322г.г. до н. э.)**.

Время сохранило его труды, посвященные политике, логике, этике, физике, физиологии, психологии и др. Рассуждения Аристотеля по экономическим вопросам не получили развернутого отражения в специальном трактате, а были разбросаны по сочинениям, главной задачей которых было разрешение проблем не-экономики. Но собранные воедино его экономические идеи и взгляды позволяют говорить о вполне законченной теоретической конструкции. Они находятся в неразрывной связи с его общим мировоззрением. В своих трудах Аристотель пытается вникать в самую суть явлений хозяйственной практики, а также понять характер отношений, складывающихся между людьми в процессе хозяйственной деятельности, с нравственно-правовых позиций. Экономические идеи Аристотеля находят отражение в сочинениях “Этика” и “Политика”. В “Политике”, рассматривая различные способы наживания богатства, он впервые в европейской литературе обратился к теме торговой монополии. Он дал ставшее классическим определение монополии как единственного на данном товарном рынке продавца. Аристотель характеризовал монополию как “несправедливую” данность. По его мнению, она возникала из неестественного стремления делать деньги, которое является безграничным, в то время как цены должны соответствовать нормам справедливости. Поэтому, по мере необходимости, государство присваивает себе монополии на производство и реализацию тех или иных товаров с целью извлечения монопольного дохода. Практика захвата монополии на производство и реализацию социально значимых товаров или на конкретные виды деятельности преследует цель выправить свое стесненное финансовое положение. Аристотель предвосхитил идею системы позднего меркантилизма, которая выражается следующим положением: чтобы разбогатеть, необходимо заполучить себе монополию в продаже какого-нибудь товара. «Если кто в силах захватить себе монополию, то это вообще

относится к искусству наживать деньги. Отсюда к этому средству извлечь доходы прибегают и некоторые государства, когда они нуждаются в деньгах, а именно: они учреждают у себя монополию на те или иные товары» (*Аристотель. Политика. М.: АСТ, 2002. С.43*). Постепенно обретает свои пространственные контуры власть денег и жажда быстрого, не знающего границ, обогащения посредством торговых и кредитных операций. Несмотря на явный экономический урон, наносимый всему обществу в целом, Аристотель относился к монополиям в руках отдельных лиц на продажу конкретных товаров с гораздо меньшим осуждением, чем, например, к денежному ростовщичеству. В то же время в деятельности монополиста он усматривал проявление недюжинного ума и хозяйской смекалки. Аристотель приводит знаковые примеры хозяйственной прозорливости философа Фалеса Милетского (624 г. до н.э. – 548 г. до н.э.) и некоего жителя Сиракуз, сумевших обеспечить самим себе монополии на услуги маслобойни и продажу железа соответственно. Так, милетский мудрец Фалес, которого попрекали бедностью по причине занятия философией, предвидя на основании астрономических данных богатый урожай оливок, в течение зимы взял в аренду все прессы в Милете и его окрестностях. Таким образом, он стал их единственным хозяином. Когда же пришло время сбора урожая оливок, то спрос на прессы резко вырос. Предприимчивому Фалесу не составило большого труда, повысив плату за аренду прессов, сдать их многочисленным земледельцам в субаренду по установленной уже им цене. Так, благодаря знаниям по астрономии, он смог выручить значительную сумму денег и доказать, что философам, при желании, не так уж и трудно разбогатеть. Рассказ о Фалесе Милетском представляется Аристотелю типичным для характеристики практики установления монополевой цены. Более того, он рекомендует отнестись к этому с должным вниманием. Тут же им приводится пример аналогичной деятельности некоего гражданина

Сиракуз. Предприимчивый человек на полученную ссуду сумел скупить весь продукт сицилийских копей, став главным игроком на рынке железа. После того, как начали прибывать покупатели, этот новоиспеченный монополист стал продавать его с небольшой надбавкой к прежней цене. Таким образом, он сумел удвоить капитал, вложенный в операцию. Узнав об этом, Дионисий, тиран Сиракуз (406-367г.г. до н.э.), издал закон, в силу которого этому человеку было позволено увезти с собой полученный доход, в обмен на обещание добровольно покинуть Сиракузы. Причиной такого решения стал случайно открытый новый источник доходов, который составил бы конкуренцию меркантильным интересам самого Дионисия. (*Аристотель. Политика. М.: АСТ, 2002. С.43. Его же. Этика; Политика; Риторика; Поэтика; Категории. Минск: Литература, 1998. V, С.5.*). Примеры показывают, как философ и предприниматель проявив завидное хозяйственное чутье, находчивость и сноровку, сумели грамотно использовать преимущество своего монопольного положения и извлечь максимум коммерческой выгоды из сложившейся ситуации.

Таким образом, античная экономическая мысль с ее отрицательным отношением к любому физическому труду, рассматривала собственно производство не как источник дохода, а как смысл физического существования. “Античный человек никогда не помышлял о плановом наращивании экономической жизни, но ориентировался лишь на мгновенный результат, доступное количество наличных денег” (*Шпенглер О. Закат Европы: в 2 т. Т.2. М.: Айрис-пресс, 2003. С. 531*).

&1.2. Монопольное пространство средневекового города

В период с конца IX и в XII столетии в Западной Европе возникают тысячи новых городов – в Северной Италии, Фландрии, Франции, Англии, немецких княжествах и в других частях Европы. Среди причин, способствовавших

появлению и хозяйственному подъему городов, следует обратить внимание на географические (экологические) и естественные факторы. Географическое месторасположение (позиционирование) объективно вносит свою лепту в появление феномена монополии города. Климат, естественное плодородие почв и обеспеченность природными ресурсами служит основой для определения направления промышленного развития. Например, данное территориальное положение города (государства) на границах полей цивилизации дает ему неоспоримое преимущество в установлении различного рода политических, торговых, производственных и социальных связей с контрагентами из внешнего окружения и, как следствие, может послужить одной из причин экономического роста. Город организует вокруг себя пространство. Площадь контролируемой территории (монопольного пространства) и величина “естественной ренты”, которую извлекает город, напрямую определяется потенциалом ресурсной базы, что может создать условия для получения стабильного дохода. (Например, населенный пункт, находящийся в устье реки, может контролировать ход навигации и, как следствие, характер и масштабы всей торговли на ее протяжении. Иначе говоря, он имеет реальный шанс стать монополистом в деле транспортировки товаров).

Первоначально города не становились административными постами центральной власти, чем они были в Римской империи, и не были независимыми городами-государствами, как в древней Греции. “Они были нечто среднее” (Берман Г. Д. *Западная традиция права: эпоха формирования*. М.: Изд-во МГУ. 1994. С.336). Город средневековья, как особая социальная структура, представлял собою сообщество людей, сплоченных решением общих задач, интересами, укладом жизни и темпом времени на совместной территории проживания. Теоретики позднего средневековья считали город символом жизненной гармонии и наиболее

приемлемой для человека социально-экономической средой обитания. “Городской воздух делает свободным” – вывод, который следует из городского права, дарованного императором Священной Римской империи Фридрихом II (1194-1250) городу Гослару 13 июля 1219 года. “Если же какой-либо чужак войдет в город для проживания и пробудет в нем год и один день так, что никто не обвинит и не уличит его в сервильном состоянии, да возрадуется он свободе, являющейся общим достоянием других граждан” (*Гослар. Городское право, данное императором Фридрихом II 13 июля 1219 года // Средневековый город. 1978. № 5. С. 195*). А по закону итальянской Сиенны от 1262 года, крестьянину, покинувшему своего синьора, достаточно было прожить в городе четыре месяца, чтобы стать свободным (*Рутенбург В.И. Восстание “обездоленных” в Сиене в 1371 году и предшествовавшие ему народные восстания в 50-х – 60-х годах XIV века // Средние века. 1953. Вып. IV. С.154*).

Город в экономическом и юридическом смыслах выступал пределом передвижению товара, внешним связям, хозяйственной самостоятельности и внутренней дифференциации. Ранние европейские города (XII в.), которые первыми, благодаря своему географическому положению перешли на рыночные принципы хозяйствования, могли существовать в автономном режиме. Они содействовали развитию преимущественно местных рынков. Общей тенденцией развития, по мнению Г.Шмоллера, было то, “что город принимал на себя руководство, основанное на разделении труда, торговлей и промышленностью на всю окрестную местность, в то время как эта последняя заботилась о доставлении ему сырого материала”. (*Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. Хозяйство, нравы и право. Разделение труда. М., Изд. К.Т.Солдатенкова, 1902. С.346*).

Постепенно зарождается городская культура, напрямую связанная с потребностями города в институтах хозяйствования, власти и управления,

светской и религиозной культуры. Деятельность горожан как самостоятельных товаропроизводителей вызывает к жизни активное законотворчество. Постепенно, шаг за шагом, складывается свое городское законодательство. Формирование городского законодательства, устройство городских рынков, определение правил торговли, организация ремесленных цехов и торговых гильдий послужили стимулом к формированию условий для прорыва на более высокий уровень политического, социального и экономического обменов. Город становится политическим, военным и религиозным центром для всей округи. Он постепенно превращается в “своеобразный мотор средневековой экономики”. В своем стремлении к универсальному развитию промышленности удовлетворяется его потребность стать монополистом для окружающей его местности. Торговля и промышленность городов становятся “причиной подъема и развития деревни и сельского хозяйства”. (Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Эксмо, 2007. С. 413). Медленно, но верно средневековые город и деревня перераспределяют между собой хозяйственные приоритеты и образуют замкнутую систему. (Бюхер К. *Большие города в их прошлом и настоящем // Большие города, их общественное, политическое и экономическое значения*. СПб., 1905. С. 17 – 18). За деревней остается монополия на производство продуктов питания и сырьевых материалов для городского ремесла. Сельская местность выполняет функцию поставщика городу продовольствия и сырья. В свою очередь, город выступает в качестве контрагента-монопсониста для их приобретения, переработки и последующей продажи. Отношение “город – окружающая сельская местность” принимает форму билатериальной монополии - монопсонист (город) и монополист (деревня). В результате образуется замкнутая хозяйственная система, функционирующая на принципах автаркии со своим замкнутым товарно-денежным кругооборотом.

Очередность размещения вокруг города монопольных колец производителей конкретного земледельческого продукта находится в прямой зависимости от сохранности его при доставке в город и издержек перевозок.

В монопольном пространстве города начинают формироваться первые элементы экономической рациональности. Численность и структура населения, технологические возможности, наличие и доступность ресурсов определяют конкретные объемы производства отдельных материальных благ, их цены, порядок распределения и потребления. Каждая городская община являлась обособленной хозяйственной ячейкой со своими торговыми и правовыми привилегиями, со своей торгово-промышленной культурой. Она должна была заботиться о благополучном существовании своего многочисленного разношерстного населения, получавшего запасы продовольствия из-за пределов города. Управление городами осуществлялось торговыми гильдиями. Древнейшие торговые гильдии в Западной Европе (*merchant guilds*) отмечены еще в IX веке. Вначале гильдии представляли группы людей, заключивших между собой союзы во имя благотворительных и религиозных целей. Помимо данной непосредственной деятельности, они дополнительно отвечали за выполнение военной и оборонительной функций. Купеческая гильдия была объединением купцов, имевшим своей первоначальной целью получение и сохранение за ее членами различных привилегий, в том числе монополии на право торговли в пределах территории города, а также в других городах. Купцы, входившие в состав гильдии, наделялись различными привилегиями: монополией на местную торговлю, освобождением от налогов. Характер такой монополии мог изменяться в зависимости от конкретной местности.

Рост объемов спроса города на сельскохозяйственную продукцию придавал земледелию коммерческий характер. Продовольственная политика средневекового города шла нога в ногу с ремесленным производством,

торговлей и городской дипломатией. Так, регламент городского совета Страсбурга XV века по выпечке хлеба запрещал продавать хлеб чужим людям, не имевшим в городе ни дома, ни имущества ранее 10 часов утра, а также за пределами города. Причем приемы и методы обеспечения города сельскохозяйственными продуктами различались в зависимости от географических факторов. Они зависели от наличия в округе плодородных земель, вида культивируемой сельхозпродукции, а также среднего расстояния между городами и состояния дорог, которые часто играли роль негативного фактора, т.к. увеличивали время и издержки транспортировки. Например, плохое состояние зимних дорог препятствовало торговле в окрестностях Лондона. Дж. Гобсон отмечал, что “невозможность доставлять скот в Лондон позднее октября часто вела к монополии на снабжение Лондона в течение зимы и к высоким ценам”. (Гобсон Д.А. *Развитие современного капитализма. Машинное производство*. М.; Л.: Гос. изд-во, 1926. С.49).

Составной частью городской экономики была торговля, но не она обеспечивала новое качество городской жизни. Город являлся, прежде всего, центром мелкого товарного производства. Большинство городского населения составляли ремесленники, причем даже в таких крупных торговых центрах, как Кельн и Страсбург. Регламент городского совета Страсбурга (1460 г.) запрещал пекарям и городским торговцам покупать зерно в пределах территории, на которую простиралась юрисдикция города, а также с подвод или тележек на расстоянии полумили от него. Все зерно должно было открыто продаваться на городском рынке. Сельские пекари должны были приезжать в город на рынок не больше трех раз в неделю, а именно: по воскресеньям, вторникам и пятницам утром, и торговать не позднее часу пополудни. То, что оставалось нераспроданным, увозилось обратно домой или хранилось в Страсбурге до ближайшего рыночного дня. По регламенту

1454 года, сельский пекарь не имел права приступить к продаже хлеба, прежде “чем сборщик податей запишет, сколько у него хлеба”. (*Социальная история средневековья. Т. II. Деревня и город позднего средневековья. М.; Л.: Госиздат, 1927. С.439*).

Процесс отделения ремесла от сельского хозяйства, и, следовательно, процесс возникновения средневекового города, в разных странах шел хронологически неодинаково. Например, по темпам городского развития Италия опережала Францию и Англию. Те, в свою очередь, обгоняли Германию, но ненадолго. Немецкой энергии с избытком хватило для того, чтобы объединить свободные города, расположенные по берегам Северного и Балтийского морей в один мощный Ганзейский союз. Города росли за счет постоянной иммиграции сельского населения. Их появление на землях церковных и светских феодалов сопровождалось борьбой с сеньорами-землевладельцами. Результаты борьбы находили свое отражение в городских хартиях – нормативных документах, где записывалось то, что выражало чаяния горожан. Бюргерское сословие сумело оспорить у феодальных сеньоров часть прав как властителей земель города. Например, в Германии первыми коммунальных свобод добились горожане Кельна. В Италии победа пополанов (горожан) законодательно оформлена в 1277 году в Сиене, а спустя пятнадцать лет и во Флоренции. Сами города и их жители (ремесленники, торговцы) выступали искренними союзниками и опорой господствующим монархиям в их непрерывной борьбе с феодальной знатью. Класс феодалов видел в городах источник увеличения экономических ресурсов, ренты, пошлин, налогов, а также поставщика промышленных товаров. Цеха и гильдии образовались вследствие столкновений с землевладельцами. Обе враждующие стороны (монархия и феодальная знать) стремились увеличить свою власть и для этого искали союза с городами и с теми промышленными силами, представителями которых и являлись эти

города. Состоятельные слои города, став на сторону королевской власти, снабжали своих монархов денежными средствами и оружием для ведения постоянных войн. Взамен же город получал от верховной власти всемерную поддержку и защиту своих интересов в борьбе против феодалов. Например, в течение XV и особенно XVI веков английские города получали от королевской власти особые жалованные грамоты. В них за городом признавалось право быть корпорацией и на правах корпорации, т.е. юридического лица, продавать и покупать принадлежащую ему собственность, быть истцом и ответчиком в судах, совершать заимствования, избирать собственных администраторов. Правда, эти права предоставлялись не всему городскому населению, а лишь членам господствующих в городах торговых гильдий или ремесленных цехов. Реальное соотношение в борьбе интересов обеих социальных сил зависело от конкретной политической обстановки, в условиях которой составлялись городские хартии или их новые редакции. В свою очередь, феодалы были вынуждены мириться с этим, т.к. города приносили им немалые доходы. Но получение подобных доходов было следствием установления и защиты мира, охраны порядка в городе и его окрестностях (особенно на дорогах, ведущих к городу). Необходимо учитывать, что возможностью для такой охраны (войско, суд) поначалу обладали только сеньоры. Кроме этого, без их пристального внимания не оставались доходы от городских ремесел и торговли. Почему сеньоров, прежде всего, интересовала сфера обмена? Любой горожанин мог стать активным участником рыночного обмена, покупая или продавая продукты питания и ремесленные изделия. За право торговли взимались торговые пошлины, которые составляли львиную долю городских доходов, получаемых сеньорами, и, естественно, они не хотели ее терять. Торговля же, как постоянный род занятий, для посторонних лиц означала уплату пошлины, от которой были освобождены члены гильдии. В содержании

текста клятвы при вступлении в члены гильдии имелся пункт, обязывающий доносить верхушке гильдии о любом постороннем человеке, торгующем в пределах городских стен.

Перенос центра хозяйственной жизни из деревни в город существенно ограничивал власть и влияние феодалов. Предмет столкновений между ними и городами менялся в зависимости от времени и места действия. В первую очередь ситуация была накалена вокруг источников извлекаемых доходов и порядка контроля над ними. Финансовый интерес городов заключался в получении контроля над сбором и распоряжением налогов. Одним из жизненных элементов средневекового города было образование купеческих и ремесленных гильдий (цехов). В границах городской общины им принадлежала монополия на производство и торговлю. Эта привилегия находилась в полной гармонии с устройством средневековой жизни. Замкнутый характер муниципального хозяйства находил свое отражение в отличительных признаках ремесла, которое сосредотачивалось в городе и обслуживало исключительно местный рынок. Господствовало правило, по которому только члены гильдии имели право производить товары и продавать их в ближайшей округе города. Данного правила придерживались повсюду, как в Германии, так и во Франции, в Нидерландах, в Англии и других странах.

В статутах средневековых городов и в цеховых уставах четко прописывался запрет на ввоз в пределы города отдельных продуктов ремесленного производства вообще или в определенное время. В иных случаях, как в Англии, привозимый товар подлежал осмотру со стороны представителей соответствующего ремесла – старшин цеха. Эти протекционистские меры предпринимались с целью защиты внутригородского рынка от иногородних товаров. В связи с тем, что Англия XII-XIII веков в развитии своей промышленности и торговли отставала от других европейских стран,

иностранные купцы активно занимались здесь ввозной и вывозной торговлей. Официально данное положение закрепил статут 1335 года, который предоставил иностранным купцам право свободной торговли в Англии. Уходила в прошлое торговая монополия городов и, как следствие, исчезала необходимость в их купеческих гильдиях. У английских купцов оставалась лишь монополия на внутригородскую торговлю. Для ее защиты всем иностранным купцам вменялось в обязанность совершать покупки только у жителей города и им же продавать свой товар, причем только в ярмарочные дни. Они не могли заниматься розничной торговлей и не имели права ездить по стране, продавая свои товары. С целью ужесточения контроля над их деятельностью им запрещалось оставаться в Англии более сорока дней. До властвования Эдуарда I (1272-1307 г.г.) не предпринималось прямых попыток нарушать монополию бюргеров. Хотя при его отце, короле Генрихе III (1216-1272 г.г.), были смягчены ограничения для деятельности иностранных купцов. Например, вместо обязательного проживания в домах горожан, им позволили иметь собственные места для хранения своих товаров и жилища. Кроме этого, им предоставили право свободной торговли своими товарами, исключая вино и хлеб, на всей территории Англии. В 1303 году Эдуард I предоставил иностранным купцам право торговли после уплаты дополнительной пошлины, уничтожил все прежние ограничения относительно времени и места их пребывания, а также относительно лиц, которым можно было продавать товары.

В германских городах Любеке, Данциге, Франкфурте-на-Майне были приняты специальные постановления о запрете местным жителям ввозить иногородние промышленные товары. В итальянской Парме, по статуту 1211 года, все ввозимые в город шерстяные ткани попросту подлежали конфискации, а затем и сжигались. В Венеции действовал запрет на ввоз стеклянной посуды и шелковых изделий. *(Кулишер И.М. Очерки из*

экономической истории. Народное хозяйство. 1905. Кн.2. С.44). Города также стремились к контролю над торговыми монополиями (гильдиями), над условиями торговли с другими городами, а также к свободе организовывать ярмарки. Таким образом, средневековый город сам загонял себя в хозяйственные тиски. Препятствия на ввоз товаров вызывали затруднения и на вывоз продукции данного города, предназначенной для продажи.

Но с конца XV и начала XVI века ситуация меняется коренным образом. Замкнутый внутригородской рынок постепенно превращается в территориальный (региональный и/или национальный) рынок. Одновременно идут процессы рыночной централизации в рамках экономического пространства отдельных государств. Монопольное положение цехов становится шатким вследствие усиливающейся конкуренции между городами. Расширяется круг потенциальных потребителей, растет их платежеспособность, снижаются транспортные издержки и всевозможные риски. Наибольшее значение для роста объемов торговли имеют изменения в деле транспортировки товаров. Во Франции XVII века посредством строительства каналов соединялись бассейны рек. Общая протяженность искусственных водных сооружений выросла со 156 километров в 1600 году до 1004 километров в 1800 году. За столетие с 1687 года по 1787 искусственная водная сеть в Пруссии расширилась в 2,5 раза, достигнув 1271,60 км. В Англии во второй половине XVII века была построена сеть дорог, ведущих в Лондон. Свой вклад в дело оживления торговли внесла и почта, которая перевозила не только людей и письма, но и товары (*Очерки из эконом. истории. Народное хозяйство. 1905. Кн.2. С.52*). Рост масштабов товарооборота заставил торговцев обратиться к услугам ремесленников, не входящих в цеховой круг. Конкуренция в сфере реализации продукции между ремесленниками, самостоятельно занимающимися продвижением своего товара на рынок, и собственно торговцами позволила расширить

ассортиментный ряд продукции и создала условия для снижения товарных цен.

В средние века Англия становится единственной страной, производящей шерсть на севере Европы. Причинами тому стали не только благоприятный климат и состояние почв, но и относительное спокойствие, царившее на территории страны. После XII века большинство английского населения в той или иной степени имело дело с земледелием, и, как следствие, было заинтересовано в поддержании мира. Напротив, пространство континентальной Европы в XIII-XVII веках стало ареной постоянных войн, несших разорение крестьянским хозяйствам. Повсюду в Западной Европе производство полуфабрикатов для одежды стало главной отраслью промышленности. Причиной этому являлся большой спрос, а также и то, что текстильное производство не требовало гигантских строительных сооружений внутри городского пространства. Но валяльщик и ткач не могли самостоятельно заниматься продажей сукна собственного производства, т.к. этим они нарушили бы монополию торговцев своего города. Более того, они были обязаны поставлять свою продукцию только представителям торговой гильдии родного города. Благодаря этому монополия города на торговлю сукном стала очень прибыльным мероприятием.

С XIV века начали возникать внутригородские противоречия между купцами и ремесленниками. Их экономические интересы, цели хозяйствования, а также мотивация к деятельному поведению во многом не совпадали. То, что выглядело приоритетной целью для деятельности купца, а именно, получение максимального дохода от торговых операций, было чуждым для ремесленника, находившегося в вязком плену натурально-хозяйственных воззрений. Заслуга средневековых европейских городов состоит в том, что именно они положили начало делу становления рыночного менталитета и объединения совместных усилий ремесленника и купца для достижения

общих меркантильных целей. В деле появления общей для них мотивации к рентоориентированному поведению свою роль должно было сыграть совпадение деловых интересов купца и ремесленника в рамках единого рыночного пространства. Основной причиной такого объединения послужило ощущение своего гармоничного единства с хозяйством города. Благодаря такому слиянию было начато движение к формированию условий грядущего прорыва в индустриальное общество. Тем самым были сделаны первые, пока еще робкие, шаги на пути к становлению массового производства. Убедившись в преимуществах данного союза, город постарался объединить многообразные виды ремесел, какими только можно было в нем заниматься, и которым наиболее благоприятствуют местные условия. По мере появления новых и развития традиционных ремесел возникают и новые социально-профессиональные группы городского населения. На их стороне в качестве преимуществ выступают численность, статусное влияние и положение в рамках городской иерархии, которое они занимают в его обыденной жизни. Вся городская экономика зиждется на понятии о хозяйственной способности и предпринимательском таланте. Им оказывают должное уважение, соответствующее их силе и положению. Один из самых известных средневековых французских историков Ле Гофф отмечает, что «каждая профессия исполняет свою материальную роль и несет духовное значение» (*Ле Гофф Ж. Другое средневековье. Время, труд и культура Запада. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2002. С.71*).

Период XIII-XV в.в. – время расцвета городской жизни, активной хозяйственной деятельности горожан. Право горожан на самоуправление проявлялось в собственном судопроизводстве. Оно имело для горожан большое значение, так как в качестве торговцев они заключали контракты, в исполнении которых были заинтересованы лишь городские суды. Одной из существенных черт городской жизни Англии, по У.Дж. Эшли, «является

почти полное монополизирование гражданами права производства торговли внутри городских стен” (*Эшли У.Д. Экономическая история Англии в связи с экономической теорией. М., 1907. С. 262*). Приезжим купцам разрешалось заниматься торговлей, но с ограничениями относительно места и времени. Торговые компании, ремесленные корпорации и цехи получали от королей различные привилегии, которые становились способами утверждения как организованной сверху конкуренции, так и монополии. Именно в городах начала разворачиваться история “третьего сословия”, ориентированного на развитие мануфактур и фабрик. Купец и ремесленник стали занимать в структурах городской экономики положение, требующее рациональных решений задач хозяйственной деятельности и, соответственно, реализации предпринимательской инициативы. Они хотели сами контролировать торговлю и налоги и не стремились ни к освобождению от контроля, ни к упразднению налогов. Городское пространство органично соединяло внутри себя монополию на производство (цехи и мастерские ремесленников) и потребление продуктов (городские рынки). Ремесленное производство являлось исключительной монополией европейского города XII-XIV столетий и развивалось лишь благодаря оптовым торговцам. “Городское ремесло обладало исключительным правом сбыта на рынке. Изделия ремесла, произведенные в других городах, допускались лишь в том случае, если данное ремесло не имело своего представителя в городе. Если какое-нибудь ремесло отсутствовало в городе, то городской совет призывал из других местностей квалифицированного мастера и освобождало его от податей, а равно установлением других привилегий в его пользу старался склонить его к поселению в городе” (*Бюхер К. Возникновение народного хозяйства. Публичные лекции и очерки. Пг.: Изд. О. Богдановой, 1923. С. 70*).

В первую очередь свои торговые операции горожане вели с сельскими производителями продуктов питания, а также купцами, наезжавшими в город

с целью обмена привозимых ими товаров на продукцию ремесленников данного города и крестьян близлежащих деревень. Для обеспечения и реализации преимущественных прав горожан издавались многочисленные акты, устанавливавшие цены на хлеб, пиво и вино, дрова, уголь, сало и свечи. Под строжайшим запретом была любая “скупка” и “перекупка” товаров. Никто не имел права покупать больше того, что нужно ему было для собственного потребления. Например, в Англии, вплоть до времен Тюдоров, одним из самых осуждаемых преступлений против общественной нравственности считалась скупка оптом съестных продуктов в целях дальнейшей перепродажи (М. Добб. *Возникновение и развитие капиталистического хозяйства*. М.; Л.: Гос. изд-во, 1929. С.49). Повсюду имел место экономический партикуляризм, который выражался в ревливой заботе средневековых городов по сохранению и укреплению своих монопольных прав на производство отдельных продуктов. Они старались оградить цеха от внешней конкуренции, заботились о своевременном пополнении запасов сырья, о сбыте изделий и, как следствие, пытались подтвердить свою полную хозяйственную состоятельность и независимость. Городская экономика крутилась вокруг численности его населения, которое через монополии (цехи и гильдии) пыталось соответствовать наличному количеству ресурсов. В городах, где цехи добились властных полномочий, действовало право заповедной мили, которое налагало запрет на организацию в сельской местности, окружающей город, конкурирующих производств. Например, в 1527 году в парламент города Бридпорт была подана петиция, где говорилось о том, что “означенный город с незапамятных пор занимается производством канатов и веревок для судов военного и торгового флотов и что это занятие составляет главную доходную статью большинства его жителей. В последнее время, однако, появились злоумышленники, которые утвердились в окрестностях города и начали

заниматься тем же ремеслом. Поэтому Бридпорт просит парламент запретить в радиусе 5 миль от города продажу пеньки всем лицам, кроме горожан и этим дать возможность удержать за собой старый источник их благосостояния” (*Янжул И.И. Английская свободная торговля: Исторический очерк развития идей свободной конкуренции и начал государственного вмешательства. Вып. 1. Период меркантильный. М., 1876. С.13 – 14*). Тем самым, расстояние начинает рассматриваться как фактор появления и поддержания права монополии. Особая речь идет о средневековых ярмарках, на время прохождения которых объявлялись мир и торговая монополия. Например, во время ярмарок в Лейпциге действовала монополия на торговлю в радиусе 15 миль от города.

В то же время местные власти не могли или не хотели видеть, что поведение класса независимых ремесленников было во вред городскому населению. Оно выражалось в установлении непомерных цен, бравшихся со всей массы городских потребителей. В этом случае антимонопольные действия местных властей ограничивалась лишь угрозами в адрес своих доморощенных монополистов, сводившихся к тому, что они разрешат любому лицу свободно заниматься данной деятельностью. (*Пиренн А. Средневековые города Бельгии. М.:Соцэкгиз,1937. 555с.; его же: Средневековые города и возрождение торговли. Горький: Изд-во ГПИ, 1941. 125с.; Добб М. Возникновение и развитие капиталистического хозяйства. М.; Л., 1929. 238с.*). Городские власти принимали активные меры против извлечения цехами сверхприбыли из-за их монопольного положения. Они следили за установлением и поддержанием справедливой цены на товары, выставяемые к продаже, не принимая на душу греха. Справедливая цена предполагала соблюдение равновесия между интересами продавца и покупателя. Вопреки интересам цехов многие города прибегали к так называемому складочному праву, которое требовало от иногородних купцов выставять в течение

нескольких дней свои товары на местном рынке. Только после этого они могли следовать дальше. Однако во всех случаях привозные товары подвергались досмотру представителей цехов, а гостиное право ограничивало свободу действий в городе приезжих торговцев. Условия, на которых иностранным купцам позволялось торговать в городе, были многочисленными и плюс ко всему еще и часто менялись. Но среди них можно выделить три более или менее постоянных пункта: во-первых, с иногородних торговцев взимались пошлины, от которых граждане города были частично или полностью освобождены; во-вторых, им запрещалось покупать у других “иногородних” или продавать им же товары, кроме как на ярмарках и других установленных местах в определенные рыночные дни; в-третьих, запрещалось продавать товар в розницу. Монополию на две последние привилегии городу приходилось постоянно отстаивать в борьбе с королевской властью. Стремление к увеличению таможенных пошлин уничтожило ограничения по поводу пребывания иностранных купцов в Англии сорока днями, которые не позволяли перемещаться по стране и вести торговлю с широкими слоями населения. Полная свобода торговли с кем, где и как угодно появилась благодаря королевским статутам 1335 и 1351 годов. Тем самым были разрушены основы натуральной жизни средневекового города.

&1.3. Ремесленные и торговые гильдии – монополии средневекового города

Средневековая цеховая система, где производство осуществлялось в определенное время и в определенном месте, оказывала серьезное противодействие введению технических новшеств посредством прямых запретов городских властей или королевских указов в свою пользу, изгоняя изобретателей и уничтожая изобретения. Цеха и города были сильны потенциалом своего институционального капитала, который выражался в

сплоченности людей однородной деятельности в рамках профессиональной организации – цеха и общности городского населения. Рамки профессиональной деятельности жестко определялись цеховыми уставами и городскими законодательствами. В условиях замкнутых национальных хозяйств того времени можно было говорить о распространении монополии по социальной и хозяйственной вертикали: монополия отдельно взятого субъекта (феодалное поместье, ремесленная мастерская, цех) – поселение (город, деревня) – местность (регион) – государство в целом. Цеховая система ставила высокие барьеры внедрению технических и иных новшеств путем прямых запретов или королевских указов в свою пользу. Например, в цеховых уставах немецких городов обычным было положение, что “никто из ремесленников цеха не должен задумывать и изобретать какие-либо новшества или вводить их” (*История Европы с древнейших времен до наших дней. Т. 3. М.: Наука, 1988. С.70*).

Отличительной чертой экономического строя средних веков являлось установление жестких правил торговли и товарных цен в соответствии с законами и обычаями государства, а не с договоренностями, достигнутыми в ходе переговорных процессов между сторонами сделки. Само материальное производство имело сравнительно невысокий уровень обобществления: в сельской местности основной производственной ячейкой являлась ферма, в городе – ремесленная мастерская. Доминик Гундисальви, автор XIII века, в своей книге “О разделении философии” определяет ремесло следующим образом: “Ремесленное или механическое искусство повествует о том, как из подходящей материи (*materia proposita*) делается все, что необходимо для человеческих нужд”. (*Харитонович Д.Э. Средневековый мастер и его представления о вещи // Художественный язык средневековья. М., 1982. С.28*). Хозяйственное значение городского ремесла сводилось к роли вспомогательного средства для сельского производства. Но такое положение

не препятствовало ремесленной деятельности развиваться динамичнее сельского хозяйства, которое, в свою очередь, характеризовалось рутинной производственной базой и традиционными технологиями. Особенность ремесла выражается в производстве благ для удовлетворения тех или иных потребностей конкретного потребителя. Именно такой способ производства и сбыта отличает данную форму хозяйственной деятельности от всех позднейших. Технология создания продукта делилась на ряд последовательных и часто отдаленных во времени друг от друга производственных операций. Уже здесь закладываются основы монопольного положения отдельных видов ремесел (или операций) в зависимости от технологического цикла производства. Это характерно, например, для суконного производства, где требования к качеству производимого сукна стимулировали выделение отдельных операций в самостоятельные виды ремесленной деятельности: шерстобитие (чистка и пряжа шерсти) – ткачество – валяние сукна – крашение. Каждое из них технологически зависело от других, и каждое прилагало максимум усилий для того, чтобы поставить другие ремесла (звенья технологической цепи) в монопольную зависимость от себя. Другой пример – производство холодного оружия в Золингене (Германия). Мастера по его изготовлению делились на три цеха: на кузнецов, закаливальщиков и шлифовальщиков. Далее готовое изделие поступало к мастерам, производящим ножны (или швертфегерам), и после них к собиравшим готовые части оружия в единое целое (рейдерам). Оружие считалось пригодным для употребления только в том случае, если оно прошло через руки мастеров всех трех цехов и после того, как швертфегер изготовил ножны и рейдер собрал оружие. Таким образом, вся торговля оружием была сосредоточена (монополизирована) в руках рейдеров.

Собственно любое ремесло отличалось большей степенью специализации по

сферам приложения труда и капитала от круга хозяйственных интересов того же крестьянина. Не последнюю роль в этом играли формы организации ремесленной деятельности. Она была хорошо отрегулирована цеховыми уставами и учреждениями, которые представляли собой пример консервативного порядка и профессионального единения.

Существует обширный круг источников и научной литературы, посвященный жизни городов средневековья. Не претендуя на полный перечень рассмотренных в нем проблем, основное внимание попытаемся уделить функционированию доморощенных монополий (цехов, купеческих гильдий, отдельных видов ремесел), их роли и значению для городского пространства. Например, в Англии они назывались гильдиями (от др. герм. *gilda* – союз, объединение). Этот термин был распространен достаточно широко: были гильдии торговцев (*gilda merkatoria*), гильдиями также назывались религиозные общины, союзы защиты и т.д. Поэтому понятия “ремесленная гильдия” и “ремесленный цех” для тогдашней Англии являются взаимозаменяемыми. Средневековые цехи представляли собой установленные государством союзы, получившие от него исключительные права на занятия определенными ремеслами. Они давали чувство экономической независимости в рамках замкнутого городского пространства. Цеховая организация стремилась, прежде всего, обеспечить каждому своему представителю подобающий его сословному положению уклад жизни.

Например, важным экономико-правовым источником для изучения цехов во Франции является так называемая “Книга ремесел”, представляющая собой сборник цеховых регламентов Парижа (составлен королевской властью в 60-х годах XIII века). На протяжении веков она служила основой для местной юрисдикции. Публикация статутов была предпринята с целью упорядочения отношений между правительством и цехами, а также надзора за их деятельностью. В “Книгу ремесел” были включены статуты 101 цеха. Из них

80 занимались производством, в том числе 28 изготавливали предметы роскоши. Сборник статутах далеко не полон. Как отмечают историки, число различных профессий в конце XIII века в Париже равнялось приблизительно 200-290 (*Социальная история средневековья. Т. II. Деревня и город позднего средневековья М.; Л.: Госиздат, 1927. С.260*).

Ремесло и торговля немецкого города в XIV – XV в.в. отражается в целом ряде цеховых уставов конкретного города. Например, цеховой устав кельнских ткачих шелковых изделий от 20 июня 1469 года оговаривал трехлетний период учебы ремеслу, по истечении которого у женщины появляется право занять место главной мастерицы по выделке шелков. Кроме этого, существовал запрет на производство шелковых тканей из пряжи, изготовленной не в Кельне. Нарушившие запрет лишались права заниматься данным ремеслом в будущем. Далее, “если какая-либо главная мастерица нашего города (Кельна – С.О.) уедет отсюда, то она теряет после этого права заниматься у нас своим ремеслом” (*Социальная история средневековья Т. II. Деревня и город позднего средневековья. М.; Л.: Госиздат, 1927. С. 365*). А вот пункт устава, который стоит на страже интересов купца. В дополнительной грамоте (от 22 августа 1470 года) к цеховому уставу был наложен запрет городским лавочникам продавать шелковые изделия иногороднего производства. Новым цеховым уставом от 1480 года закрепляется монополия специализация о запрете самим красить шелк, который необходимо отдавать для этого красильщикам. Устав бочаров г. Кельна от 14 апреля 1397 года в категоричной форме формулирует принудительную принадлежность к цеху для всех тех, кто изъявил желание заниматься данным ремеслом. Устав сукноделов г. Франкфурта 1355 года оговаривает штрафы и взыскания за нарушения технологии производства, за работу более чем на двух ткацких станках, за укрытие ткацкого станка, за работу ночью. В устав от 9 марта 1377 года включается положение о запрете

заниматься ткацким ремеслом лицам, не являющимся гражданами города. В интересах цеха определяется положение о том, какое количество сукна имеет право произвести и реализовать на ярмарке каждый ремесленник. Устав портных и стригальщиков сукна от 29 августа 1466 года разделяет операции, которыми могут заниматься ткачи и гладильщики, с одной стороны, портные и стригальщики сукна – с другой.

Кроме этого, заключались союзные договоры ремесленников разных городов, которые унифицировали отношения между мастером и подмастерьем и вводили единые принципы регулирования их деятельности в каждом городе – участнике договора. Известны договора пекарей городов Бингена, Майнца, Вормса, Франкфурта и др. (от 14 сентября 1352 года), седельников городов Ландау, Гейдельберга, Кайзерслаутерна, Майнца, Оппенгейма и др. (от 16 октября 1439 года).

Вводились ограничения на количество изделий, которые мастер цеха был вправе вырабатывать. Например, в уставе любекских кожевников 1454 года было записано, что мастер имеет право дубить в течение года не больше 415 воловьих шкур, не больше 520 телячьих и не больше 300 козьих (*Социальная история средневековья, Т. II. Деревня и город позднего средневековья. М.; Л.: Госиздат, 1927. С. 390*). Устав сыромятников (1471 г.) ограничивал норму выработки мастера в 110 штук в неделю (*Там же. С. 390*), а любекские мастера волосяных покрывал имели право в течение года вырабатывать не больше 5 штук покрывал, причем определенной длины (*Там же. С. 390*).

Ремесла все более сосредотачиваются внутри стен средневекового европейского города. “Земледельцы и фермеры, рассеянные по всей стране, не могут так легко объединяться и сговариваться, как купцы и владельцы мануфактур, которые, будучи сосредоточены в городах и пропитавшись преобладающим в последних духом корпоративной исключительности,

естественно, стараются приобрести по отношению ко всем своим соотечественникам те же исключительные преимущества, какими они обычно обладают по отношению к жителям своих городов”. (*Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С. 448*). Они явились инициаторами введения тех ограничений для ввоза иностранных товаров, которые обеспечили им почти абсолютную монополию на внутреннем рынке. Основной формой объединения ремесленников становятся цехи, которым принадлежала монополия на производство отдельных товаров в городе или вне его стен. Они заключали между собой соглашения относительно объемов производства и численности работников, цен на сырье, ассортиментного ряда и тех же цен на готовый продукт, сбыта продукции в разных местностях.

Ремесленный цех – это креатура средневекового города, который широко использовал городские преференции. Он обладал законодательно закрепленными за ним правами и привилегиями, которыми он не мог не воспользоваться при каждом удобном случае. Цехи основывались на принципах профессиональной солидарности, взаимопомощи и устранения любой возможности для проявления конкуренции со стороны внешнего мира. Их образование, действия в рамках уставов, контроль над деятельностью стали делом общественным, т.е. данного города или местности. Но встречались и примеры отдельных ремесел, которые никогда не были подчинены правилам цеховой регламентации. Например, к ним относились изготовление бумаги и пивоварение, производство стекла, крахмала, сахара, книгопечатание и табачное производство. Это были, главным образом, нарождающиеся новые сектора хозяйствования, которые стремились избежать оков цехового устройства. Цеховой статут или регламент определял порядок службы его членов городу, но и сам цех творил город, консолидируя силы для освобождения от феодальной знати. Цехи,

имевшие вначале чисто хозяйственное назначение, постепенно приобретали политический вес и вели успешную борьбу с феодалами. Они являлись примерами четко выраженной системы, устанавливающей определенный круг занятий для отдельных лиц. Уже здесь реализовывалось их монопольное начало. Отдельные союзы ремесленников начали возникать в Западной Европе IX веке, а их расцвет пришелся на XIV век. Благодаря этому жители городов получили реальную возможность заниматься конкретным видом ремесла, предварительно испросив на то разрешения государственных или квазигосударственных властей. Они представляли собой небольшое число искусных мастеров, которым было поручено регулировать конкретное производство. Первыми ремесленными гильдиями, о которых имеются достоверные сведения, являются, по мнению английского историка У.Дж. Эшли, гильдии ткачей и суконщиков (одной из старейших ремесленных гильдий была гильдия лондонских ткачей, о которой упоминается еще во времена Генриха I (около 1100 г.)). Причина проста: производство тканей для одежды, как продукта массового потребления, стимулировалось устойчивым спросом. Он предоставлял благоприятную возможность заниматься данным ремеслом на постоянной основе. Гильдии, не утвержденные английской короной, платили штраф как “незаконнорожденные”. В 1180 году это случилось в Лондоне с гильдиями мясников и перечников. В Германии первое письменное свидетельство о существовании ремесленной корпорации относится к июлю 1106 года, когда 23 рыботорговца из Вормса получили соответствующее разрешение на учреждение своего цеха. Тем самым они монополизировали скупку отлавливаемой норвежцами сельди, которая пользовалась хорошим спросом в долгие дни христианского поста. Благодаря этому северогерманские купцы дали стимул для развития в своих городах бочарного ремесла и солеварения. Но самое раннее известие о цеховой организации Германии относится к концу XI века. Это отрывочный

документ, в котором речь идет о цехе ткачей шерстяных одеял в Кельне.

Каковы же были функции цехов в XIV – XV веках? Первоначальная цель возникавших объединений заключалась в организации контроля над производством и сбытом готовой продукции. Ее выполнение облегчалось тем, что цены на большинство производимых товаров определялись не в масштабе страны в целом, а в пределах одного города и его округа. Городское ремесло выступало как производство изделий по индивидуальному заказу. Причем его дифференциация обуславливалась не характером и объемами производства, а ассортиментом выпускаемой продукцией, различаемой по стадиям технологической цепочки. Особое внимание уделялось качеству сырья, с которым работали ремесленники. Например, в гильдии ткачей следили за качеством нити основы и самого сукна в середине и по краям, у красильщиков – за качеством вайды, а также технологией ее приготовления и хранения, у кожевников и дубильщиков – за качеством кожи и шкур. Такое внимание к стандартам сырья объясняется тем, что от него во многом зависел конечный результат работы. Более того, высокое качество конечного продукта обеспечивалось также правилами технологии и контролем над стандартами орудий труда. Таким образом, исполненный на должном уровне товар во многом определял престиж данного ремесла и привлекательный имидж самого города.

Основным принципом организации средневекового производства выступала монополия цеха на занятие данным видом деятельности. Цехи представляли собой замкнутые ремесленные объединения, построенные по профессиональному признаку. Как институты средневековой городской экономики, цехи создавались для защиты монополии города на производство конкретных продуктов от конкуренции со стороны деревенского и иногороднего ремесла. Такой протекционизм принимал свою высшую форму, а именно запрет ввоза товаров в город. Такое последовательное

проявление городского протекционизма было порождено природой жизнедеятельности феодального общества в целом и города в частности. В средние века городские цехи защищали себя как от внутренней, так и от внешней конкуренции. В первом случае имел место запрет на занятие данным ремеслом любому, кто не принадлежал к членам цеха. Сфера деятельности каждого цеха строго ограничивалась от смежных производств для того, чтобы монополия цеха в данной области никем не нарушалась. Что же касается внешней конкуренции, то она устранялась крайне просто – путем ввода запрета на ввоз в город тех товаров, которые производились местными ремесленниками. Господствовал принцип – товары должны производиться в самом городе, а не ввозиться из других мест. Исключение составляли только предметы роскоши, на производстве которых специализировались некоторые территории.

Цеховая монополия представляла собой своеобразную претензию на выделение ремесленного сообщества из общей массы городского населения и, как следствие, попытку занять по отношению к нему привилегированное положение. Совместный труд внутри цеха по своей природе не мог стимулировать проявления инициативы и творческой смекалки каждым отдельным работником. Он находился под прессом жесткой цеховой регламентации производственной и бытовой жизни. Повседневное поведение человека должно было полностью соответствовать принципам морали и духу цеха. Внешнее технологическое равенство нивелировало проявление индивидуальных способностей отдельного работника цеха. Следовательно, отсутствовала возможность для появления неравенства, даже при разных способностях к данному виду труда. Профессиональные объединения работников узкой продуктовой специализации жестко координировали сам процесс производства и последующую реализацию готового продукта. Благодаря этому именно они служили проводниками политической и

экономической власти внутри городских стен. Западноевропейские правительства усиленно поддерживали цехи по политическим, социальным и фискальным соображениям, а также по соображениям военного порядка. Для учреждения цеха требовалось лишь решение городских властей того места, в котором они учреждались. В Англии дополнительно к этому требовалась также хартия от короля. Монополия цеха санкционировалась, узаконивалась и поддерживалась королевской властью (например, хартия, данная Генрихом II гильдии ткачей в Лондоне (около 1155-1158г.г.)). Ежегодные денежные взносы не имели характера налога, но были для гильдий необходимой платой за право существования. Эта королевская прерогатива была установлена скорее с целью вымогательства денег у подданных, чем в интересах защиты общественной свободы от таких монополий. Государство стремилось ограничить конкуренцию путем установления цен на предметы потребления. Например, при Генрихе VIII устанавливалась единая цена на мясо (1/3 пенни за фунт), испанские и португальские вина – 1 шиллинг за галлон, французские и немецкие – 18 пенсов. Откормленный бык стоил 26 шиллингов 8 пенсов, жирный ягненок – 19 пенсов, гуси и свиньи – 4 пенса за штуку. *(Янжул И.И. Английская свободная торговля: Исторический очерк развития идей свободной конкуренции и начал государственного вмешательства. Вып. 1. Период меркантильный. М., 1876. С.15).* Это был максимальный уровень цен на данные продукты. Если же вскрывались нарушения по соответствию качеству или количеству в обмене, то торговцы наказывались штрафом в 4 раза выше цены продажи. Цехи и гильдии держали монополию на свои виды деятельности, не допуская к ним свободных ремесленников и торговцев. Постепенно в наиболее развитых городах средневековой Европы цехи превращаются в корпорации закрытого типа, которые занимали строго определенную территорию. Они становятся формами монопольной организации и развития хозяйственной деятельности

субъекта городского сообщества. Такая структура служила гарантией качества производимого продукта. Например, до сих пор в современном Лондоне есть знаменитая “медицинская улица” Харли-стрит, где находятся приемные кабинеты доброй половины частнопрактикующих лондонских врачей-специалистов, их на этой улице примерно 1400 (*GQ. 2006. № 4. С.148*).

Устав ремесленного цеха определял круг его деятельности, права и обязанности членов, правила зачисления в мастера. Данные правила могли изменяться в зависимости от условий складывавшихся на рынке: если имело место усиление конкуренции или уменьшение спроса – цех затруднял зачисление в мастера, и наоборот. Среди требований по организации цеховой деятельности выделялись следующие: 1) ученичество от 3-х до 7 лет (Германия, Англия); 2) усовершенствование в ремесле путем работы в разных городах; 3) экзамен; 4) пробная работа (в XV-XVI в.в. представлялась для перевода в мастера и для зачисления в соответствующий цех); 5) наличие денежных средств для оборудования собственной мастерской. В рамках цеха происходила вся хозяйственная и политическая жизнь горожанина. Стабильное по своему уровню (или квазистабильное, т.е. развивающееся медленными темпами) производство опиралось на существующие традиции. Цех представлял собой локальную единицу городского хозяйства, от которого не мог ускользнуть ни сам индивид, ни его повседневная жизнь. Он отводил каждому отдельному члену цеха ограниченное поле для развития своих личных качеств и для свободной деятельности. Самосохранение цеха в качестве монополии требовало строгого ограничения и центростремительного единства и поэтому не могло разрешить отдельно взятому индивиду свободу и разнообразие возможностей для внутреннего и внешнего развития. Власть, хозяйство, религия, искусство и т.п. были объединены в цехе в неразрывное целое. Он регулировал в жизни

ремесленника все – от техники до рыночных цен, от религии до проведения досуга и разбора нарушений в своих судах. В условиях цеховой системы мотивы и обстоятельства производственной деятельности включались в систему общей социальной организации. Отношения мастера и подмастерья, условия труда, число подмастерьев, заработная плата – все это регулировалось правилами и обычаями цеха. Тем самым имела место строгая цеховая замкнутость. В Нидерландах цеховое правило ограничивало как число помощников, которых мог держать у себя каждый мастер, так и количество используемых им орудий. Например, в Амстердаме существовал запрет ткачам одновременно использовать более трех ткацких станков. Там же максимальное число помощников для суконщиков устанавливалось в 10 человек, для шляпных мастеров – в 6, а с 1631 года – в 8 человек, а для суконщиков в Лейдене – в 6 подмастерьев (*Шмид В. Фабрика // Промышленность: ст. из изд.: Handwörterbuch der Staatswissenschaften. СПб., 1905. С.97*). Почти каждый вид той или иной хозяйственной деятельности находился в поле зрения и регулирования соответствующих ремесленных корпораций, являвшихся монополиями муниципального уровня. “Центральная, организовавшая хозяйство корпорация стала тоталитарной и захватила все сферы общественных отношений, создала из них некий единый сплав, чтобы таким путем всесторонне господствовать над индивидом и планировать целостность всего общества” (*Манхейм К. Человек и общество в эпоху преобразований // Диагноз нашего времени. М., 1994. С. 340*). Обладание монополией на производство тех или иных товаров в городе делало цехи реальными хозяевами городского рынка. Постоянной заботой цехов было устранение с городских рынков продукции конкурентов, прежде всего сельских ремесленников. Они устанавливали рамки для частной деятельности и указывали пределы эгоистическим устремлениям отдельных производителей. Цеха создавались с целью защиты труда ремесленника от

произвола феодалов и одновременно закрепляли свою монополию на производство конкретного продукта. В деле решения задач по сохранению замкнутости узких профессиональных групп на первое место выходили исключительно эгоистические интересы цехов, направленные на удержание их монопольного положения. Тем самым закладывались основы для устранения избыточного предложения товаров на рынке и невозможности реальной конкуренции со стороны лиц, не принадлежавших к союзу. Таким образом, все стремилось к сохранению стабильности, порядка и экономического, социального и политического равновесия. Решению данной проблемы всемерно способствовала строгая и обязательная регламентация цеховой деятельности. Например, во Франции в период времени с 1450 по 1516 год выходят сотни цеховых регламентов с целью ограничения конкуренции и создания монополии в пользу мастеров (*Ковалевский М.М. Франция в эпоху Возрождения // Вестник Европы. 1914. Т. 8. С. 148*).

Городское законодательство защищало мастера от конкуренции и эксплуатации, регулировало его деятельность и доходы, обеспечивало условия для повышения профессионального мастерства и закрепляло его монополию на снабжение деревенской округи изделиями своего труда. В той же Франции желающий получить степень мастера должен был сделать *образцовое изделие* (*chef d'oeuvre*). Требование для изготовления шедевра берет свое начало со второй половины XII века. Претендент на звание мастера должен был смастерить за свой счет и передать изготовленный им образец в пользу того цеха, в котором он состоял. Официальный мотив исполнения данной работы заключался в том, чтобы новоявленный соискатель смог доказать способность производить продукты по своей специальности. Однако предметом *chef d'oeuvre* должна была стать такая старомодная вещь, которая никуда бы не сгодилась. Налицо все та же боязнь и резкое неприятие конкуренции. Причем *chef d'oeuvre* должен был быть

произведен в отдельном помещении мастерской какого-либо мастера, который следил за тем, чтобы никто не смог оказать помощь экзаменуемому при выполнении работы. Следует предположить, что сам факт производства данных изделий выступал препятствием или барьером, охраняющим монополию цеха и преграждающим любой произвольный доступ в него. Например, со второй половины XV века выросли поборы с лиц, претендующих на звание мастера. Они доходили до 50-100 ливров, в то время как доход кандидата не превышал 100 су в год. В Германии XIV-XV в.в. получить звание мастера можно было, преодолев все возрастающие препятствия. Среди обязательных требований были наличие стажа, происхождение от законного брака, обладание некоторым имуществом и превосходное владение своим ремеслом. На последнее требование кандидат в мастера должен был ответить выполнением шедевра (*Meisterstück*). Так, в Уставе любекских мастеров войлочных шляп от 1507 года говорится, что желающий приобрести звание мастера должен сделать четыре предмета: широкую шляпу, кусок войлока, гладкую шляпу и шляпу с начесом. Претендент на подобное звание из цеха золотых дел мастеров должен был изготовить: золотое колечко ажурной работы, английское запястье, запястье, даримое при обручении, гравированное и черненное, и кольцо для рукоятки кинжала (*Социальная история средневековья. Т. II. Деревня и город позднего средневековья. М.; Л.: Госиздат, 1927. С. 395 – 396*). Избежать эти испытания претендент на звание мастера мог, лишь женившись на дочери или на вдове своего хозяина. В крайнем случае, можно было приобрести за деньги королевскую грамоту, дающую право на вступление в цех.

В каждом цехе строго ограничивалось количество учеников. Смысл заключался в том, что впоследствии каждый ученик мог стать соперником своему хозяину. Ремесленный ученик должен был быть католиком. Ему запрещалось жениться на всем протяжении времени обучения, которое

длилось от 3 до 7 лет. Он обязан был жить все время у одного и того же хозяина. Если же ученик покидал его и поступал к другому мастеру, то лишался права обучаться ремеслу, а мастер, принявший беглеца, подвергался наказанию, в силу которого его мастерская закрывалась на 6 месяцев.

Основой средневековой ремесленной монополии являлись секреты технологии производства конкретного товара. В цеховых статутах прослеживается стремление гильдий сохранить за своими мастерами монополию на занятие тем или иным видом ремесла. Цехи учреждались для того, чтобы оградить своих членов от конкуренции со стороны пришлых ремесленников, которая вела к снижению цен, а следовательно, и заработной платы и прибыли. Объединяясь в цеха, ремесленники укрепляли свою профессиональную сплоченность, приобретали организационные навыки и опыт в области самоуправления. К.Маркс среди причин для объединения отдельных ремесел в цехи выделял: конкуренцию со стороны постоянно прибывавших в город беглых крепостных; узы общей собственности на определенную специальность; необходимость в общих зданиях для продажи своих товаров; противоположность интересов отдельных ремесел между собой; необходимость охраны с таким трудом усвоенного ремесла. (*Маркс К. Немецкая идеология. М.: Политиздат, 1988. 574 с.*). Регламенты закрепляли только за членами данного цеха права на производство конкретного продукта и носили четко выраженный двойственный характер. С одной стороны, такая деятельность цеха должна была служить общественной пользе, с другой – налицо его неумное стремление к установлению и сохранению монопольного положения. В первом случае регламенты стремились гарантировать каждому потребителю защиту от обмана со стороны производителя. Для этого они предписывали, чтобы за качеством продукта труда ремесленников надзирали особые чиновники. Во-вторых, внесение в регламенты таких жестких требований вызывалось стремлением упредить

возможность расширения мастерской одного из членов цеха (т.е. мастера) и сохранить за цехом монополию на производство данного продукта в полном объеме. В частности к таким предписаниям могли относиться: запрещение зазывать издала покупателей; ограничение числа работников; запрещение заниматься делом, составляющим привилегию другого цеха: например, портной не должен был переделывать старую одежду; старьевщик не имел право торговать новыми вещами. Подновление и торговля старыми вещами составляли в это время одну из процветающих секторов промышленности. Торговцы старыми вещами объединялись даже в собственные цехи. Торговля подержанными вещами была очень важным промыслом. Например, в XVI столетии дворянство Франции жаловалось на опасную конкуренцию со стороны английских купцов, привозящих старые шляпы, сапоги, башмаки и т.д. (*Зомбарт В. Народное хозяйство и мода. К вопросу о современных формах потребностей. СПб., 1904. С.10*).

Уставами цехов запрещалось увеличение объемов собственного производства. В их интересах было противодействие переполнению рынка изготовленными ими продуктами. Группы ремесленников и торговцев в действительности были заинтересованы, по выражению А.Смита, в постоянном недоснабжении рынка. Ни один цех не мог допустить, чтобы ремесленники другого цеха делали работы, которые считались своей монополией. Чем значительнее была общественная польза, приносимая цехом, тем значительнее были его привилегии и, как следствие, подтверждение монополии на производство. Необходимость покупать все нужные товары друг у друга в пределах города по более высокой цене возмещалась дорогой продажей. Таким образом, имеет место ситуация “выигрыш-проигрыш”. Однозначная выгода для всех наблюдалась лишь в торговле с деревней, т.к. только она главным образом обогащала города. В то же время развитие ремесел приводило к их сближению, и, следовательно,

возникали трудности при определении пределов и границ собственно монопольной деятельности, т.е. где кончалось одно ремесло и начиналось другое. Стремление к монополии сопровождалось постоянными столкновениями по поводу нарушений исключительных прав кого-либо из них производить предметы особого рода. Во Франции столкновения подобного рода начались уже в XIII веке. Они носили драматичный и порой захватывающий характер. Из числа таких ожесточенных процессов XVI – XVII веков Кулишер М.И. и Афанасьев Г.Е. обращают внимание на продолжительный по времени спор между оуэрс-ротиссеурс (теми, кто жарят гусей), роулаиллерс (птичниками) и поварами (кузиньерс). Оуэрс-ротиссеурс имели право жарить только гусей. Но в 1509 году они закономерно утвердили за собой право жарить и продавать “всякое мясо в коже и перьях”. Это вызвало протест со стороны птичников. Начался судебный процесс, дошедший до парламента, а потом и до самого короля. Тот, желая примирить потенциальных конкурентов, объявил оба занятия свободными, но стороны единодушно выразили недовольство таким решением. И в 1578 году парламент разрешил оуэрс-ротиссеурс продавать мясо и птицу, в том числе и дичь. За птичниками же было закреплено монопольное право на продажу вареной птицы. Это решение монарха привело к исчезновению их цеха и, к удовольствию конкурента, завершению процесса. Но против победителей, уже в следующем году, выступили повара. Они долго боролись со своими противниками и добились в 1628 году следующего решения: оуэрс-ротиссеурс имеют право продавать только три блюда из говядины и три блюда фрикасе и притом не имеют права продавать в розницу (Афанасьев Г.Е. *Главные моменты министерской деятельности Тюрга и их значение. Одесса, 1884. С.166*). Наибольшей продолжительностью по времени отличилась судебная тяжба между портными и старьевщиками. Предмет спора – отличительные признаки старой одежды от новой. Он начался в 1550 году и продолжался

226 лет. Портные требовали, чтобы старьевщики не смели ничего пришивать к старой одежде; а старьевщики, под видом починки одежды, полностью ее переделывали. С этой целью предпринимались попытки определить максимальную цену для материала, идущего на ремонт одежды. В течение этого времени было принято 1500 судебных решений с целью, какую одежду считать старой, а какую одежду – новой. Но все они так и не смогли разрешить предмет спора. Процесс прекратился только тогда, когда цехи закончили свое существование, т.е. в конце XVIII века. По примеру портных заспорили и сапожники; они спорили только 198 лет (1578 – 1776), и, все-таки не решили, какие сапоги считать новыми. Целыми столетиями спорили шляпники, перчаточники, повара, мелкие торговцы, путаясь в противоречивых решениях парламента и не зная, сколько перчаток или шляп можно выставлять в окнах магазинов и т.д. Желания и вкусы потребителей не учитывались, и как бы они не менялись, какие бы новшества не внедрялись в производство, покупатели все равно должны были пользоваться тем, что им предлагали мануфактуристы и ремесленники на основании регламента, от которого никто не смел отступить под страхом наказания. Этому положили конец законодательные акты Великой Французской революции, которые подготовили почву для развития капитализма во Франции. Например, закон от 4 августа 1789 года аннулировал все цеховые ограничения; законы со 2 по 17 марта 1791 года формально отменили цехи; закон от 1 апреля 1791 года установил полную свободу промыслов; закон от 14 июня 1791 года провозгласил ликвидацию корпораций любого рода для граждан одной и той же профессии; закон от 27 сентября 1791 года отменил государственное вмешательство в хозяйственную деятельность.

В Германии нешуточные страсти кипели вокруг вопроса о том, является ли производство оконных рам монополией стекольщиков или столяров. Там же в некоторых случаях особой демаркационной линией между слесарным и

кузнечным цехами служил физический вес готового продукта. А в Англии начала XIV века был издан королевский указ, официально утвердивший правило, согласно которому ни один человек не мог заняться избранным ремеслом или видом торговли, если за него не поручатся шестеро коллег-представителей данного ремесла. Другое распоряжение гласило, что свободными гражданами могут быть только члены профессиональных товариществ. На практике выходило, что членство в цехах и гильдиях оставалось исключительно за жителями города. Благодаря этому гильдии приобрели огромное экономическое и политическое влияние в пределах города. Например, некоторые товары можно было покупать только у свободных граждан, живущих в черте города. Экономическая власть, в свою очередь, обеспечивала ее обладателям политическое и общественное доминирование.

Монополия ремесленного труда вызывала его всестороннюю регламентацию. Рабочее время каждого из ремесленников было расписано самым подробным образом. Он должен был работать только днем в течение установленного периода времени, ибо работы в ночное время не поощрялись из-за стремления к поддержанию должного качества товара; работать так, чтобы его было видно с улицы (т.е. размещаться на первом этаже зданий); использовать материал надлежащего качества и производить продукт, не отступая ни на шаг от технологического регламента. Эти многочисленные правила старались предупредить возможность злоупотреблений своим монопольным положением на городском рынке со стороны ремесленников. Вот выдержки из королевского ордонанса от 24 декабря 1670 года: “если материи, произведенные во Франции, окажутся недоброкачественными, то они будут выставлены на вершине столба вышиною в девять футов с надписью, на которой будут обозначены имя и фамилия продавца и мастера, оказавшихся виновными. Столб этот должен быть поставлен перед главным

входом в мануфактуру. В случае повторения проступка, продавец или мастер подлежат публичному выговору от лица мастеров и присяжных в полном собрании всей цеховой корпорации. В случае повторения в третий раз, продавец и мастер будут арестованы и прикованы на два часа на позорную цепь вместе с образцами конфискованного у них товара”. (*Ардашев П.Н. Хрестоматия по всеобщей истории. Новая история в отрывках из источников. Ч. II. Эпоха абсолютизма и революции. Киев, 1915. С. 66 – 67*).

Таким образом, все цеховые регламенты явились продуктом того времени, когда городская жизнь была совершенно самостоятельной в политическом и хозяйственном плане. Королевская власть не имела сил и возможностей вмешиваться в дела городов. Она прикладывала массу усилий для увеличения числа цехов, но, в то же время, не изменяя их организационных структур.

Глава II. Становление и развитие монополии в теории и практике меркантилизма

&2.1. Политика меркантилизма и национальные монополии

Конец средних веков ознаменовался коренным переломом в организации внешнеэкономической деятельности. Приходит понимание, что для успешного развития страны необходима выверенная экономическая политика. Этому поспособствовали кардинальные изменения в геополитической ситуации. Великие географические открытия стали причиной не только притока драгоценных металлов в Европу из Южной Америки, но и качественных изменений в природе государственного хозяйствования на европейском континенте. Расширение географических (пространственных) рамок товарообмена, транспортная доступность удаленных территорий для сбыта товаров “прокладывали путь к получению богатства и власти – этих родителей удовольствия” (*Петти У. Политическая анатомия Ирландии // Экономические и статистические работы. М., 1940. С.133*). Внешний мир, окружавший государство, постепенно превращался из “terra incognita” в сферу капитализации, освоение которой взяли на себя национальные торговые монополии. Одновременно набирает мощь их политический капитал, что не могло не сказаться на претензии к определению ими своего места и роли в системе государственного управления и хозяйствования. Таким образом, можно говорить о смеси групповых интересов и национальных импульсов, которая выражалась в неопределенных прапорциях.

До сих пор государство прибегало к силовым методам защиты своих экономических интересов, сводя к основным внутрихозяйственным функциям лишь сбор налогов и направление полученных доходов на удовлетворение потребностей феодальной элиты. Изменения в феодальной экономике повлекли за собой изменения в характере общественного

мироустройства и в организации политической власти. Эффективное хозяйственное пространство могло появиться лишь при условии полной централизации экономической власти в руках государства. Необходимым условием для ее реализации должны были стать денежные средства, получаемые европейскими монархами от своих новых союзников – представителей промышленно-торгового сословия. Интерес самого государства состоял в приобретении им статуса бизнес-партнера для отдельных представителей национальной экономики. Ведущее значение в хозяйственной жизни начинает занимать высочайшее покровительство предпринимательству, в первую очередь, в обрабатывающем секторе промышленности и внешней торговле. Это привело к необходимости установления и закрепления взаимовыгодного партнерского союза между обособленными группами промышленного, торгового предпринимательства и государством в целом. Потребность в таком сотрудничестве выражалась в том, что, с одной стороны, государство испытывало крайнюю необходимость в устойчивом поступлении денежных средств, с другой – бизнес помогал решать эту задачу, не забывая при этом и про свои собственные интересы. В складывавшихся условиях политика насаждения монополии, как формы ведения бизнес-деятельности, стала конкретным шагом в этом направлении. Инструментами по ее реализации явились привилегии, патенты, таможенные пошлины, административные барьеры и регламенты, природно-климатические условия, географическое местоположение, пространственная протяженность территории и т.д. То есть то, что либо можно ввести оперативно (пошлины, барьеры), либо внедрить за счет развития передовых технологий производства и средств транспортировки. Такое расширение поля хозяйствования вело не только к развитию межстрановой конкуренции, но и к становлению монополии как воплощения экономической мощи отдельного государства.

Сферой для решения поставленных задач стало пространство внешнего мира. Его освоение послужило стимулом к росту капитализации отдельных национальных экономик. В данной ситуации монопольным правом освоения новых пространств наделялись, как правило, конкретные торговые компании. Тем самым такие доморощенные монополии возникали не из естественного хода хозяйствования, а из искусственной ситуации, которая обычно возникала в ходе манипуляций политической властью. При этом роль правительства сводилась лишь к разработке сценариев торгово-промышленной политики на международной арене, которая строилась с максимальным учетом стратегических национальных интересов на уровне макроэкономики, а уж затем учитывала интересы отдельных слоев и групп предпринимателей. Государство официально номинировало конкретного хозяйствующего субъекта на статус “монополии” посредством нормативного законодательства, реализуя, тем самым, свою “монополию легитимного символического насилия” (*Бурдьё П. Социология социального пространства. М.; СПб.: Алетейя, 2005. С. 81*). Данный подход европейских правительств к регулированию хозяйственной жизни составили суть системы меркантилизма. Ее следует характеризовать как бюрократическую или административную систему, в основе которой лежит союз, заключенный между правительством и представителями торговли данной страны. Со стороны государства это находило выражение в предоставлении избранным среди своих подданным исключительных прав на производство и продажу конкретного продукта. Таким образом, начинают закладываться основы барьерного типа развития экономики и рентоориентированного поведения отдельных представителей бюрократической верхушки общества. Как правило, выразителями данных идей и взглядов выступали правительства европейских наций и объединения купцов, строящие свою деятельность на волне предпринимательского авантюризма.

В конце средневековья и в начале Нового времени в экономической политике европейских государств доминировало течение, получившее название меркантилизм. Своего высшего этапа развития оно достигает к середине XVII века. Его главной целью считалось привлечение в страну драгоценных металлов, а главным средством для достижения этой цели – активный баланс внешней торговли. Но до тех пор пока увеличение количества денежной массы идет за счет добычи драгоценных металлов (т.е. затрат труда и капитала) или поддержания активного сальдо внешнеторгового баланса, государству приходится платить за это слишком дорогую цену. В рамках данного периода европейское средневековое сообщество явилось свидетелем эпохи начальной модернизации государств, расположенных на северо-западном побережье Атлантического океана – Португалии, Испании, Англии, Голландии, Франции. Их географическое местоположение оказалось гораздо предпочтительнее для начала поиска новых торговых путей на Восток и установления в последствии монопольного контроля над ними. Причиной тому стало вынужденное перемещение в данный регион центра мировой торговли из итальянских городов-республик. Падение Константинополя в 1453 году привело к утрате их монопольных позиций в торговле с восточными странами из-за увеличения стоимости импорта. Значимость этого события выразилась, по мнению Ж.Кондорсе, в том, что оно оказало “непосредственное влияние на прогресс человеческого разума” (*Кондорсе Ж.А. Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума. М.: Соцгиз, 1936. С. 134*). Торговля покинула пределы внутренних европейских морей и приобрела океанический характер. Средиземное, Северное и Балтийское моря выполнили свои функции того географического и торгового пространства, где произошел переход от древних рыночных культур к космополитичности Атлантического океана. Главная дорога в Европу – Северная Атлантика. Вплоть до второй половины XIX века его

акватория пользовалась “привилегией служить главной сценой культурных триумфов” (*Мечников Л.И. Цивилизации и великие исторические реки. Географическая теория развития современных обществ. Киев; Харьков: Юж.-Рус. кн. изд-во Ф.А. Иогансона, 1899. С. 144*). Тот, кто контролировал Северную Атлантику, контролировал доступ к Европе и остальным странам мира. Конкуренция за монопольное господство в мировой торговле разворачивалось уже не между отдельными городами или группами городов, а между отдельными странами. Государство берет в свои руки торговлю с колониями, судоходство между ними и метрополией, а также между своими морскими портами (каботажное судоходство).

Меркантилизм и его общеевропейская глобализация определялся тем, что он принимался как приемлемый сценарий хозяйствования в странах с различными формами государственного устройства: от парламентской формы правления (Англия) до абсолютных монархий (Франция, Германия, Россия). Правительства Елизаветы I, Людовика XIV, Фридриха II, Петра I восприняли идеологию и принципы меркантилизма для его практического воплощения в рамках национальных экономических систем. Политика меркантилизма выражала стремление государств к собственной самостоятельности благодаря созданию “национальных” барьеров – исторически защитных механизмов стран, находящихся в своем развитии уровнем ниже, чем другие государства системы. Для этого приходилось решать сложные политические задачи в деле достижения внутреннего единства в стране, преодоления феодальной раздробленности и по ограничению власти католической церкви. Конечной целью ставилось укрепление экономического могущества государства, для достижения которого должны были широко использоваться его преимущества объективного и субъективного характера. Широкому распространению политики меркантилизма способствовали также войны, которые почти

непрерывно велись на протяжении XVI, XVII и XVIII веков. Они приводили к изоляции стран, превращая отдельные из них в хозяйственно независимые единицы. В таких условиях они были вынуждены развивать импортозамещающие сектора промышленности, что приводило к трансформации структуры национальной экономики. Как итог, в дальнейшем государство отказывалось от необходимости импорта данных продуктов из-за рубежа.

Но не следует упрощенно подходить к сути меркантилизма. Еще В.Рошер, один из отцов-основателей Исторической школы в экономической науке, заметил, что взгляды его коллег по “цеху” удобнее всего характеризовать не по традиционному пониманию всего меркантилизма об источнике и природе богатства общества, а по комбинации выдвигаемых практических вариантов достижения конечной цели. Например, 1) кто-то придавал значение *размеру запасов* драгоценных металлов; 2) другой – значению *внешней торговли* перед внутренней торговлей; 3) третий – господству *обрабатывающей промышленности* перед добывающей промышленностью; 4) большая *численность и плотность* проживания населения выступает элементом национального могущества; 5) стремление найти *союзника в лице государственной власти* для достижения поставленной цели (Ингрэм Д.К. *История политической экономии*. М., 1897. С. 53). Внешний мир рассматривался сторонниками меркантилизма как единственный источник богатства, а способами его увеличения должны были выступать захватнические войны, эксплуатация колоний и активная внешняя торговля. Первые два способа считались объективно ненадежными ввиду отсутствия необходимых ресурсов или из-за географического положения. Оставалась внешняя торговля, но она выводила нацию на путь к империи. Ее потенциал зависел от наличия в стране запасов полезных ископаемых, пахотных земель, численности населения. Более всего развитие внешней торговли становится

актуальной темой для относительно обделенных природными ресурсами стран. В свое время в их число входили греческие города-государства, а в период средневековья – Нидерланды и Англия. Дополнительным стимулом для миграции людей и мобильности торгово-промышленного капитала в условиях неразвитости транспортной инфраструктуры должна была стать особо побудительная причина, например, межгосударственная разница в эффективности капитальных вложений. Общую ситуацию метко характеризует Ж.Кондорсе, когда говорит о том, что “экономическая наука еще не существовала; государи считали не людей, но количество солдат; финансовая наука представляла собой только искусство грабить народы, не вызывая их возмущения; а правительства интересовались торговлей только для того, чтобы ее облагать пошлинами, стеснять ее привилегиями или оспаривать монополию” (*Кондорсе Ж.А. Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума. М.: Соцэгиз, 1936. С. 145 – 146*).

Твердая убежденность сторонников меркантилизма в естественной ограниченности мировых запасов сырьевых ресурсов приводила их к выводу о том, что любой обмен продуктами труда между странами сопровождается неизбежным ущербом для одной из сторон. Выгода для одного субъекта неизбежно оборачивается потерями для другого. Никто не получает прибыли иначе, как за счет убытков другого. Л. фон Мизес назвал этот принцип “догмой Монтеня”. В период Нового времени именно М.Монтень в своих “Опытах” сформулировал его в отдельной главе, где пришел к выводу о том, что “возникновение, питание и рост каждой вещи есть в то же время разрушение и распад другой” (*Монтень М. Опыты: сб. эссе: в 3 кн. Кн. 1 – 2. Минск.: Попурри, 2004. С. 115*). Данная догма представляла собой суть учения меркантилизма и впоследствии стала главной мишенью критики меркантилизма со стороны адептов английской классической школы.

Учение меркантилизма о несовпадении интересов индивида и государства

является логической основой для защиты деятельности торговых компаний. Они выступали как формы монопольного хозяйствования, обеспечивающие в максимальной степени интересы государства, а также и его контроль над внешней торговлей. Единственный источник прибыли заключался в надбавке к цене продаваемого товара. “Согласно меркантилистской системе, прибавочная стоимость только относительна: что выигрывает один, то теряет другой. Возникает ситуация получения “прибыли от отчуждения”, или “колебание весов богатства между участвующими сторонами”. Поэтому, если рассматривать совокупный капитал какой-нибудь страны, то внутри страны не происходит в действительности никакого образования прибавочной стоимости. Она может иметь место только в сношениях одной нации с другими нациями.” (*Маркс К. Теории прибавочной стоимости. Ч.1. М.: Политиздат. С. 39*).

Средневековая приватизация торговли и производства сырьевых продуктов породила желание закрепить их в наиболее ликвидной форме, а именно – в виде монополий на продажу и производство, предоставляемых отдельным лицам или компаниям. Монополии, как и любой другой товар, становятся объектами торга и купли-продажи между правительством и его подданными. Контуры взглядов представителей позднего меркантилизма (XVII в.) складываются в русле воззрений о преимуществах глубокой переработки сырьевых ресурсов, т.е. о производстве товаров с максимально возможной добавленной стоимостью. Для динамично расширяющихся масштабов мировой торговли (и вглубь, и вширь) рамки мелкотоварного производства становились тесны. Реальное увеличение объемов производства достигалось только за счет расширения сети мануфактур. Но для новых субъектов хозяйствования необходимо было время для того, чтобы определиться с товарной номенклатурой и занять свою рыночную нишу. Отсюда проистекает стремление к мерам протекционистского характера, которые

нашли свое воплощение в экономической политике европейских государств. В сфере внешней торговли она характеризуется как протекционистская, покровительственная, защищающая законодательными актами национальную промышленность и торговлю. По меткому выражению Ф.Броделя меркантилизм представляется не иначе как “способ себя защитить” (*Бродель Ф. Материальная цивилизация и капитализм, XV– XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Весь мир, 2007. С.33*). Следовательно, меркантилизм трудно отнести к торжеству принципа содружества между странами. Он исходил из положения, что экономические интересы различных государств, исповедующих меркантилистскую политику, противоречат друг другу и тем самым создается почва для различного рода военных столкновений между ними.

Экономическая конъюнктура внутри страны напрямую зависела от состояния национального торгового баланса. Поддержание его в активном состоянии позволяло достигать две цели. Во-первых, расширять политическое и экономическое влияние на внешних рынках посредством количественного роста экспорта товара и капитала (инвестиций). Во-вторых, увеличивать приток денег в страну, что неизменно вело к поддержанию нормы банковского процента на привлекательном для внутренних инвестиций уровне. Но Д.М.Кейнс выделял два обстоятельства, ограничивающих успех такой политики. Снижение нормы процента внутри страны приводит к росту объема инвестиций, что стимулирует рост занятости. Последний, достигая некой критической точки, вызывает повышение заработной платы. В этих условиях происходит рост издержек производства внутри страны, что неблагоприятно сказывается на состоянии внешнеторгового баланса. Более того, низкая норма процента по отношению к норме процента за границей стимулирует кредитование иностранных заемщиков, что может вызвать отток денег за границу (*Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и*

денег // Избранное. М., 2002. С.305). Не последнюю роль в этом действе играли монополии объективного (географическое положение страны, климат, запасы полезных ископаемых и др.) или субъективного порядка (уровень технологии, мастерство и ловкость работников).

Меркантилизм воплотил в себе некоторые из средневековых предубеждений, направленных против существования монополии. В Англии его представители выступали против монопольных операций государства в экономической сфере. Но, тем не менее, пропагандировалось патерналистское отношение государства, выраженное в различных формах, к деятельности организаций - “фаворитов” внутри страны и предоставление им исключительных прав в их зарубежных начинаниях. Б.Гильдебрандт отмечал, что “меркантилисты смотрели на государства как на искусственные теплицы городских промыслов, в которых правительства должны воспитывать с помощью монополий, привозных и вывозных пошлин, премий и других искусственных мер, все отрасли фабричной промышленности и торговли, с целью приобрести для народа и для казны возможно более денег” (*Гильдебрандт Б. Историческое обозрение политико-экономических систем. СПб. 1861. С.5*). Таким образом, на практике меркантилизм стал, в лучшем случае, попыткой государственного регулирования всей экономики без последовательного планирования. В худшем же случае он превратился в гигантскую систему разрешенного вымогательства в пользу государства, его учреждений и привилегированных корпораций. В этом случае имел место источник противоречий и существование конфликта интересов между людьми, группами людей и отдельными государствами.

В наиболее законченном виде система меркантилизма и его базовая идея активного торгового баланса сложилась в передовых странах Европы в XVII и XVIII веках. Все они отличались друг от друга целями хозяйствования и сферами хозяйственной деятельности, что придавало им свой неповторимый

облик, манеру поведения и действия институтов общества. Если в Англии и Голландии меркантилизм активно проявлялся в деятельности крупных торговых компаний, монополюю ведущих свои дела, то во Франции, благодаря политике Ж.Б.Кольбера, меркантилизм делал особый упор на “индустриализацию”, на производство предметов роскоши и потребления. Но это производство основывалось на ручном труде и обуславливалось трудолюбием населения, знаниями ремесел, практическими навыками, которые были накоплены предыдущими веками.

Для получения максимального дохода от экспортной деятельности рекомендовалось создавать и использовать различного рода монополии. Тем самым возводились преграды для конкуренции между купцами, что предотвращало возможность снижения цен национальных продуктов на мировом рынке. То же самое наблюдалось и в отношении монополизации импорта, т.к. конкуренция между импортерами могла повысить цены на ввозимые товары. Монополия независимо от ее влияния на развитие промышленности и торговли внутри страны выполняла необходимую функцию в международной торговле. Тезис прост: выигрыш, полученный от монополии во внешней торговле, является чистым доходом для данной нации. Более того, до середины XVIII века внешняя торговля была возможна только в рамках соответствующих протекционистских правил, на которые могли опереться торговцы. Это требовало организации и тесного сотрудничества в деле установления цен и ведения согласованной экономической политики для того, чтобы дать преимущество отечественным экспортерам, которое регулировалось и защищалось от посягательств со стороны соотечественников. Практика предоставления монополий одним субъектам, налоговых льгот – другим, не свидетельствовала о последовательности проводимой экономической политики. Стремление использовать внешнюю торговлю как средство достижения господствующего

положения на складывающихся мировых рынках никоим образом не ограничивалось лишь накоплением богатства в монетарной форме внутри страны. Одновременно с этим шли процессы усиления и политического влияния в соответствующих регионах мира. Очевидная выгода внешней торговли выражалась в возможности одновременного наращивания собственных ресурсов внутри страны и получения посредством обмена той продукции, которую невозможно производить, по причинам объективного или субъективного характера, у себя внутри страны. Таким образом, преимущество получали как раз те страны, которые проводили политику активного наращивания своих денежных резервов, тем самым, вызывая обоснованные опасения у стран-контрагентов по поводу возможности совершать бесконтрольные закупки товаров в ущерб населению страны-продавца. В первую очередь предстояло отслеживать динамику и объемы экспорта, а не импорта. Этим объясняется тот факт, что первые ввозные пошлины были введены в середине XVI в., что на два с половиной столетия позже введения вывозных. Ж.Боден в 1583 году писал: “Мудрый государь не должен позволять вывоз жизненно необходимых вещей, пока его народ не будет ими обеспечен” (*Малов В.Н. Кольбер Ж.-Б. Абсолютистская бюрократия и французское общество. М.: Наука, 1991. С. 138*). Иначе они будут приобретаться на стороне. Спустя тридцать лет то же самое повторит А.Монкретьен, и добавит: “Вовсе не изобилие золота и серебра делает государства богатыми и цветущими, но обеспеченность жизненно необходимыми вещами” (*Там же, с.138*). Д.Юм обращал внимание на то, что при помощи торговли приобретаются материалы для новых мануфактур и создаются стимулы для производства известных товаров, которые не могут быть целиком потреблены внутри страны. Результатами такого торгового оборота пользуются отдельные лица и само государство. (*Юм Д. О торговле // Юм Д.. Бентам И. / “Библиотека экономистов – классиков” (отрывки*

работ). М., 1895. Вып.5. С.1 – 19). Но на их пути встают объективные преграды: физические расстояния, границы и морские просторы. “Длина пути, монополии и пошлины повышают цену товаров” (Юм Д. Письмо Дэвида Юма к Джеймсу Освальду по поводу опыта о торговом балансе // Юм Д. Опыты. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Бентам И. Руководство по политической экономии. М., 1896. С. 75 – 79).

Более того, если внимательно взглянуть на страницы средневековой истории, то можно обнаружить попытки отдельных государств установить монополию на освоение даже географических широт. Примером тому служит Тордесильясский договор, заключенный 7 июня 1494 года между королями Испании и Португалии, о разделе сфер владения в Западном полушарии. В нем закреплялось деление мира на западную – испанскую, и восточную – португальскую сферы влияния. Демаркационная линия между северным и южным полюсом проходила в Атлантическом океане на 100 миль к западу от островов Зеленого Мыса. Португальская зона включала почти всю Атлантику и значительную часть (до 50 градуса западной долготы от Гринвича) Бразилии, которая еще будет открыта спустя шесть лет португальским мореплавателем Педро Кабралом. Если взять линию, отступающую примерно на 30 морских миль (1 морская миля = 1852 метра) к западу от Африки у Зеленого Мыса, то все, что будет открыто впоследствии на западе, весь Атлантический океан, все земли, которые уже открыты или пока еще не открыты, будут принадлежать Испании. А все, что будет открыто из неизвестных земель к востоку от этой линии, – Португалии. На основании признававшегося в то время права морской собственности они стали единственными обладателями морских путей, ведущих в эти страны. Данный договор загодя лишал другие государства – потенциальных участников новых территориальных открытий, права владения любыми вновь

открытыми ими землями. Тем самым закладывался фундамент колониальной политики Испании и Португалии, и формулировались принципы исключительных прав данных стран на владение территориями за пределами внеевропейского мира. В этом случае было выражено стремление не только к расширению своих колониальных владений, но и к возведению барьеров для защиты от посягательств со стороны других европейских государств, претендовавших на статус колониальных монополий. В XVI веке европейские государства выступили с требованием отмены Тордесильяского договора. Противостояние продолжалось более 100 лет. И только тогда, когда Испания и Португалия потеряли значительную часть своих вест-индских и ост-индских владений, договор утратил свою силу. Официально он был отменен лишь в 1777 году.

Таким образом, когда правительство стало во главе экономической политики, появилось понятие о национальном экономическом интересе. Государство превратилось в теплицу для городской промышленности. Преобладание промышленного хозяйствования характеризуется ростом численности населения. Предложение рабочей силы расширяет поле для предпринимательской деятельности, способствует организации сети мануфактур и создает благоприятные условия для роста экспорта национального продукта. В рамках меркантилизма были сформулированы основные положения политики соблюдения “интересов государства”. Впервые это выражение употребил французский сатирик Матюрен Ренье (1573-1613 г.г.) в 1609 году, когда говорил о том, что правительства каждый раз взывают к “государственным интересам” для оправдания своих незаконных или несправедливых действий. Данные действия совершались по отношению к тому населению и тем территориям, которые были виноваты лишь в том, что на их природные ресурсы и продукты земли стали претендовать Англия, Франция, Испания, Португалия.

&2.2. Монополии на страницах классической литературы меркантилизма

Теория меркантилизма приобрела масштабы монопольной доктрины, регулирующей природу хозяйствования, в странах Европы в XVI – XVIII веках. Представители этого направления считали главной задачей государства организацию торгового обмена с другими странами таким образом, чтобы из общего мирового запаса драгоценных металлов (кто бы его знал?) в страну поступало бы наибольшее их количество. На практике это выражалось в превышении экспорта товаров над их импортом или в активном торговом балансе. Полученная разница обозначалась как *торговый баланс*. Его выгода выражалась простым принципом “получаю больше монет, чем выплачиваю”. Монета становится предметом тотального спроса, т.к. посредством ее можно стать собственником любого предмета. Именно она, а не земля стала составлять суть богатства - причем богатства особого рода. Она нужна всем – от простого обывателя, ремесленника до представителя господствующего класса и государства в целом. Все это находит свое отражение в западноевропейской общественно-политической мысли в целом и в экономических воззрениях в частности. Литература меркантилизма, в том числе затрагивающая и проблемы монополии, отражала интересы и чаяния различных классов и слоев общества. На ее страницах занимались обсуждением двух ключевых проблем: 1) состоянием внешней торговли и торгового баланса, и 2) денег и уровня процента. По мнению Д.К.Гэлбрейта, все экономические теории до Смита “концентрировали свое внимание на структурах торговли и формах правления”. (*Вестник Европы*, 2006, №17 [Электронный ресурс] // *Журнальный зал*. [URL: www.magazines.russ.ru](http://www.magazines.russ.ru)).

Свое законченное выражение теория и практика меркантилизма получила в Англии. С конца XVI века в английской речи появляется понятие из

сочетания двух слов “free – trade” или “свободная торговля”. Но в то время это выражение употреблялось в несколько ином смысле, чем в настоящее время. “Freetrade” подразумевала упразднение любых частных монополий и выступала против предоставления привилегий в торговле избранным компаниям. Впервые выражение “freetrade” встречается в конце 1599 года, в ходе столкновения merchant-adventurers с остальным купечеством Лондона. Поводом к нему послужила абсолютная монополия Company Merchant-Adventurers на торговлю всем сукном, произведенным в Англии, на европейском континенте. Купцы - аутсайдеры выступили с ходатайством о введении свободы торговли с Германией по рекам Эльба и Везер. Она заключалась в отмене монополии Company Merchants Adventurers на торговлю сукном и в разрешении вести ее *всем*, без исключения, английским подданным. Этот смысл был заложен в заглавии одного из самых заметных произведений первой четверти XVII века “Свободная торговля, или способы сделать торговлю цветущей; где причины ее упадка в королевстве открыты, а средства их удалить представлены” (1623). Оно принадлежит купцу, публицисту и экономисту **Эдуарду Мисселдену (1608-1654)**. Третья глава данного сочинения посвящена рассмотрению различного рода монополий. К ним, в частности, он относит торговые компании, такие как Ост-Индская, Московская и др., которые оказывали большие услуги английскому государству. Э.Мисселден оправдывает монополию отдельной английской компании, но при условии действия ее за пределами страны. “Можно принять за общее правило, что такое только ограничение общественной свободы (т.е. установление монополии – С.О.) есть дозволительно, которое вознаграждает за то общественною пользой”. У Э.Миссельдена монополия предстает как форма организации торговой деятельности и контроля за нею. Многочисленность учреждений подобных монополий есть причина, из-за чего государство лишается истинной свободы торговли, которая по праву

должна принадлежать всем его подданным. В данном случае общее благо приносится в жертву интересам немногих. Автор настоятельно призывает ограничить процесс образования торговых монополий, даже несмотря на то, что они занимают заметное место в системе меркантилистской политики в целом.

Проблемы торгового баланса и роли факторов монопольного порядка в деле достижения его активного состояния поднимались в работах представителей английского меркантилизма начала XVII века Томаса Мана и Джосая Чайлда. Английский купец **Т.Ман (1571-1641)** в своем памфлете “Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией” (1621) впервые формулирует основные принципы меркантилизма в Англии. Данное произведение представляет защиту ост-индской торговли от нападков на нее со стороны сторонников монетарной системы и защитников торговли с Востоком. В переработанном автором и опубликованном лишь после его смерти издании 1664 года памфлет выходит под названием “Богатство Англии во внешней торговле”. Это произведение упоминает А.Смит в “Богатстве народов”, где пишет: “само название книги Мэна...стало основным положением политической экономии не только в Англии, но и во всех других торговых странах” (*Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С.424*). Преимущество географического местоположения Англии, по мнению Т.Мэна, дает стимулы для развития судоходства, торговли, а значит и для денежного обращения. Тем самым создаются условия для реализации инвестиционной деятельности с целью формирования адекватной структуры национальной экономики, учитывающей нужды других стран.

В среде умеренных меркантилистов своими взглядами выделялся **Д.Чайлд (1630-1699)**. В работах “Новые рассуждения о торговле” (“A new Discourse of Trade” (1668)) и “Трактат о торговле Ост-Индии” (“A Treatise concerning the

East-India-Trade” (1681)) он отдавал должное низкой норме ссудного процента как главной причине роста национального богатства и благосостояния народа. Низкий процент, по его словам, имеет для земледелия и торговли такое же значение, что душа для человека. Торговля получает дешевый капитал, а в совокупности с низкими ценами на средства производства и готовый товар устраняет возможность иностранной конкуренции по цене. Высокая ставка процента выгодна лишь ростовщикам – монополистам денежного богатства XVII века. Чайлд Д., хотя и являлся приверженцем доктрины торгового баланса, тем не менее, считал, что не существует такой страны, которая могла бы только продавать свой продукт иностранным государствам, ничего не покупая у них взамен. В частности он понимал, какие возможности для экономического роста представляет миграция населения из метрополии в колонии. Иммигранты часто создают спрос на те товары и услуги, которые производятся на их исторической родине. Чайлд Д. утверждал, что “когда скоро речь идет о продуктах питания, одежде и хозяйственных товарах, а также о матросах и других лицах, род занятий которых связан с судостроением и поставкой оборудования и продовольствия флоту, каждый англичанин, живущий на Барбадосе или Ямайке, создает рабочие места для четырех человек у себя на родине”. (Улин Б. *Межрегиональная и международная торговля*. М.: Дело, 2004. С.287). В отношении торговой политики сочинение “Новые рассуждения о торговле” является восхвалением Навигационного акта, который заменил принцип монополии одной компании принципом общего покровительства национальной торговле. Лишь на торговлю с Ост-Индией остались неизменными монопольные права единственной компании. То обстоятельство, что именно купцы выступили противниками монополии английской Ост-Индской компании, Д.Чайлд считает доказательством того, что “купцы не являются лучшими знатоками торговли”. В действительности

же ост-индская торговля является “самой национальной из всей иностранной торговли”, так как она способствует прогрессу английского судоходства и, кроме того, на ней покоится национальное могущество.

Следует привести перечень английских авторов, которые выказывали различное отношение к проблеме монополии в рамках реализации политики меркантилизма. Так, **Джерард Меляйнс** в работе “О раке, разъедающем английское общество” (1601г.) формулирует принцип “не покупать больше, чем продавать”. Тем самым он проповедует протекционизм и, как следствие, поддержание монополии на производство конкретного товара внутри страны.

Томас Миллз (?-1627) в своей работе “Примитивная политическая экономия” восстает против монополии складочных мест и выступает за правительственный контроль над торговлей, которая способствует росту богатства и силе английского королевства. Его поддерживает **Николай Барбон (1649-1698)**, который в “Очерке о торговле” (1690) предстает решительным противником монополизма и критиком сценариев хозяйствования меркантилизма. Он подчеркивает, что доводы “в пользу производства только определенных товаров” или в защиту торговли только с определенными странами “прямо противоположны условиям, необходимым для расширения торговли” (*Барбон Н. Очерк о торговле // Меркантилизм. М., 1935. С. 276*). По его мнению, общее количество основных товаров импорта не является показателем надежного богатства. Монопольное положение некоторых стран в торговле с другой страной сохраняется лишь до тех пор, пока другие страны не потеснят их на этом поприще. То же самое произойдет и с монополией на производство отдельного товара, когда “мастера в погоне за выгодой переезжают в другие страны и их искусством овладевают другие народы” (*Там же. С. 278*). Небольшое сочинение **Дедлея Норса (1641-1691)** “Очерки о торговле, трактующие главным образом вопросы о процентах, чеканке, обрезе, увеличении денег” (1691) стало

протестом против государственной регламентации торговли и промышленности. “Никакие законы не могут устанавливать цены на товары, размеры которых должны и будут устанавливаться сами” (*Норс Д. Очерки о торговле, трактующие главным образом вопросы о процентах, чеканке, обрезе, увеличении денег // Меркантилизм. М., 1935. С. 300*). Он рассматривал совокупность торгующих друг с другом стран как единое целое и анализировал экономические явления в “чистом виде”, говоря, что “весь мир в отношении торговли является лишь одним народом или страной”. (*Там же. С.300*). Любое покровительство в пользу одной отрасли торговли, т.е. наделение ее привилегией, монополией, по отношению к другой однозначно является злоупотреблением и уменьшает доходы общества.

Крупнейший философ эпохи Просвещения **Д.Юм (1711-1776)** оставил несколько небольших сочинений на экономические темы. В одном из них он отмечал, что “если иностранцы перестали покупать один из наших товаров, мы должны перестать затрачивать на него свой труд”. (*Юм Д. О торговле // Юм Д. Опыты. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство / Бентам И. Руководство по политической экономии. М., 1896. С.15*). Сам факт покупки именно у данного продавца есть признак монопольности его положения, подтверждение его искусности. “Когда богатства сосредоточены в руках немногих лиц, то эта небольшая группа должна вносить очень крупные суммы на общественные потребности....если богатства находятся в немногих руках, то собственники присваивают себе всю власть в стране.” (*Там же, С.16*). Далее он продолжает: “может быть, покажется странным..., что нищета простого народа во Франции, Италии и Испании обязана своим существованием, в известной степени, природному богатству этих стран” (*Там же, С.17*). И Юм доказывает это тем, что благодаря солнечной энергии и температуре воздуха, не остается места для затрат труда самого фермера. У него нет ни

капитала, ни накоплений, которые бы стимулировали желать большего. Природа сделает все сама.

В письме к Джеймсу Освальду (1715-1793) он пишет, что основными причинами роста цен на товары служат длина пути, *монополии* и пошлины (Юм Д. Письмо Дэвида Юма к Джеймсу Освальду по поводу опыта о торговом балансе // Юм Д. Опыты. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство / И. Бентам Руководство по политической экономии. М., 1896. С. 78). “Богатая страна привлечет к себе и сохранит все мануфактуры, требующие больших капиталов или большей ловкости; но бедная страна отнимет у нее все те производства, которые проще и требуют больше ручного труда. Мануфактурные продукты Лондона – сталь, кружева, шелк, книги, кареты, часы, мебель, наряды; но производство полотна и шерсти сосредотачивается в провинциях” (Там же, С.77). В общем, если имеется возможность свободного перелива капиталов между отраслями и свободной конкуренции между ними (это значит, если отсутствует система монополий и привилегий), норма прибыли на капитал во всех отраслях производства и торговли будет все время стремиться к единому "среднему" уровню, везде предложение будет удовлетворять спрос. В целом на рынке будет товаров ровно столько, сколько нужно, не больше и не меньше. Так должен действовать естественный порядок. Эта модель свободной конкуренции заняла в дальнейшем развитии науки одно из первых по значимости мест.

В *Германии* меркантилизм приобрел особые черты и вылился в своеобразный его немецкий вариант, получивший название камерализм. Еще В.Рошер доказал, что политическая экономия в Германии возникла именно из так называемых *камеральных наук*, обучение которым было необходимо, в первую очередь, для государственных чиновников. Экономическая наука находила свое развитие в потребности монархии в деле подготовки

специалистов-управленцев, разбирающихся в вопросах государственного и местного хозяйствования, для чего при университетах были образованы кафедры камеральной экономики. Понятие “камерализм” ведет происхождение от слова “camera”, означавшего учреждение, в обязанности которого входило руководство деятельностью государственного хозяйства. Камеральная наука включала в себя три отдела соответственно задачам монархии, главной из которой считалась заселение, во-первых, опустошенных местностей, во-вторых - городов. Она рассматривала проблемы государственного контроля над экономикой, проблемы управления казенными землями, лесами, рудниками, предприятиями как главными источниками государственных доходов и функционирования налоговой системы для оптимизации государственных долгов.

Особенность немецкого камерализма заключалась в том, что он уделял гораздо больше внимания проблемам роста численности населения как товаропроизводящему фактору, чем собственно европейский меркантилизм. В первую очередь это было обусловлено катастрофическими для Германии демографическими последствиями Тридцатилетней войны (1618-1648 г.г.). В ходе ее было почти поголовно уничтожено население отдельных регионов страны. “В списке городов, замков и сел с немецкой педантичностью указывается: сожжено монастырей – 1976, городов – 1629, сел – 18310. Разрушались шахты, металлические заводы и ремесленные предприятия” (Ардашев П.Н. *Хрестоматия по всеобщей истории. Новая история в отрывках из источников. Часть II. Эпоха абсолютизма и революции. Киев, 1915. С.6*). Тем самым, ущерб от ведения войны несли не только регулярная армия, но и гражданское население из-за высокого уровня смертности и низкой рождаемости. Положение усугублялось еще и тем, что в ходе войны получила распространение эпидемия чумы. Об этом красноречиво свидетельствует количество умерших людей в разных немецких городах.

Если в 1618 году в семи городах (Лейпциге, Дрездене, Бреславле, Аугсбурге, Страсбурге, Франкфурте, Базеле) умерло 5884 человека, то в 1632 году в этих же городах умерло уже 16657 человек, а в 1633 году – 29389 человек, т.е. в пять раз больше, чем в обычные годы (*Урланис Б.Ц. Историческая демография: избр. тр. М.: Наука, 2007. С.271*). В итоге население послевоенной Германии шло на убыль и, по мнению Гобсона Д., оно оправилось от этого только в XVIII веке (*Гобсон Д. Развитие современного капитализма. Машинное производство. М.; Л.: Гос. изд-во, 1926. С. 23*). Одним из итогов войны стало почти полное исчезновение среднего сословия. Княжеская власть была вынуждена взять в свои руки реализацию политики борьбы с разрухой и бедностью и, в первую очередь, обеспечение населения продуктами питания.

Впервые о государственном управлении национальным хозяйством заговорил в своем труде “Немецкое княжеское государство” в 1656 году **Ф.-Л. фон Зекендорф (1626-1692)**. Сочинение представляет собой учебник для подготовки молодых дворян к участию в делах по управлению государством. Основная мысль сводится к следующему положению: “величайший клад страны заключается в большом количестве зажиточных людей” (*Онкен А. История политической экономии до Адама Смита. СПб., 1908. С.238*). Идеи, заложенные в данной работе, подхватили видные теоретики немецкого меркантилизма – представители протестантского направления в камерализме **Иоганн Бехер (1625-1685)**, **Ф.Герниг (1638-1712)**, **Вильгельм фон Шредер (1640-1688)**, которые рассматривали государство в качестве главного двигателя экономического развития. Они представляли государство как разделенное на сословия общество – некое “экономическое товарищество”, – которое, в первую очередь, призвано проявлять заботу о повышении численности населения и его материального благополучия. Основным условием роста уровня богатства государства немецкие камералисты считали

рост производительности труда. Кроме этого, к действенным мерам увеличения богатства они относили также: организацию собственных мануфактур (читай: преодоление монопольного предложения иностранных производителей), запрет на ввоз конкретных товаров и экспорт сырья, введение высоких ввозных пошлин на определенную продукцию, контроль качества изделий, широкое использование принудительного труда. Выступая в качестве противников цехового устройства, они стремились лишь к тому, чтобы заменить уставы привилегированных (монопольных) компаний более строгим государственным регламентом.

Й.Бехер в своем сочинении “*Politischer Diskurs*” (1668) (“Политические дискурсы”) выставляет увеличение численности населения в стране как основную цель государственной политики, направленной на рост национального благосостояния. Но прежде необходимо проявить заботу о производстве средств к существованию, в частности, продуктов питания. Например, по его мнению, “пища – это удочка или сачок, с помощью которого вылавливаются люди; ибо, если они знают, где можно жить, они бегут туда, и чем больше бегут туда, тем больше могут жить за счет друг друга” (*Онкен А. История политической экономии до Адама Смита. СПб., 1908. С.233*). Автор делит производительное население страны на три сословия: крестьянское, ремесленное и купеческое. Государство должно позаботиться о поддержании известных пропорций в существовании каждого из данных сословий, в чем и видится залог процветания государства. Для этого каждое из сословий объединяют в рамках отдельной корпорации. Единственной связью, соединяющей эти сословия и заставляющей каждого из них жить за счет остальных, является потребление. Оно должно выстраиваться таким образом, чтобы приносить пользу отечественному производству. Й.Бехер различает потребление двоякого рода: внутреннее и внешнее. Внутреннее потребление решает данную задачу посредством

предоставления привилегий своим производителям, т.к. вводится жесткий запрет на импорт товаров. “Но купцы..., которые вывозят деньги и вместо них ввозят такие мануфактуры, которые никуда не годятся или которые можно достать в стране..., и которые как злые собаки не допускают никого к своей кости, высасывают кровавый пот земледельца и ремесленника...: это пиявки государства, смерть, падение и конец его. Ибо они уменьшают населенность и лишают страну пропитания, обогащают ее врага, и не стесняются ради своей пользы изменить ей и продать ее врагам” (*Онкен А. История политической экономии до Адама Смита. СПб., 1908. С.234*).

Внутренняя политика должна учитывать, что сословия имеют трех “опасных и вредных врагов: первый препятствует населенности (*Populositat*), это – *monopolium*, второй мешает пропитанию – *polyopolium*, третий разрушает общественность – *rgopolium*” (*Там же, С.234*). Историческая практика учреждения цехов не смогла предотвратить вредных последствий единичных привилегий, свободы ремесла и торговли. На смену монополии отдельных лиц пришли монополии групп лиц, т.е. цехов, еще больших врагов промышленного прогресса. Для того чтобы исправить ситуацию, Й.Бехер выдвигает следующие предложения. Сельское хозяйство группируется квадратами по 10 миль вокруг провиантского склада (*Proviathanhaus*), куда земледельцы сдают свои товары за установленную государством цену. Из этих магазинов, находящихся в ведении государства, они продаются далее с незначительной надбавкой к цене. Ремесло в том же смысле обслуживает рабочий дом – (*Werkhaus*). Его задача насаждать в стране новые ремесла, для чего следует содержать ряд учебных мастерских. Торговый дом (*Kaufhaus*) должен соединять в себе всю торговлю. В нем свои товары для продажи могут выставлять только оптовые торговцы, а розничные торговцы только закупать их. Во главе всего стоит государственный банк (*Landbank*), который служит посредником в денежном обращении и заботится о том,

чтобы деньги не уходили за границу.

В том же духе, что и “Политические дискурсы” Й.Бехера, написана появившаяся в 1684 году книга Ф.Гернига “Reichtum uber alles, wann es nur will” (1684). В ней говорится о внешней торговой политике и обосновывается вывод о том, что отечественное народное хозяйство должно по возможности быть максимально независимым от внешнего мира. Для этого необходимо полностью запретить ввоз иностранных товаров и перейти к использованию национальных ресурсов. Ключевым положением считается, что “лучше заплатить за товар два талера, которые останутся в стране, чем один, который уйдет из нее” (Онкен А. *История политической экономии до Адама Смита*. СПб., 1908. С.236). Алгоритм рассуждений Ф.Гернига достаточно прямолинеен: вначале полностью запретить ввоз иностранных товаров, а уж затем приступить к развитию отечественного производства. Для этого государство берет на себя всю ответственность по регламентации торговли, причем преимущественно внутренней.

Главное сочинение В.Шредера “Furstliche Schatz – und Rentkammer” (1686) обосновывает положение, что о благосостоянии населения следует заботиться, главным образом, для лучшего поступления налогов в государственную казну. Эта мысль выражается уже на заглавной странице, где изображена стрижка овец в деревне. Под рисунком находятся следующие стихотворные строки:

“Wenn eines klugen Furstes Herden
Auf disem Fuss genutzt werden,
So können sie recht gluklich leben
Und dem Regenten Wolle geben.
Doch wer sogleich das Fell abzieht,
Bringt sich um kunftigen Profit”.

(“Если стадами умного государя пользуются подобным образом, то они

могут жить счастливо и давать шерсть правителю. Но тот, кто тотчас сдирает кожу, тот лишает себя будущей пользы.”)

Богатство или бедность страны обуславливается не ввозом или вывозом денег, а текущим состоянием торгового баланса. Для того чтобы иметь ясное представление о торговом потенциале государства, В.Шредер составляет список имеющихся в стране мануфактур – “зеркал народного хозяйства” – и дополняет его такими мануфактурами, которых еще нет, но необходимо иметь в будущем. Только таким образом можно предотвратить хозяйственный хаос в стране и благодаря этому “вся политика превращается в чисто механическое искусство, руководимое началами механики” (*Онкен А. История политической экономии до Адама Смита. СПб., 1908. С.237*). В центре управления должен стоять государственный вексельный банк, который регулирует денежное обращение внутри страны.

Одним из виднейших теоретиков германского камерализма является **Иоганн Генрих Готлиб фон Юсти (1717-1771)** – автор первого систематического трактата по политической экономии, вышедшего в России под названием “Основание силы и благосостояния царств или подробное начертание всех знаний касающихся до государственного благочиния” (1772–1778). Работа посвящена проблемам внутреннего государственного управления, решение которых преследует одну цель – всеобщее благо для всех без исключения граждан страны. Благосостояние государства, по его мнению, основывается на географическом положении, рельефе и качестве его земель. Он выделяет два пути, следуя которыми различные народы могут достичь своего процветания. Один из них, “путь устранения”, когда народ сознательно подвергает себя добровольной изоляции, тем самым, избегая тех неудобств, которые сопровождают общение с другими народами. Второй путь – “путь обхождения и знакомства с другими народами” предполагает извлечение пользы из отрицательного опыта хозяйствования других государств. В

качестве показательного примера И.Юсти приводит Голландию, которая мизерность своей территории компенсирует “единопродавством” или монополией на торговлю пряностями и промысел сельди. Исходя из этого, он делает два вывода, во-первых, народу необходимо заботиться о своем положении, чтобы не приобретать товары из-за границы. Во-вторых, увеличить плодородие почвы благодаря мелиорации, а площадь земельных угодий посредством сокращения излишних лесов. *(Юсти И. Основание силы и благосостояния царств или подробное начертание всех знаний касающихся до государственного благочиния. Часть I. Спб, 1772. С.51).*

Манипуляции представителей торгового капитала XVI века, преследующих цель поднятия цен на товары или не допущения их снижения, повсюду вызывали острую ненависть среди покупателей. Например, в своих “Диалогах” У. фон Гуттен называет дурными и опасными тех крупных купцов, которые “сговорившись между собой, установили и поддерживают монополию”. *(Гуттен У. Диалоги, публицистика, письма. М.: Изд-во АН СССР, 1959. С.226).* В борьбе с конкурентами они опираются на силу своих привилегий и монополий, вызывая постоянные жалобы со стороны среднего и мелкого купечества. Особо достается от автора семейству Фуггеров, которые, искусственно повышая цены, избавлялись от слабых конкурентов, а потом, скупив, продавали те же товары уже по монополюльно высокой цене. По мнению одного из крупнейших историков XX века Ф.Броделя, в Германии XVI в. слово “монополия” сделалось настоящим коньком. Его одинаково прилагали к картелям, синдикатам, скупке имущества и даже к ростовщичеству. Колоссальные фирмы Фуггеров, Вельзеров, Хехштеттеров потрясли общественность масштабами ведения бизнеса, гораздо более обширного, чем вся Германия. Над средними и мелкими фирмами постоянно висел “дамоклов меч” банкротства. Они предприняли попытку объявить войну монополюльному положению гигантов, один из которых прибрал к себе

ртуть, другой – медь и серебро. В частности, Нюрнбергский сейм (1522-1523) высказался против этих монополистов, но гигантские фирмы были спасены двумя указами, изданными в их пользу Карлом V (10 марта и 13 мая 1525 г.) (Бродель Ф. *Материальная цивилизация и капитализм, XV – XVIII вв. Т. 2. Игры обмена. М.: Весь мир, 2006. С.425*). Ф.Бродель проводит четкое различие между сектором свободного рынка и сектором монополий. Капитализмом Ф.Бродель называл только сектор монополий, он не считал свободный рынок признаком капитализма и, даже наоборот, настаивал на том, что капитализм – это “антирынок”. Концепция Ф.Броделя и по форме и по существу была прямым ударом по позициям экономистов-классиков (включая К.Маркса), которые рассматривали рынок и капитализм как нечто единое. Во II половине XVII века возникает особая форма критики абсолютизма и сословного государства: эта критика не прибегала к старым проверенным теориям доброго государя или республиканских добродетелей. Основная мысль заключалась в том, что без индивидуальной свободы невозможно правильное устройство социальной жизни. Во всех областях, начиная с религиозной, продолжая хозяйственной и вплоть до политической, сторонники этой новой точки зрения сначала осторожно, а затем все настойчивее стали доказывать, что не усиление регламентации, а увеличение гарантированной законом свободы составляет существенную предпосылку мира и экономического процветания.

Во **Франции** количественную теорию денег первым сформулировал **Ж.Боден (1530-1596)**. Причинами роста товарных цен, по его мнению, выступали: увеличение объемов добычи драгоценных металлов, расширение внешней торговли, свободный вывоз зерна, роскошь богачей, порча денег. Другой причиной дороговизны являлись так называемые “монополии”, т.е. объединения купцов, заинтересованных в постоянном росте цен на свои товары или, в крайнем случае, стремлении не допустить их снижения (*Коган-*

Бернштейн Ф.А. Экономические взгляды Бодена (к вопросу о так называемой революции цен XVI века) // Средние века. 1946. Вып.2. С.333 – 348). Именно представители торгового капитала (см. *Гуттен У. Диалоги, публицистика, письма М.: Изд-во АН СССР, 1959. 522с.*) своей деятельностью вызывали в XVI веке ненависть среди широких слоев покупателей. У.Гуттен внес свой определенный вклад в осуждение стремления цехов к монополии и требовал свободного доступа к ремесленной деятельности.

Французский меркантилизм вошел в историю экономической мысли под названием **кольберизм**. Сценарий экономической политики **Ж.Б.Кольбера (1619-1683)** включал в себя план организации и развития промышленного производства во Франции. Им предусматривалось создание королевских мануфактур (например, по производству гобеленов) и поддержка частных предприятий путем предоставления государственных субсидий и освобождения от уплаты налогов, наделение монопольными правами на производство и продажу товаров. Оба типа мануфактур ориентировались на рынок предметов роскоши: ковров, дорогих тканей, хрусталя, парфюмерии. Все мануфактуры, опекаемые Ж.Кольбером, были освобождены от контроля со стороны корпораций, получали кредиты и налоговые льготы, законодательные и административные привилегии. Такая правительственная регламентация способствовала не только улучшению качества продукции, но и монопольному положению на внутреннем рынке.

Времена министерской деятельности Ж.Б.Кольбера были отмечены активным государственным вмешательством в экономику. Он исходил из предпосылки, что торговля – залог мирного сосуществования народов, источник их благоденствия и благосостояния. Покровительственные тарифы 1664 и 1667 годов не запрещали операции по импорту, кроме товаров, составлявших предмет финансовой монополии. Они, по мнению Кольбера, не более как костыли, при посредстве которых нации должны научиться ходить

самостоятельно. Но в год смерти Ж.Б.Кольбера подвергся запрету ввоз и потребление хлопчатобумажных цветных материй с целью поддержки национальной льняной и конопляной мануфактуры, а в 1701 году был введен запрет на ввоз любых английских товаров, который действовал до 1786 года. Особенностью французского меркантилизма считается полное игнорирование роли внутренней торговли и подъема благосостояния народа в деле развития национальной промышленности. Для снижения себестоимости экспортных товаров использовалась политика контроля цен на хлеб. Она находила свое выражение в установлении низких закупочных цен на зерно и в запрете его экспорта. Благодаря этому рыночная цена хлеба и заработная плата работников поддерживались на низком уровне. Тем самым снижалась покупательская способность и емкость внутреннего рынка, что подрывало промышленное развитие в целом.

Таким образом, протекционизм политики меркантилизма проявлялся не только в запрете импорта некоторых видов товарной продукции, вводе охранительных и запретительных таможенных пошлин, но и в поощрении создания торговых монополий. На данном поприще главную роль начинает играть государство.

&2.3. Государство: главный источник монополий

Одной из главных хозяйственных функций средневековых монархий становится регулирование внешней и внутренней торговли страны. Царствующие особы вводили различные пошлины на импортируемые товары и предоставляли привилегии (или монополии) на внутреннее производство отдельных видов продукции. Раздача (наделение, продажа) товара-монополии становится своего рода креативным бизнесом европейских монархий и символом политической мощи государства в большей степени, чем его экономическое могущество.

Монополия – это всегда некий статус для того, кто ее предоставляет, и еще более для того, кто ею наделяется. Для того чтобы сосредоточить в своих руках производство или реализацию благ нужна сила. Откуда ее взять? Одолжить у того, кто ею обладает, например, у государства. Государство, вводя монополию, строго определяет границы ее использования в каждом отдельном случае. Получив санкции на монопольное ведение бизнеса, субъект обретал рамочную свободу деятельности за оговоренную плату. Тем самым, монополия превращалась в объект купли-продажи (договора) или в товар на рынке монополий. Следует предположить, что меновая стоимость товара-монополии определялась соотношением спроса и предложения или претензиями государства на масштабы хозяйствования, а полезность – ее потенциальным доходом. Так как плата за предоставленные привилегии приносила гаранту безопасности значительные суммы денег, монополии быстро захватили хозяйственный мир средневековья. Промышленный труд и торговля оказались в их оковах.

Монополия по праву считается одним из значимых элементов социально-экономической системы средневековья. Средневековую монополию, так же как и современную, невозможно было “поставить на ноги” без явной или скрытой поддержки со стороны монарха (или государства). Право наделяния своих подданных привилегиями являлось перманентным правом европейских монархий. Чаще всего к данной практике обращались в кризисных ситуациях функционирования финансовой системы. Право на привилегии исходило из предписания органов верховной власти и служило гарантом от вторжения сторонних лиц. Привилегии представляли собой одновременно, как конкурентное преимущество и как полный запрет на занятие данной деятельностью посторонним лицам – аутсайдерам. С одной стороны, привилегии активно способствовали развитию различных видов деятельности и особенно тех, которые приносили реальное богатство. С

другой, – привилегии всегда были смертью для инициативы и прогресса (Манту П. *Промышленная революция XVIII в. в Англии. М., Соцэкгиз, 1937. С.57*). Таким образом, монополию следует одновременно характеризовать и как ресурс, и как барьер для инновационного развития.

Сферой хозяйствования, в рамках которой монополии получали широкое распространение в первую очередь, выступает сфера обращения. Вся европейская торговля XVII - XVIII веков находилась в руках крупных монополистов в лице национальных торговых компаний. Причем право на монопольную торговлю не завоевывалось ими в острой конкурентной борьбе, а предоставлялось им правительством или его доверенными лицами *заранее*. Но это покровительство имело свою цену. За нее необходимо было уплачивать определенную сумму денег (своеобразную таксу) или уступать часть своей прибыли (добровольно делиться), т.е. монополия сама становилась объектом торговой сделки или товаром. Право на монополию предоставлялось тому, кто смог больше за него предложить. Ну, чем не средневековый аукцион? Монополия-субъект (государство, правительство) единолично предоставляла право торговли данным товаром или товарной группой (монополия-объект) другому субъекту-монополии (отдельному лицу, торговой компании). Но на этом история не заканчивалась и имела свое логичное продолжение. Плата за устойчивое монопольное положение повсюду приобретала регулярный характер для того, чтобы монополия не была уступлена другому лицу. Таким образом, мы просто встречаемся с государственным рэкетом.

Как отмечает Й. Шумпетер, правительства разных стран имели свои резоны к созданию или поощрению монополистических организаций или монопольных позиций отдельных производителей. Более того, монополия казалась похожей на некую губку, которую правительству гораздо легче “выжать”, чем сделать нечто подобное, но уже с множеством разрозненных

предприятий. Сильным правительствам было не только легче эксплуатировать такие организации, но и управлять ими: их административные органы представляли собой готовые рычаги управления. (*Шумпетер Й.А. История экономического анализа: в 3 т. СПб.: Эконом. шк., 2001. Т. 1. С.194*). Они получали возможность собирать солидные денежные суммы, предоставляя монополии на различные виды хозяйственной деятельности отдельным физическим лицам и организациям (цехам, торговым компаниям). Те, в свою очередь, часто даже не использовали полученные привилегии по прямому назначению, а просто перепродавали их другим. Монополии были делом силы, хитрости, ума. Например, в средние века торговлей хлебом, как отмечает И.Кулишер, занимались императоры, короли, епископы, монастыри, бургомистры и члены городской ратуши (*Кулишер И. Хлебная торговля в средние века // Народное хозяйство. 1901. № 4. С.15*). Хлеб как товар неэластичного спроса был объектом натуральных повинностей и налогов. Вокруг него строилась структура потребления населения, политика доходов, властные и рентные отношения. Хлебная торговля для высшего светского и духовного сословий выступала инструментом соперничества с представителями купеческого сословия. Сильные мира сего были своего рода купцами на своей территории, а городское пространство находилось под контролем городского самоуправления, где уже сами купцы обладали значительным влиянием. Запрет на вывоз хлеба со стороны верховной власти использовался для приобретения монополии в этой сфере торговли или для небескорыстного предоставления ее отдельным лицам. Подобной монополией отличалась деятельность германского императора Фридриха II (1212-1250), итальянских князей XIV века – Медичи, Сфорце, Эсте и др. Английские короли извлекали выгоду из хлебной торговли посредством продажи лицензий на вывоз хлеба ганзейским купцам. Аналогичная практика предоставления лицензий

наблюдалась и во Франции XIII века во времена правления Людовика IX (1226-1270 г.). С развитием морской торговли на Северном и Балтийском морях монополия на торговлю хлебом в XIII веке перешла к городам Ганзейского союза. Внутри материкового пространства существовала лишь местная торговля хлебом, решавшая узкий круг задач – своевременный подвоз хлеба в город для устранения роста цен и недопущения голода. Ганзейские города поделили между собой места, откуда вывозился хлеб, и рынки его сбыта. Тем самым, монополия на торговлю хлебом верхушки феодального общества становилась локальной, ограниченной размерами конкретной территории. Далее, в пространственном отношении, бразды правления взяли уже купцы. В XIII веке Ганзейский союз монополизировал в Англии, Швеции, Дании не только оптовую, но и розничную торговлю в обход местных купцов, выступая в качестве монополиста в торговых отношениях с местными крестьянами, особенно там, где они были свободными

XVI век является временем, когда в большинстве западноевропейских стран складывался крупный торговый капитал, монополизировавший их внешнюю торговлю. Она считалась благородным видом торговли среди себе подобных, т.к. люди, занимавшиеся внешней торговлей, являлись «наиболее знающими, полезными и выгодными государству» (*Плотников И. Меркантилизм и его разложение // Меркантилизм. М., 1935. С.9*). Например, в XVI веке колониальные владения Испании на американском континенте составляли до 1,5 млн. кв. км. Для того, чтобы освоить столь обширную территорию, Атлантический океан пересекли около 100.000 испанцев для ведения преимущественно экстенсивного земледелия. Увеличение расстояния делало внешнюю торговлю крайне дорогостоящим мероприятием. Следовательно, в сложившейся ситуации приоритет отдавался высоколиквидным товарам (драгоценным металлам, специям, жемчугу, сахару и красителям), торговля

которыми могла принести максимальную прибыль, даже несмотря на значительные материальные затраты и вложения в человеческий капитал.

Помимо всего прочего, внешняя торговля приносила немалый доход государству благодаря налогообложению товарного экспорта (например, английская торговля шерстью), таможенным сборам и акцизам – как в случае торговли вином, пивом и прочими товарами повседневного спроса.

Еще *большие* прибыли приносили государству монополии, способные обеспечить правителю значительные комиссионные в обмен на защиту от недовольства клиентов и конкурентов. В первую очередь, европейские государи старались установить монополии на добычу полезных ископаемых, таких, как соль, квасцы или добыча меди и ртути, которую, в частности, осуществляли представители торгово-ростовщического клана Фуггеров в Венгрии и Испании. Например, капитал торгового дома Фуггеров в 1546 году составлял не менее 63 млн. гульденов, что превышало состояния княжеских и императорских домов. Многие германские князья и императоры (например, Максимилиан I (1459-1519 г.г.), Карл V (1500-1558 г.г.)) ходили в должниках у Фуггеров, которые взамен получали от них право на эксплуатацию серебряных, ртутных и медных копей в разных частях Священной Римской империи. В Англии, по признанию самой Елизаветы I, монополии составляли “одно из блестящих украшений королевской короны”. Правительства Испании и Португалии установили монополию на торговлю колониальными товарами. Август, курфюрст саксонский (1526-1586 г.г.) даже предпринял попытку монополизировать мировую торговлю перцем. В Неаполе государственная казна имела исключительную привилегию (или монопольное право) на собирание и сбережение обычного снега. В Германии XVI века насчитывалось до четырехсот различных привилегий, среди которых были такие прерогативы верховной власти, как исключительное право собирания тряпья, битья свиней, точения ножей, чистки труб и т.п. Во

Франции государству принадлежали ключевые монополии того времени: производство пороха (с XVI века), почта (с 1672 года), производство табака (с 1674 года) и чеканка монеты. Наряду с государственным имуществом или доменами, налогами, займами они рассматривались как важнейшие статьи государственных доходов и сдавались на откуп сроком на 6 лет. Доходы от продажи, например, табака принимали кратные значения. И все это на фоне бедственного состояния экономики страны. Объяснение такому положению авторы XVII-XVIII веков давали одно: курение становилось обыденным делом. Они считали табак одним из четырех слуг дьявола, наряду с вином, кофе и опиумом, потребление которых характеризует вторую половину XVII и XVIII столетий.

Европейские правители активно вмешивались в экономику, но обычно их интересы ограничивались лишь собственными дивидендами. Постоянная необходимость в денежных средствах из-за общеевропейской инфляции вынуждала монархов предоставлять, естественно, не безвозмездно, всевозможные патенты и привилегии (по сути, те же монополии) отдельным лицам и группам лиц на право производства и торговли продуктами широкого потребления: мылом, вином, селитрой, а также окраску сукна. Такое искусственное насаждение многочисленных монополий использовалось для получения определенных денежных сумм и для поощрения фаворитов. Покупая высочайшее покровительство, купцы автоматически становились монополистами и, естественно, старались кратно возместить потраченные денежные средства. Тем самым, для широких слоев населения монополия ассоциировалась с королевскими привилегиями, фаворитизмом и угнетением. Деятельность таких монополистов, как правило, приводила к росту товарных цен и их постоянным колебаниям. Не будем забывать и тот факт, что в результате Великих географических открытий на европейском континенте в разы увеличилось количество золота, что также

внесло свою лепту в раскручивание инфляционной спирали. Например, поставки золота в Испанию выросли с 5000 кг в 1503-1510 г.г. до рекордных 42620 кг в 1550-х г.г., а партии серебра увеличились с 86 тонн в 1530-х г.г. до максимальных 2707 тонн к последнему десятилетию XVI века (*Лалагуна Х. Испания: история страны. М.: Эксмо; СПб.: Мидгард, 2009. С.113*). Все это в совокупности нашло свое выражение в так называемой “революции цен” в Европе.

Эпоха Тюдоров (1485 – 1603 г.г.) в истории Англии отметилась появлением и развитием так называемых “промышленных монополий”. Сущность системы “промышленных монополий” заключалась в том, что за организацию производств, ранее неизвестных на территории Англии, лицо, реализующее эти проекты, получало монопольное право на его развитие в течение установленного срока времени. Тем самым преследовалась вполне конкретная цель, а именно расширение внутреннего производства тех товаров, которые ранее лишь ввозились из других стран. Итогом стало сокращение импорта, т.е. практического воплощения одного из ключевых оснований политики меркантилизма. Особое место среди сфер, отмеченных монопольной деятельностью, занимали следующие виды: разработка полезных ископаемых; внедрение технических новшеств; сбор таможенных пошлин с импортных товаров; ввоз или вывоз отечественных товаров; предоставление привилегий на определенные виды деятельности.

Пристальное внимание английская корона уделяла коммерческим преимуществам ввоза сырья в страну и последующего вывоза произведенного из него конечного продукта. Таким образом, была создана национальная текстильная промышленность, которая стала главным источником накопления капитала, как в самой Англии, так и в странах средневековой Европы. Сукно и льняное полотно позиционировались как высоколиквидные товары, поэтому их продажа была повсюду всегда

гарантирована. Прежде всего, обращалось внимание на обработку главного местного сырьевого продукта – шерсти – внутри страны. Эдуард III (1327-1377) покровительствовал (его супруга имела родственников во Фландрии) переселению в 1331 г. фламандских ткачей в Англию. Именно ему Англия обязана развитием текстильной промышленности. Особую активность переселенческое движение приобретает к концу XV столетия после вторжения Испании в Нидерланды и последовавшего за тем захвата Антверпена. О размерах такого переселения можно судить по тому, что в 1588 году только в Лондоне проживало 38 фламандских купцов, которые пожертвовали крупную сумму денег (5000 ф.ст.) для защиты Англии от вторжения испанского флота (*Федоров М. Письма о русской промышленности и иностранных капиталах // Русское экономическое обозрение. 1899. № 1. С.5.*). Для развития английских шерстяных мануфактур и закрепления монополии на производство изделий из шерсти был введен (законодательными актами 1620, 1648 и 1660 г.г.) строжайший запрет на вывоз сырой шерсти за пределы страны и ввоз шерстяных изделий из-за границы. Еще ранее, законом 1608 года, был запрещен вывоз из Англии неокрашенных изделий, а в то же время сюда были приглашены опытные красильщики-фламандцы. Таким образом, английские суконщики обеспечили себе монополию на продажу сукна за границей. Привносимые в страну знания и умения немедленно защищались от конкуренции. Возможность получения монопольных привилегий привлекли в страну тех же фламандцев и иммигрантов из других стран. Данные меры нанесли сокрушительный удар не только по фламандской промышленности. Запрещение вывоза сельскохозяйственного сырья привело к снижению цены на шерсть, что неминуемо затронуло интересы землевладельцев и крестьян внутри самой Англии. Иммиграция рабочих рук и прилив капиталов из-за границы не ограничились только одной Фландрией. Религиозные гонения в

Испании и во Франции стали причиной переселения в Англию части морисков (испанских мавров) и гугенотов, преследуемых в своих странах по религиозным мотивам. Кроме того, Тридцатилетняя война (1618-1648 г.г.), опустошившая Европу, гнала в Англию, показывающую образцы веротерпимости и покровительства иммигрантам, богатых и квалифицированных ремесленников из Германии. За сравнительно короткий период сюда переехало примерно 50 тысяч человек, с капиталом не менее 3 млн. ф. ст. (*Федоров М. Письма о русской промышленности и иностранных капиталах // Русское экономическое обозрение. 1899. № 1. С. 6.*) Как правило, это были работники высокой квалификации. У принимающей страны появился реальный шанс для развития той или иной отрасли, а покидаемая страна несла тяжелые экономические потери в ходе конкуренции уже на внешнем рынке.

В Швейцарии и Германии ремесленные мастерские возникали под влиянием выходцев из Франции и Голландии. В Базеле и Цюрихе, благодаря переселению сюда в конце XVI века гугенотов, получили развитие новые виды ремесел: ленточное, бархатное, шелкокрапильное. Неизвестные до сих пор на территории Германии ремесла получили распространение благодаря тем же французам-протестантам, которые в массовом порядке (примерно, полмиллиона человек) переселялись сюда после отмены в 1685 году Нантского эдикта об умиротворении. В подавляющем большинстве это были профессионалы сферы деятельности третьего сословия. Они считали, что человек является Божьим избранником и должен доказать это своей жизнью и профессиональной деятельностью. Сущность этого духа выражалась краткой формулой: *Laborare est orare* (трудиться - значит молиться). И они приступили к организации бархатных, шелковых, ленточных, ткацких и табачных производств. Уже в XVI веке были известны привилегии, полученные отдельными мастерскими в городах на юге Германии:

мастерской по производству сахара в 1573 году, мыловаренной мастерской в 1593 году, мастерской золотой и серебряной канители в 1698 году в Аугсбурге; мастерской золотой и серебряной канители в Нюрнберге в 1592 году; золото - и сереброткацкой мануфактурой в Лейпциге в 1681 году. 12 декабря 1703 года Фридрих-Вильгельм I издал указ, по которому ни одна новая мануфактура не открывалась без специального на то разрешения. (*Шмид В. Фабрика // Промышленность: ст. из Handwörterbuch der Staatswissenschaften. СПб., 1905. С.92*).

В России в XVII веке функционировало два предприятия, открытых иностранными подданными, где изготавливалась аптекарская посуда. Первым был открыт завод Кохта, которому в 1654 году было даровано право беспошлинной торговли собственными товарами сроком на 15 лет и вдобавок пожалована монополия на их производство. В развитие канатного и ювелирного производств на территории России активно вкладывала средства Англия. Например, английский купец Гловерт получил монополию на изготовление предметов роскоши из золота и серебра сроком на 10 лет. Голландские специалисты строили металлургические заводы (первый в России завод был построен голландцем А. Виниусом в 1653 году) и корабли. Не без участия иностранцев развивалось также строительное дело и медицина. (*Любименко И. Труд иностранцев в Московском государстве // Архив истории труда в России. Пг., 1923. Кн. 6 – 7. С. 52 – 74; Раушник Г. П. История немецкой Ганзы. Ч.1-2. М., 1842*).

Таким образом, со стороны государства начинает постепенно внедряться практика законодательного оформления и подтверждения монопольных прав за конкретным хозяйствующим субъектом, в том числе и посредством предоставления патентов.

&2.4. Патенты или право на деятельность как инструменты

монопольной практики

Средневековая цеховая система оказывала серьезное противодействие введению технических новшеств посредством прямых запретов или королевских указов в свою пользу, изгоняя изобретателей и уничтожая объекты изобретений. Цехи и города были сильны потенциалом своего институционального капитала, который выражался в сплоченности людей в рамках профессиональной организации – цеха, а также общности городского населения. Профессиональная деятельность жестко определялась цеховыми уставами и городскими законодательствами. Удар по монополии цеха и города заключался, прежде всего, в переносе производства монопольного (цехового и городского) товара за пределы города, т.е. в том направлении движения капитала, где запреты на активное самовыражение были слабее. Данное движение уже по своей сути представляло собой мощный антимонопольный импульс. Цеховая система ставила высокие барьеры внедрению технических и иных новшеств путем прямых запретов или королевских указов в свою пользу. Например, в цеховых уставах ряда немецких городов обычным было положение, что “никто из ремесленников цеха не должен задумывать и изобретать какие-либо новшества или вводить их” (*История Европы с древнейших времен до наших дней. Т. 3. М.: Наука, 1988. С.70*). Профессиональные секреты и мастерство, являясь объектами интеллектуальной собственности, закреплялись патентами, которые “ближе всего подходят по своей юридической структуре к средневековым монополиям” (*Пиленко А.А. Право изобретателя. М.: Статут, 2001. С.57*). История предоставления патентов восходит ко времени правления в Англии короля Эдуарда III (1327-1377 г.г.). В это время, как считают историки, патенты выдавались как свидетельства дворянского титула. Позже предоставлением патента стали охранять профессиональные секреты и мастерство – объекты интеллектуальной средневековой собственности.

Патент, как документ о приватизации знаний и умений, подтверждает временную монополию на их обладание со стороны конкретного субъекта.

Получив патент на изобретение, автор гарантированно сохранял монопольное право на эксплуатацию своего устройства или машины в течение определенного времени, не опасаясь посягательств со стороны других предпринимателей. Патенты или, как их называли, привилегии на изобретения имели в начале характер частных монополий, дарованных высшей государственной властью. “Это есть поощрительная премия, издержки которой несут потребители”. (*Бланки А. Руководство к политической экономии. СПб., 1838. С.134*). Впервые патенты на интеллектуальную собственность, как считается, появились в XV веке в Венеции. В марте 1474 года был издан указ, согласно которому о реализованных на практике изобретениях необходимо было сообщать властям республики, с целью предотвращения использования изобретений другими лицами. Затем патенты перебрались в Нидерланды, а уже оттуда в Англию. Раздача патентов зародилась в Англии в середине XV века. Она преследовала сугубо практическую цель - привлечь в страну новые виды ремесленной деятельности. В первую очередь патенты выдавались тем, кто успешно осваивал инновационные способы производства и внедрял технические новшества. Тем самым, монополия становится условием и инструментом извлечения инновационной ренты. В экономической науке и хозяйственной практике инновационная рента и монополия всегда находятся друг возле друга. Между ними существует ярко выраженная причинно-следственная связь, которая находит свое подтверждение на всем протяжении истории хозяйствования. В то же время благодаря появлению реальных условий для высвобождения творческой и хозяйственной инициативы экономических субъектов в рамках конкурирующих систем (государства, общества, сектора экономики) срок жизни инноваций

неизменно и верно сокращается. Они морально устаревают и уступают место другим, идущим им на смену, одновременно делая ситуацию монополии бытийно-временным явлением. Распространение инноваций шло в экстенсивном направлении, т.е. вширь, в одной плоскости. Этому во многом способствовали сходные по параметрам природно-климатические условия, расширение территориальных владений, торговых пространств и др. (например, корабли финикийцев были почти круглой формы. Жертвуя скоростью передвижения, они выигрывали в устойчивости и, тем самым, в надежности судов, а также в большей грузоподъемности. Как следствие - высокая рентабельность морской торговли и концентрация вокруг нее деловой активности).

Технологическое первенство страны, закрепленное патентами, достигалось при прямой поддержке правительства, которое воплощалось, в частности, в привлечении иностранных мастеров. В.Зомбарт обращает внимание на данный факт, когда говорит, что развитие английской экономики было двинуто вперед “иностранцами пришельцами”, а именно голландцами и французами. (*Зомбарт В. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека // В. Зомбарт. Собр. соч.: в 3 т. СПб., 2005. Т. 1. С. 369*). Они стали первыми, кто сумел организовать производство отдельных товаров во многих секторах промышленности и торговли (например, производство шелка, батиста, ковров и выделки шляп). Например, в 1564 году по инициативе королевы Елизаветы I было основано “Society of Miners Royal”, во главе которого встал руководитель Аугсбургской компании (Германия) Давид Гауг, до того эксплуатировавший рудники Венгрии. На английскую почву была перенесена вся организация и техника производства. Из Германии в Англию было не только перевезено все необходимое оборудование, но и переселены сотни тирольских рудокопов и плавильщиков. (*Эшштейн А.Д К вопросу о Реформации и Крестьянской*

войне в Германии как первой буржуазной революции // *Вопр. истории. 1957. № 8. С.138*). В 1598 году было начато производство бумаги немцем Иоганном Шпильманом; производство стекла организовали голландцы Энтони Вин и Джон Кэр в 1566 году (они получили привилегию на 21 год для обустройства стекольных заводов, “чтобы изготавливать стекло по образцу французского, бургундского и голландского”). В 1670 году венецианцы открыли мастерскую по производству зеркальных стекол; в 1662 году голландцами было освоено производство железной проволоки; в 1557 году португалец Перо-Вас-Девора показал английским красильщикам технологию окраски тканей при помощи индиго; голландцы изготовили впервые часы с маятником, наконец, план водопровода для Лондона был разработан итальянцем Дженелли и т.д. (*Зомбарт В. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека // В. Зомбарт. Собр. соч.: в 3 т. СПб., 2005. Т. 1. С.369*). Таким образом, практика предоставления первых патентов способствовала развитию новых видов ремесленной деятельности, привлечению искусных мастеров, внедрению новой техники. Патенты постепенно становятся одним из институтов протекционизма.

Однако предоставление патентов не удалось удержать в рамках установленного регламента. В 80-х г.г. XVI века начались злоупотребления в практике их раздачи, в частности, в выдаче нескольких патентов на один и тот же продукт. Английская корона, не сумевшая заполучить полномочия от парламента на введение налогов без его на то согласия, была сильно заинтересована в иных источниках доходов, в том числе от продажи монополий, ставших нефеодальными основами опоры королевской власти. Она стала жаловать “промышленные монополии” самым разным лицам, вне зависимости от внедрения ими каких-либо принципиально новых способов производства продукта. Понятие монополии в XVI веке в Англии связывалось с различными привилегиями в сфере производства, торговли и

других видах деятельности. Право наделять торговые компании монопольными полномочиями стало причиной вражды между королем и парламентом. Речь шла не о том, что монополии вредны, а о том кому будет принадлежать это право. Данный порядок стал вызывать со 2-ой половины XVI века озабоченность парламента, что послужило, в конце концов, причиной возникновения длительного конфликта с короной. Тем самым монополия стала исключительной комбинацией масштабов политической власти и размеров торговли.

В период правления Елизаветы I Тюдор (1558-1603) злоупотребление практикой предоставления монополий достигло таких размеров, что оно попало в сферу внимания английского парламента. Сама Елизавета I широко использовала практику раздачи монополий. Ею были дарованы 55 патентов на монополию, в том числе 21 – натурализовавшимся иностранцам. Монополии превратились в способ поддержки ближнего окружения не за счет казны, а за счет населения. О масштабах таких деяний говорит следующий факт. Когда в английском парламенте зачитали список разнообразных товаров, производство и реализация которых являлись объектом монополий частных лиц и отдельных корпораций, его члены были немало удивлены. Парламент был вынужден пойти на беспрецедентный шаг, а именно, пригласить Елизавету I на свое заседание и добиться от нее уступки, что в будущем без согласия парламента никакие монополии частным лицам предоставляться не будут.

В 1602 году в деле “Дарси против Аллена” суд нашел, что пожалование “промышленных монополий” противоречит статутам и принципу свободы торговли, которая понималась в смысле недопустимости для нее произвольных ограничений, но допускавшей ограничения в интересах государства. Судебная практика и итоги парламентских дебатов подытожили, что “промышленные монополии” (патенты) могут быть предоставлены лишь:

- 1) изобретателям, вводящим новые способы производства;
- 2) в интересах стимулирования такой отрасли промышленности или вида торговли, которые не могут существовать и развиваться без прямой поддержки правительства;
- 3) в интересах государства (например, монополия на печатание книг).

Ломбардские, голландские и ганзейские купцы давно уже имели свои представительства в самой Англии. Они успешно монополизировали самые доходные отрасли английской промышленности. Дело дошло до того, что “никто теперь почти уже не покупает у англичанина”. Вследствие этого собственно английское текстильное производство было “загнано в угол”. Вплоть до конца XVI века вывоз немецкой Ганзой английской шерсти во Фландрию, где она перерабатывалась местными ткачами, был важным источником доходов английского государства, т.к. он облагался пошлинами. Этому способствовало положение Фландрии: у моря, в окружении богатейших стран, на пересечении северных и южных торговых путей. О масштабах вывоза говорит тот факт, что 9/10 английской шерсти потреблялось ткачами Гента и Брюгге. В случае, если происходила заминка с поставкой сырья, половина населения Фландрии оставалась без работы (Гиббинс Г. *Промышленная история Англии*. СПб., 1898. С.45). Часть произведенных там шерстяных тканей доставлялась немецкими купцами обратно в Англию. Например, в 1551 году во Фландрию из Саутгемптона были отправлены 60 судов, груженных шерстью. Туда же одновременно с шерстью вывозились для крашения сукно и шерстяные материи. Фландрия вплоть до начала XVII века сохраняла монополию на красильное ремесло, благодаря успешному разведению марены и владению секретом переработки его корня в красильный порошок.

В том же 1551 году ганзейские купцы вывезли из Англии 44 000 кусков сукна. До сих пор безучастная Merchants Adventurers была вынуждена обвинить их в злоупотреблении предоставленными привилегиями. Подобная

операция Ганзы привела к значительному понижению цены на английскую шерсть на европейских рынках. Реакция верховной власти Англии не заставила себя долго ждать. Королевским указом от 1552 года все привилегии Ганзы на торговлю с Англией были отменены. Ее купцы были уравнены в правах с другими иностранными купцами. В частности, они также стали уплачивать таможенные пошлины в размере 20% на экспортируемые и импортируемые ими товары вместо прежнего 1-го %. Движение против монополизации внешней торговли Ганзой начало проявляться во времена правления Эдуарда III (1327-1377). Его преемники Генрих V (1413-1422) и Генрих VI (1422-1461) были не в лучшем положении, находясь в роли должников у ганзейских ростовщиков. С Ганзейским союзом ничего не смогли сделать ни Генрих VII (1485-1509), ни Генрих VIII (1509-1547). Лишь Елизавета I, воспользовавшись тем, что английским купцам было запрещено торговать внутри Германии, приказала в 1598 году закрыть Стальной двор (Steel-Yard - представительство Ганзейского союза, занимавшее отдельную территорию в Лондоне на берегу реки Темзы). Его жилые помещения, склады, сады и верфи были окружены крепостными стенами и имели ворота, которые запирались по звону вечернего колокола. Купцы со “Стального двора”, например, имели право свободного от пошлин ввоза и вывоза товаров, были освобождены от всех повышений таможенных тарифов, от уплаты различных субсидий. Такое отношение объяснялось тем, что в прежние времена правительство Англии было очень многим обязано Ганзе. Именно она предоставляла английскому правительству корабли для импорта в страну товаров первой необходимости (продуктов питания, военного снаряжения и др.). В результате чего Англия постепенно превратилась в зависимую от Ганзы территорию. Возникла ситуация, когда рядовой англичанин на своем местном рынке оказался один на один с иностранными купцами. Безусловное удаление представителей ганзейских

городов, по мнению историка М.Добба, сыграло свою положительную роль в развитии духа и идей предпринимательства в Англии (Добб М. *Возникновение и развитие капиталистического хозяйства. М.; Л.: Гос. изд-во, 1929. С. 97*). Первым шагом для этого и стало лишение иностранных купцов их привилегированного положения на территории страны, а Тридцатилетняя война, начавшаяся вскоре после этого, окончательно привела Ганзейский союз к хозяйственному краху.

Яков I, первый из династии Стюартов (правивший в 1603-1625 гг.), пользуясь своей властью, лично раздавал многочисленные привилегии (монополии) для ввоза товаров из-за границы посредством выдачи патентов. Например, одним из своих указов он запретил жителям Лондона, а позднее и всем гражданам Англии заниматься разведением табака. Действительный мотив подобного запрета состоял в том, что ввоз табака из Вирджинии – одной из североамериканских колоний Англии – мог осуществлять только тот, кто имел на то особое разрешение со стороны правительства. Таким образом, мы имеем дело с государственной монополией на регулирование подобной деятельности. Данный запрет на импорт товаров и разведение табака был последовательно подтвержден и при Карле I (1625-1649), и в эпоху республики (1649-1660), и во время протектората О.Кромвеля (1653-1659).

В практике насаждения монополий, ставшей уже широко применяемой статьей покрытия королевских расходов, не отставал и Карл I (1625-1649). За определенную сумму денег он оказывал высочайшее покровительство, раздавая частным лицам права на продажу товаров массового потребительского спроса: мыла, крахмала и пива. Такое положение дел не могло продолжаться длительное время. Еще во второй половине XVI века в английском обществе пошатнулась вера в полезность монополий. Само понятие “монополия” становится достаточно серьезным оскорблением. Своим существованием она противоречила “равенству прав свободно

рожденных англичан”. Ее чертами являлись: диктатура хозяйствующего субъекта, блокирование и подавление конкуренции в ближайшем окружении, симбиоз с институтами государства через сотрудничество или сращивание с ними.

Столкновения между короной и парламентом из-за монополий достигли своего апогея в конце правления Елизаветы I и, особенно, во времена правления Карла I. В 1629 году он разогнал непокорный парламент, после чего в течение 11 лет правил самовластно без представительного учреждения. Без контроля со стороны законодательной власти правительственные чиновники без стеснения незаконно собирали налоги и сдавали на откуп торговые и промышленные монополии. Вопрос о монополиях угрожал серьезными конфликтами и был только временно устранен, но не решен (*Амон А. Влияние революции 1688 – 1689гг. на государственный строй Англии // Юрид. вестн. 1889. Т. 2 (июнь-июль). С. 206*). Вражда к монополистам среди широких кругов населения была чрезвычайно велика. Держателя монополии сравнивали с библейским мытарем, называли кровопийцей и чудовищем. Позиция, стоявшая за существование монополии в практике хозяйствования, подвергалась критике. С середины XVII века началась борьба с засильем монополий – «кровопийцами и чудовищами», как называли их в народе (*Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы. Т.1 – 2. Челябинск: Социум, 2004. С.445*). Первой ласточкой стало внесение в 1606 году в парламент Англии законодательной инициативы о предоставлении всем подданным права свободной торговли во владениях Испании, Португалии и Франции. В 1610 году Иаков I издал свою “Книгу щедрости” (“Book of Bounty”), где отказался от дальнейших намерений раздавать патенты. Но за шестилетний период после 1614 года, когда Иаков I управлял страной без парламента, численность предоставленных монополий вновь увеличилась. В

1621 году, когда вновь был созван парламент, упразднение монополий стало центральным вопросом его деятельности. Особо отрицательное отношение вызывали против себя три монополии: 1) гостиные и постоялые дворы в городе, выдача патентов на которые находилась в руках одного человека; 2) монополия на продажу пива; и 3) монополия на производство золотой и серебряной нити. Давние притязания английской короны на создание монополий по покупке, продаже и производству отдельных продуктов были ограничены в 1623 году. Английский парламент принял первый законодательный акт (“Статут о монополиях”), по которому собственность и авторские права изобретателей, трудившихся в различных областях науки и ремесел, охранялись жалованной грамотой или патентом. Он существенно ограничивал возможность английской короны в раздаче привилегий. Шестой раздел данного закона узаконил выдачу патентов на изобретение сроком на 14 лет.

В 1624 году палата общин английского парламента приняла закон о монополиях, в котором практика предоставления различных патентов была признана незаконной. По закону уничтожались все монополии, и впредь запрещалось их предоставление кому-либо за исключением изобретателей. В нем устанавливалось, что “все монополии, все привилегии, пожалования, разрешения, хартии и грамоты... какому-либо лицу, каким-либо организациям или корпорациям на исключительное право покупки, продажи, производства, изготовления или использования чего-либо в пределах английского королевства... полностью объявляются противоречащими законам английского королевства и в силу этого являются и будут признаваться совершенно недействительными и не имеющими никакой силы...”. Но, тем не менее, некоторые монополии были сохранены ввиду их пользы для общества. Предусматривалось положение, по которому “ни одно из указанных выше постановлений не должно распространяться на патенты и

пожалования привилегий на срок в двадцать один год или менее, выданные до настоящего времени для исключительной выработки или изготовления какого-либо способа нового производства в пределах английского королевства первому и действительному изобретателю или изобретателям такого рода производств”. (*Законодательство английской революции 1640 – 1660гг. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1946. С.19 – 20*). Таким образом, английская корона обошла этот запрет и продолжила практику продаж монопольных прав (патентов) авторам ценных производственных новшеств. Например, были выданы патенты на изобретение машины для поднятия со дна морей и рек затонувших судов, их грузов и пушек (ордонанс от 26 августа 1643 г.), на изобретение для плавки железа, свинца, олова, меди, бронзы и других металлов на каменном угле без его коксования (акт от 2 апреля 1651 г.) (*Законодательство английской революции 1640 – 1660гг. С.280*). В 1624 году персидский шах заявил Англии о высочайшем желании установить для всех свободную торговлю со своей страной вместо торговли через одну – Левантийскую компанию, которая вела торговлю с Малой Азией. Но еще продолжительное время перевес был на стороне монополий, т.к. с ними был тесно связан фискальный интерес правительства.

В речи Д.Пима (1584-1643 г.г.), одного из руководителей парламентской оппозиции, на заседании палаты общин 6 ноября 1640 года, посвященной монополиям, подчеркивалось, что их широкое распространение “полно зла: вследствие ухудшения качества товаров и увеличения цены соли, мыла, пива, угля и т.п.; вследствие сосредоточения торговли, благодаря существованию монополий, в руках немногих лиц и вследствие незаконного лишения свободы многих лиц, благодаря указанным выше монополиям” (*Законодательство английской революции 1640 – 1660гг. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1946. С. 257*). Спустя три дня один из членов парламента высказался о монополиях еще резче, сравнивая их с гнездом ос или роем паразитов,

которые опустошают страну. “Они, как египетские лягушки, завладели нашими жилищами, и мы едва находим местечко, ими не занятое. Они тянут из нашего кубка, кушают из наших блюд, сидят у нашего огня, мы находим их в нашем красивом чане, в умывальнике и в кадке для солений, они пробираются в кладовую, они покрыли нас с головы до ног клеймами и печатями...Они – пиявки, которые высасывают государство до такой степени, что оно почти впало в состояние полного истощения” (*Законодательство английской революции 1640 – 1660гг. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1946 С. 258*). В итоге так называемый “Долгий парламент” не только запретил систему предоставления монополий в целом, но и принял решение, согласно которому ни один монополист не мог находиться в стенах законодательного собрания Англии. Данное решение нашло свое подтверждение в постановлении палаты общин о монополиях от 9 ноября 1640 года. В нем говорилось, что “все прожектеры и монополисты, кто бы они ни были, а равно лица, имеющие какое-нибудь участие или имевшие такое участие в каких-либо монополиях, или получающие или в последнее время получившие какую-либо выгоду от монополии или прожекта, лишаются права, согласно постановлению настоящей палаты, заседать в названной палате” (*Законодательство английской революции 1640 – 1660гг. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1946. С. 258*). Уже на следующий 1641 год четыре депутата палаты общин, ввиду признания их монополистами, были исключены из его состава. В петиции “О корнях и ветвях” (от 11 декабря 1640 г.) монополии и патенты были представлены как “великие отягощения государства, от которых все стонут” (*Там же, С.38*).

Критика монополий находит свое отражение и в публицистической литературе. В памфлетах главы движения левеллеров, **Джона Лильберна (1618 – 1657)**, содержатся требования, направленные на уничтожение феодальных устоев (различного рода привилегий, патентов, монополий и

т.д.). Например, в работе “Защита прирожденного права Англии” (10 октября 1645 г.) содержатся положения, где монополии признаны противоречащими равноправию всех свободных людей Англии. Он выступал против монопольных преференций торговых компаний (в частности от него достается компании Странствующих купцов) и сторонником свободы торговли, которую считал “важной привилегией для всех общин Англии, что всякий, кто отнимает ее у них и присваивает себе каким-либо, так называемым патентом или разрешением, подлежит величайшему наказанию, как виновный в том, что он похитил у свободных людей Англии их прирожденное право и наследие, а чиновники таможенной палаты и их помощники виновны в уголовном преступлении” (*Лилльберн Д. Памфлеты. М.: Соцэкгиз, 1937. С.44*). Лилльберн призывает к свободе печати, характеризуя монополию печати как несносную, несправедливую и тираническую (*Там же, С.45*). В памфлете “Новые цепи Англии” (26 февраля 1649 г.) он призывает “уничтожить также все существующие монопольные компании, тормозящие и разрушающие производство и окраску суконных изделий и другие полезные профессии, благодаря которым тысячи бедных людей, готовых теперь умереть с голоду, могли бы найти работу, если бы торговля восстановила свою естественную свободу” (*Лилльберн Д. Памфлеты. М.: Соцэкгиз, 1937. С.52*). Монопольные компании, акцизы и пошлины наносят, по его мнению, ущерб мореплаванию и судоходству и поэтому обездоливают моряков и жителей прибрежной полосы.

Роджер Кук, сторонник идеи свободной торговли в “Трактате, в котором доказывается, что английская церковь и государство находятся в равной опасности с торговлей страны” выступает против колониальной политики и Навигационного акта Кромвеля. Он осуждает деятельность монополистических торговых компаний, регламентацию торговли со стороны государства и выступает противником запрета на вывоз шерсти.

“Ведь считается государственной изменой вывозить шерсть...Поскольку сельский хозяин не может продать у себя в стране своей шерсти, он разорен; если же он попытается доставить себе пропитание путем вывоза ее на внешний рынок, он подвергается наказанию” (*Плотников И. Меркантилизм и его разложение // Меркантилизм. М.: Соцэкгиз, 1935. С. 56*). Отдельное место в трактате он посвящает критике монополии. “Английские корпорации препятствуют улучшению наиболее ценных отраслей хозяйственной деятельности в Англии” (*Там же, С.56*). В другом памфлете “Причины роста голландской торговли” он подчеркивает роль свободы торговли в процветании голландской экономики, торговля же “в Англии ограничена только англичанами, а среди последних – привилегиями корпораций” (*Там же, С.56*).

Таким образом, начинается процесс постепенного уничтожения монополий. С конца XVII века король Англии окончательно лишается права наделения монопольными правами без соответствующего на то согласия парламента. Парламент открыто отказался от разрешительной практики насаждения монополий в сфере производства и торговли внутри страны, за одним исключением – подтверждения монополии государства лишь в сфере внешней торговли (именно поэтому английская Ост-Индская компания смогла сохранить свое исключительное право на торговлю с Индией вплоть до начала XIX века). К 1700 году в Англии сформировались благоприятные институциональные условия для экономического роста. “Ослабление регулирования промышленности и цеховой системы привело к повышению мобильности рабочей силы и росту инноваций в экономической сфере. Мобильность капитала стимулировалась созданием акционерных обществ, деятельностью ювелиров, кофейных компаний и Банка Англии, чья деятельность приводила к снижению трансакционных издержек на рынке капитала” (*Мау В.А. Соч.: в 6 т. М.: Дело, 2010. Т.3: Государство и*

экономика: опыт революций. С.113 – 114). Классический образец промышленного переворота в Англии рубежа XVIII и XIX веков принято объяснять с точки зрения существования причинно-следственных связей между техническими изобретениями и вызываемыми ими изменениями в социальной жизни. Инновационные продукты, появившиеся в начале XIX века, распространялись очень медленно и постепенно. В Англии раньше, чем в других европейских странах, стал развиваться машинный способ производства. Тем самым он составил общую монополию английских промышленников, т.к. распространению машин в странах континентальной Европы мешал целый ряд препятствий. С одной стороны, Англия всячески старалась воспрепятствовать вывозу машин и технологий, а с другой – европейские предприниматели не обладали достаточной энергией и должной инициативой для того, чтобы перейти к машинному способу производства. Кроме того, существовал дефицит капиталов для реализации конкретных инвестиционных проектов.

В России практика предоставления промышленных привилегий появилась не ранее XVIII века. Она представляла собой монопольное (исключительное) право на строительство новых мануфактур и разработку месторождений природных полезных ископаемых. Следует отметить, что до этого имела место практика предоставления особых жалованных грамот отдельным лицам, обществам и даже целым городам на право производства конкретного продукта или его монопольную торговлю. Первая привилегия на использование промышленного изобретения в России была выдана в марте 1748 года. Но только 17 июня 1812 года был подписан царский манифест “О привилегиях на разные изобретения и открытия в художественных промыслах”. В нем впервые по существу были подробно изложены правила предоставления привилегий. Манифест стал первой ласточкой нарождающегося российского патентного законодательства. Он

стал строго регламентировать форму и содержание привилегий на изобретения, порядок их предоставления, время действия, установленные пошлины и ход возможного судебного разбирательства (слова “привилегия” и “патент” применялись как равнозначные до 1919 года). По нему дела по привилегиям были переданы из мануфактур-коллегий в ведение Министерства внутренних дел, а позднее, следуя указу Сената от 31 января 1822 года, все дела по привилегиям были переданы в Министерство финансов.

Разработка правовой базы о патентах считалась, и до сих пор считается, одной из самых сложных задач, стоящих перед законодательной властью государства. Не является исключением и российская практика. Особенно ярко это проявляется в конце XIX века в период увлечения идеями экономической свободы. А.Пиленко отмечает, что “нападки на патентную систему были главным образом в третью четверть XIX века” (*Пиленко А.А. Право изобретателя. М.: Статут, 2001. С.57*). Патенты рассматривались как “последние остатки средневековых монополий”. Законодательство о патентах неизбежно затрагивало интересы как сторонников, так и противников патентов. С одной стороны интересы тех, кто являлся автором новации и, как следствие, претендовал на *исключительное* (монопольное) право производства нового продукта, с другой – интересы тех, чьи права могли быть ущемлены активными действиями такой монополии. Это могло выражаться, например, в запрете на производство запатентованного продукта, в росте его рыночной цены и т.д. Российское законодательство о патентах, регулирующее деятельность по их предоставлению, берет свое начало с “Положения о привилегиях на изобретения и усовершенствования” 1896 года. В нем наряду с изобретениями объектом патентной охраны становились и промышленные образцы. Оно включало требование проведения экспертизы изобретения на новизну, предоставление

монопольного права пользования им сроком на 15 лет и др.

В России до 1833 года было выдано всего 72 привилегии, до 1 июля 1896 года – 6332, с 1890 года – около 300 в год, преимущественно иностранцам (*Энциклопедический словарь / изд. Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. СПб., 1989. Т. XXIII. С. 1*). С 1813 г. по 1917 г. было зарегистрировано 36.079 изобретений. Из них 29.730 привилегий (82,4 %) получили иностранцы и 6.349 (17,6 %) – российские изобретатели. Для сравнения: “летом 1902 года в США в стране выдали 700.000-й патент на изобретение. Первый патент был выдан в 1790 году; 350.000-й – в 1887 году” (*С.-Петербургские ведомости. 1902. № 285. С.2*). Следовательно, половина всех изобретений приходится на последние 15 лет конца XIX – начала XX века, что отражает бурный рост американской промышленности за этот же период. Среди причин такого активного роста количества изобретений газета “С.-Петербургские ведомости” выделяет становление и развитие новых форм производства, которые должны были компенсировать дефицит предложения рабочей силы, а в дальнейшем стать гарантом внедрения организационных и технологических новшеств в производственные процессы.

Таким образом, в монополии заключается самовыражение замкнутой, самодостаточной структуры, но в то же время она выступает следствием обладания чем-то новым, что должно было найти свое реальное отражение в институциональных изменениях. В позднефеодальной экономике инновационное производство сосредотачивалось уже не в цехах, а в новых (креативных) отраслях, свободных от государственной и иной регламентации. Новые изобретения открывали путь новым производствам, появлялись новые отрасли (производство бумаги, книгопечатание т.д.). Тем самым, закладывались основы извлечения ренты от монопольного обладания в течение какого-либо отрезка времени новыми технологиями и научными достижениями.

&2.5. Национальные купеческие компании – торговые монополии средневековой Европы

XVII век – период тотального господства идей меркантилизма, время широкого распространения и развития системы монопольной торговли, которая стала одним из способов накопления капитала. Торговля, по меткому выражению Б.Гильдебрандта, явилась той средой, где “развивается человеческий эгоизм” (*Гильдебрандт Б. Историческое обозрение политико-экономических систем / СПб., 1861. С.159*). А купцы, “самый полезный класс человечества”, принимая опосредованное участие в производстве, являются своего рода “каналами, по которым оно расходится во все углы государства” (*Юм Д. О проценте // Юм Д. Опыт. Бендам И. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Руководство по политической экономии. М., 1896. С.44*).

Для данного периода монополия подразумевает **наличие исключительного права** на торговлю конкретными товарами или на ведение торговых операций с данной страной. Такие преференции предоставлялись верховной властью отдельным физическим лицам или торговым компаниям как самой распространенной форме средневековых торговых отношений. Организация торговли настоятельно требовала значительных материальных и денежных затрат ввиду отдаленности территорий и стран друг от друга. Поэтому она ограничивалась товарами компактными по своим физическим размерам и, которые могли выдерживать продолжительную по времени транспортировку, не теряя при этом своих потребительских качеств. Монопольную деятельность торговых компаний рассматривали как зло, от которого никуда не деться, особенно там, где производители и потребители лишены малейшей возможности прямого контакта из-за удаленности друг от друга на значительные расстояния. Это подчеркивается в трактате **Самуила Фортрея (1622-1681)** “Выгода и благосостояние Англии, заключающееся в увеличении запасов и расширении торговли этого государства” (1663) и в памфлете

анонимного автора под названием “Правдивое раскрытие причин упадка торговли и уменьшения количества денег в стране с указанием средств против этого” (1622). Компенсировать присущее данному времени техническое несовершенство средств и технологии транспортировки товара была призвана разница цен при покупке товара у производителя (меньше дают) и продаже конечному потребителю (больше отнимают). Более того, свое исключительное право на торговлю могло предъявлять претензии и само государство. Например, как это было в случае с эфемерными торговыми итальянскими городами-республиками (Генуя, Венеция), так и с Англией, претендовавшей на монопольную торговлю со своими североамериканскими колониями и запрещавшая им, в свою очередь, развивать собственное промышленное производство.

А вот промышленные монополии исчезают в Англии уже в XVIII веке. В самом его начале “канули в историю” исключительные права по добыче и продаже каменного угля и олова в отдельных местностях Англии. Когда А.Смит работал над своим сочинением “Исследование о природе и причинах богатства народов”, примеры монополий ему пришлось брать из стран континентальной Европы. Характерно и то обстоятельство, что наряду с борьбой против монополий в отдельных случаях торговый и промышленный капитал сам использовал практику насаждения монополии в интересах быстрого накопления капитала. Таким образом, в экономической жизни наблюдалось сложное переплетение монополистических тенденций средневековых ремесленных цехов и торговых гильдий с монополистическими стремлениями торгового капитала, наряду с попытками государственной власти использовать механизм монополии в интересах роста государственных доходов.

В этот период идет ожесточенная конкуренция между странами за монопольное положение на мировых рынках своей готовой продукции и

сырья. Более всего преуспевает Голландия, страна, “где царствует демон золота, коронованный табачными листьями и восседающий на троне из сыра”. Едва провозгласив свою независимость от могущественной Испании, попытавшейся распространить инквизицию на ее территории, она восприняла дух европейского Просвещения. Это было воистину рационально организованное, творческое общество. Из-за того, что испанские порты и корабли стали недоступны для голландцев, их экономическое выживание зависело от способности построить и укомплектовать экипажем многочисленный флот торговых парусников. С конца XVII века голландцы стали банкирами и владельцами денежных фондов всей Европы, а крупнейшим коммерческим и банковским центром Европы XVII в. - Амстердам. Место складочной торговли заняла биржевая торговля. Огромные кредитные возможности помогли голландцам, по выражению А. Смита, стать “главным транспортерами Европы”, монополизировать значительную часть европейских торговых перевозок. Голландия превратилась в “склад товаров для большинства стран христианского мира...Всеми миру чудом кажется, что такая маленькая страна, имеющая мало естественных богатств, пищевых припасов, леса,...несмотря на это обладает всем этим в такой чрезвычайной изобилии, что, кроме собственных нужд, она может снабжать и действительно снабжает и продает другим государствам суда, артиллерийские орудия, снасти, зерно, порох, пули и т.д. и все, что только голландцы собирают со всех концов мира благодаря своей усердной торговле” (*Мэн Т. Богатство Англии во внешней торговле // Меркантилизм. М., 1935. С.177 –178*). Действительно, в сфере морской торговли Голландия превзошла венецианцев в Средиземном море, а португальцев и арабов – в Индийском океане и Китайском море. Более того, в XVI веке Голландия монополизировала торговлю в Северном (тогда Немецком море – С.О.) и Балтийском морях. С 1643 по 1669 год объем ее

внешней торговли увеличился на 90%. У.Петти отмечал, что из всего вместе взятого европейского торгового флота, насчитывающего 2 млн. тонн, тоннаж флота соединенных Нидерландов составлял 900 тысяч тонн (для сравнения, весь английский торговый флот в 1701 году по грузоподъемности равнялся 261.222 тоннам) (*Гейкинг А. Англия, ее государственный, общественный и экономический строй. СПб, 1909. С. 391*). Ни до, ни после Голландия не была такой могущественной мировой державой. Терпимость к неортодоксальным воззрениям сделала ее «второй родиной» для мыслящих людей, которые бежали сюда от религиозных гонений и духовного гнета со всей Европы. Она приютила еврейского философа Б.Спинозу, математика и философа Р.Декарта, Д.Локка. Это было время таких мастеров живописи, как Рембрандт, Вермер Делфтский и Франс Халс, время А.Левенгука, изобретателя микроскопа, время Гуго де Грота, основателя международного права. Активно поощрялись изобретения. Усовершенствование парусных судов способствовало развитию технологий. Прогресс в области технологий потребовал более свободного доступа к знаниям, и Голландия стала ведущим издателем и продавцом книг в Европе, публикуя переводы с других языков и разрешая печатать труды, в других странах объявленных вне закона.

Такое положение вещей не могло не вызвать понятного беспокойства государств, претендующих на ведущие роли в европейской политике и экономике. В октябре 1651 года парламент республиканской Англии принял акт об увеличении торгового флота и поощрении мореплавания английской нации, известный под названием Навигационный акт О.Кромвеля. Он включал в себя следующие положения: 1)иностранные суда не имели права заниматься рыболовством и транспортом в английских прибрежных водах; 2)транспортировка товара между английской метрополией и ее колониями могла совершаться лишь на английских судах, т.е. таких судах, владельцы и экипаж которых состоял, по крайней мере, на три четверти из природных

англичан; 3) торговые отношения Англии с другими европейскими странами могли происходить лишь непосредственно, либо на кораблях данной страны, либо на английских судах, т.е. никакая посредническая торговля не допускалась; 4) все вывезенные из колоний продукты должны были отправляться в английские гавани.

Взамен, для того чтобы как-то компенсировать колониям данные ограничения, О.Кромвель ввел в 1652 году монополию на табак. Разведение его в самой Англии категорически запрещалось. Один из законов был специально направлен против английских табаководов. Он гласил следующее: “Так как значительное количество табака было посажено в последнее время в различных частях государства и так как эти плантации ведут к упадку сельского хозяйства, в частности, хлебопашества, и приносят вред как английским колониям, так и интересам торговли, мореплавания и кораблестроения, то под страхом штрафа в 20 шиллингов от каждого “pole” или “rod” земли, засеянной табаком, запрещается заниматься его разведением” (*Ковалевский М.М. Общественный строй Англии в эпоху республики // Юрид. вестн. 1891. Т. 9, кн.4. С.484*). Своим острием закон был направлен против Голландии, ее военного и торгового могущества, обеспеченного наличием мощного торгового флота (в XVII в. он составлял 75% мирового флота). Акт по существу уничтожал торговлю с Голландией, которая сама производила незначительное количество товаров, но перевозила на своих судах товары всех стран мира. Целью издания этого акта было предоставление монополии национальному судоходству для посреднической торговли между Англией и всеми другими странами, отправлявшими товары к берегам Англии или ее колоний. Навигационный акт объявлял всю колониальную торговлю государственной монополией. Согласно закону ввоз в страну товаров из колоний Азии, Африки, Америки разрешался только на английских судах и с английским экипажем. Всем другим судам, если

владельцы которых, а также капитаны и три четверти экипажа не состояли британскими подданными, запрещено было под страхом конфискации судна и груза вести торговлю с британскими колониями или заниматься каботажной торговлей в Великобритании. А ввоз товаров из других стран Навигационный акт разрешал или на английских судах, или судах тех стран, где данные товары были изготовлены. Но, даже будучи ввезены таким образом, импортные товары на месте облагались двойной пошлиной. Кроме этого, британским судам запрещалось принимать на борт в Голландии товары других европейских стран. Фактически данный закон закрыл английские порты для голландцев, что, несомненно, отвечало интересам воротил средневековой торговли Англии. А вскоре последовавшие за этим три англо-голландские войны, при О. Кромвеле и Карле II, окончательно подорвали морское могущество Голландии, единственной морской силы, которая могла угрожать безопасности Англии. Даже А.Смит (принципиальный противник всех монополий) делал исключение для Навигационного акта. По его словам данный закон “не благоприятствует внешней торговле,....иностранцы теряют фрахт от их страны до Англии. Таким образом, уменьшая число продавцов.... и количество покупателей мы вынуждены не только платить дороже при покупке иностранных товаров, но и продавать наши собственные товары по более дешевой цене, чем если бы существовала более полная свобода торговли”. Обращая внимание как на политические, так и на экономические интересы, и, основываясь на том соображении, что “оборона страны гораздо важнее, чем богатство”, А.Смит называет Навигационный акт одним “из самых мудрых мероприятий Англии по регулированию торговли” (*Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С. 451*). Это его наиболее заметное отступление от принципов свободы торговли стало уступкой общественному

мнению, сделанной для того, чтобы достигнуть нужного политического и хозяйственного результата.

За актом Кромвеля последовала целая серия навигационных актов – в Испании, Швеции, Франции и других странах. Таким образом, главные причины упадка торговли Голландии следует искать во внешней сфере. Одной из них является установление прямых торговых отношений в обход посредничества Голландии. Навигационный акт от 9 октября 1651 г. был переиздан в 1660 году, как акт о поощрении и развитии кораблестроения и мореплавания. Он предоставил кораблям английских торговых компаний монопольное право перевозки товаров между Англией и колониями. Однако, он не запрещал ввоз в колонии иностранных товаров непосредственно из иностранных портов. Исправить сложившуюся ситуацию был призван “Акт о поощрении торговли”, изданный в 1663 году, который сделал попытку монополизировать за Англией ввоз промышленных товаров в колонии. За этим скрывается явное желание Англии препятствовать развитию промышленного производства в своих североамериканских колониях и предпринять попытку создания в Америке колониальной империи, столь же богатой как Индия, но с европейским населением. Например, в стенах парламента было заявлено, что “британские колонисты Северной Америки не имели права сами делать для себя даже подковных гвоздей” (*Гиббинс Г.Б. Очерк истории английской торговли и колоний. СПб., 1899. С.72*). Но навигационные акты 1660 и 1663 г.г. в колониях не соблюдались, так как не было установлено ограничений торговли конкретными колониальными товарами из одной колонии в другую. Для борьбы с указанными злоупотреблениями был издан “Акт о поощрении гренландской и левантской торговли и о лучшем обеспечении торговли плантаций” (1672). Согласно ему для колониальных товаров были установлены пошлины при вывозе их из одной колонии в другую в таком же размере, как и при ввозе их в Англию.

Таким образом, в колониальной политике Англии можно выделить два отличительных явления: 1) исключение иностранного флота из торговли с английскими колониями, что достигалось ростом английского влияния на морском поприще; 2) защита доходов метрополии посредством двойной монополии: а) монополии ввоза товаров из метрополии; б) монополии их вывоза для метрополии. Постепенно Англия перестала нуждаться в этих искусственных запретах. Зачем запрещать ввоз и вывоз под иностранным флагом, когда британский флаг развевался уже повсюду. Более того, Лондон и Ливерпуль служили распределительными пунктами, через которые грузы шли в Европу, и именно здесь были центральные рынки.

В сфере внешней торговли торговые компании представляли собой объединения лиц, занимавшихся торговлей на дальние расстояния. Они создавались с целью защиты интересов своих участников, особенно за рубежом, где их торговый капитал действовал в чуждой ему хозяйственной среде. В составе гильдий торговцы объединялись по принципу объекта торговли, направления своих торговых маршрутов и по степени самостоятельности (крупные купцы-оптовики, мелкие торговцы, торговцы в разнос). Их профессиональная деятельность постоянно подвергалась серьезным опасностям. Плохие дороги, непогода на суше и море, пираты (торговля и грабеж шли вместе рука об руку), таможенные преграды, многочисленные системы монет, мер и весов грозили хозяйственным разорением. Например, в XIV веке по реке Рейн насчитывалось 64 заставы, где взимались таможенные пошлины; на Эльбе - 35; на Дунае - 77. Таможенные сборы, взимаемые на дороге между австрийскими городами Бинген и Кобленц, составляли в середине XIV века от 53 до 67 процентов от указанной стоимости товара. (*Кулишер И.М. Очерки по истории таможенной политики // Рус. эконом. обозрение. 1902. № 10. С.48*). В середине XVI века на пути между Базелем и Кельном уплата пошлины

происходила тридцать один раз. Мало того – каждая община обладала своими деньгами, установленными правилами, законами и порядками. Как отмечал Р.Хайлбронер, только в окрестностях Базеля насчитывалось 112 различных мер длины, 92 меры площади, 65 мер сыпучих тел, 163 меры емкости для злаков и 123 – для жидких веществ, 63 – для напитков и более 80 мер веса. (*Хайлбронер Р. Философы от мира сего. Великие экономические мыслители: их жизнь, эпоха и идеи. М.: КоЛибри, 2008. С.25*). Данные обстоятельства, вкупе с деловой необходимостью, послужили причинами активного процесса создания и широкого распространения торговых объединений. Они ставили целью обеспечить личную и коммерческую безопасность, получить различного рода привилегии и, прежде всего, монополии на торговлю или конкретными товарами, или на определенных территориях, или все одновременно. Решающую роль при этом играло государство, которое не могло спокойно полагаться на свободный выбор своими купцами сферы деятельности. Торговля подчинялась регламентации со стороны государства. Самым распространенным способом для этого стало предоставление конкретным компаниям монопольных прав на торговлю, что позволяло держать их деятельность под постоянным контролем. Это право начали использовать для создания коммерческих корпораций в конце XVI и начале XVII веков. История торговых компаний иллюстрирует два способа образования корпораций – на основании королевских грамот и на основании парламентских актов. Первые торговые компании получали права юридических лиц или инкорпорировались королевской хартией. Когда же стало очевидным желание ограничения ответственности членов корпорации или пайщиков размерами капиталов, которые они обязались внести согласно данным им подпискам, то парламент стал издавать соответствующие законы. В Италии первым вариантом организационно-экономической формы функционирования торговых компаний стали *товарищества на вере* –

временные объединения владельцев капитала и непосредственных исполнителей. Они возникли еще в X веке. Здесь же, но уже в XIII веке возникает иная форма – *полное товарищество*. В отличие от товариществ на вере, отцы-основатели полных товариществ участвовали в них как своим капиталом, так и собственным трудом. Убытки и доходы распределялись пропорционально долям вложенного капитала каждого участника. В Германии появление торговых компаний приходится на вторую половину XIV – XV веков. С XIII века компании купцов-путешественников стали появляться уже во многих странах Европы. Свое классическое развитие они получили в Англии, где в конце XIII – начале XIV в. приняли форму привилегированных компаний, как вида личного товарищества, члены которого обладали торговой монополией и пользовались свободой индивидуальных действий в сфере своих коммерческих интересов. Обычно эти организации были замкнутыми, олигархически управляемыми объединениями с наследственными правами. Наиболее могущественными из английских “регламентированных” компаний стали компании так называемых “купцов складочного места” и “купцов-авантюристов”. Английские купцы, торговавшие с Фландрией, получали специально отведенную для их торговли территорию, которая и носила название складочного места. Внутри такой территории они получали и сполна пользовались правом самоуправления, подчиняясь только правовым нормам и властям своего государства. Но более известна была “Компания Странствующих Купцов” (Company of Merchants Adventurers) или “купцов-авантюристов”. Одна из старейших английских торговых компаний (основана в Лондоне в начале XV века) являлась главным конкурентом Ганзейского союза и обладала монополией на торговлю английским сукном от Атлантического океана до Эльбы. Она объединяла не капиталы, а самих купцов и торговые компании на местах – в наиболее крупных городах

Англии того времени. Члены компании договаривались относительно цен, сфер влияния, объема торговли и т.д. Данные компании получили от правительства привилегии на монопольное ведение ими внешней торговли строго определенным перечнем товаров. Так, компания купцов-складчиков обладала монополией на экспорт шерсти, а компания купцов-авантюристов – на экспорт сукна. Но в 1563 году на свет появляется документ, где излагались факты злоупотребления монопольным положением Company Merchant-Adventurers. Он указывал на то, что участники общества корыстно использовали свое положение монополиста для расширения сферы деятельности, вынуждая ткачей продавать им сукно по заниженной цене. Автор документа требовал перерегистрации компании и замены старого патента на новый. В этой связи можно сослаться на авторитет Джона Уилера, секретаря и историка Компании Странствующих Купцов, который в “Трактате о коммерции” (1601) выступил в защиту ее монополии на право вывоза сукна из Англии в континентальную Европу. Он был вынужден признать обвинения в монополии своей компании со стороны производителей сукна. Д.Уилер пытается отвести эти обвинения ссылкой на то, что членами компании состояло на тот период около 4000 английских купцов. Но он видимо сознательно закрывает глаза на то, что действия самой компании контролировал очень узкий круг наиболее богатых купцов и, следовательно, обвинения в монополии имели под собой определенное основание. Члены компании реализовывали свой интерес участием в сфере торговли монополизированной компанией и поэтому нуждались в проведении согласованной политики на внешних рынках. Издержки функционирования покрывались за счет как вступительных, так и регулярных членских взносов. Таким образом, индивидуальная деятельность участников компании координировалась под “крышей” общей для всех монополии, лишь внешне сохранявшей облик торговой гильдии.

В середине XVI века появляются торговые компании еще одного типа – акционерные компании. Первой из них стала **Московская компания (1554-1649)**, устав которой был утвержден английским парламентом. В феврале 1555 года королева Мария I Тюдор (1516-1558) утвердила особой хартией устав Московской компании, которая получила монополию на торговлю с Московским государством, а также с другими странами, которые могли быть открыты на севере, северо-востоке и северо-западе от Англии. Причем подчеркивалось, что если другие англичане, не входящие в состав данного общества, попробуют завести собственную торговлю в этих странах, то их корабли и товары будут конфискованы и поделены между компанией и государством. Московская компания ввозила в Россию в XVI веке: английское сукно (на смену овечьим шубам пришли кафтаны), хлопчатобумажные ткани, металлы, лекарственные препараты, оружие и боеприпасы (селитра, свинец, сера), колониальные товары. Вывозу подвергалось в первую очередь сырье (древесина, сало, лен, воск, пенька, меха). Сам царь также имел свой личный интерес в торговле. В первую очередь он контролировал поставки воска и мехов. Из воска делались свечи, а их требовалось огромное количество. Отсюда делался вывод, что воск – товар священный и торговать им должны только цари. Такая монополия царя не была выгодна ни русским, ни английским купцам. Нечто подобное имело место и в Испании, где в период хозяйственного подъема страны в эпоху Великих географических открытий широко применялась практика насаждения королевских мануфактур – монополий на продажу табака, шелка и соли.

Выгода Англии в торговле с Московским государством заключалась в том, что расстояние до Москвы было не столь отдаленным и, как следствие, английские корабли постоянно находились в пределах Европы, что позволяло использовать их, в случае острой необходимости, как военную

силу. В 1556 году компания получила первую привилегию и от царя Ивана Грозного. Она предполагала право свободного въезда в страну и выезда, свободного передвижения и беспошлинной торговли на всей территории. Примерно в это же самое время компания получила в дар от русского царя дом в Москве. То же самое обещало и английское правительство. Без сомнения каждая из сторон имела свои собственные мотивы для таких дружеских реверансов по отношению друг к другу. Англия видела в России обширный рынок для сбыта своих товаров и надежного поставщика сырья для собственных мануфактур. Россия же в этом союзе искала политических выгод, а именно, создание коалиции против общего потенциального врага. Следующая по времени привилегия (1569) закрепила за Московской компанией права разведки полезных ископаемых, чеканки в России монеты, использования труда русских работников. Но самое значимое право, предоставленное английским торговым людям – право жить в России под юрисдикцией английских законов. Вскоре англичане стали перерабатывать часть сырья в России. Так достигалось снижение себестоимости производства конечного продукта, предназначенного для продажи на внешнем рынке, что стало возможным благодаря особому покровительству со стороны русского царя и дешевизне местных ресурсов. Например, были открыты мастерские по производству канатов в Вологде и Холмогорах, а на русском Севере англичане стали заниматься рыболовным, моржовым и китовым промыслами. Повторное подтверждение привилегий произошло в 1585 году при королеве Елизавете I, затем в 1614 г при короле Якове I. Налицо реальное воплощение политики английского меркантилизма. Все изменилось в 1649 году в связи с казнью короля Карла I Стюарта. Царь Алексей Михайлович использовал данное событие как удобный повод для лишения английского купечества его монопольных прав в торговле с Московским государством.

Одновременно с Московской компанией в 1562 году была основана **Африканская компания**, которая получила в свои руки торговлю с Гвинеей и Сенегалом. Она торговала золотым песком, слоновой костью и перцем, а также положила начало английской работорговле. Впоследствии торговля рабами была монополизирована возникшей в 1588 году **Гвинейской компанией**. В 1579 году была создана **Восточная компания**, которая вела торговлю на балтийском побережье и в скандинавских странах, а в 1581 году – **Левантийская**, ведшая монопольную торговлю с Малой Азией и процветавшая до появления Ост-Индской компании. Она являлась наиболее крупной из всех акционерных компаний, существовавших во второй половине XVI века.

Монопольному положению купцов благоприятствовали значительные расстояния, разделявшие потребителей и производителей. Отсутствие конкуренции объяснялось тем, что каждое государство стремилось сосредоточить внешнюю торговлю в своих руках, не давая возможности другим странам торговать со своими колониями. Такую политику вели Англия, Голландия и Франция - страны, процветание которых находилось в прямой зависимости от состояния внешней торговли. Для этого учреждались специальные акционерные общества, наделявшиеся монопольными правами для торговли с данными колониями. Среди них выделялись: **Английская Ост-Индская компания (1600-1858)**, основанная ради монопольной торговли с Индией. Это – пример “компании с объединенным капиталом”. В отличие от регламентированных компаний, она вела торговлю за счет общего капитала, складывавшегося из паев отдельных участников. Ее появление было вызвано в пику торговой политике Голландии, монополизировавшей в конце XVI века торговлю с Индией. В 1599 году голландцы вздумали поднять цену на перец в 2-2,5 раза (с 3 до 6-8 шиллингов за фунт). Лондонские купцы, возмущившись, собрались на митинг и решили основать

общество для непосредственной торговли с Индией. Королева Елизавета I выдала новому обществу хартию – и между Англией и Индией завязалась прямая торговля с первых же дней XVII века. Правда, в 1635 году было образовано новое товарищество для торговли с Индией (“Courten’s Assotiation”). Эта компания, будучи на краю банкротства, выпускала в обращение в Индии фальшивые деньги. Такого рода действия причиняли прямой ущерб Английской Ост-Индской компании, т.к. правители Индии считали именно ее ответственной за данные действия. В результате объемы английской торговли с Индией стали катастрофически снижаться. В 1650 году палата общин была вынуждена принять отдельное постановление по делам Ост-Индской компании, в котором говорилось, что торговля с Индией должна вестись одной компанией. В итоге капиталы двух компаний были объединены. В октябре 1657 года Ост-Индской компании была выдана новая хартия, по которой была сохранена ее монополия на торговлю с Индией в том же объеме, как и ранее. Цена пролонгации договора такова – после реставрации династии Стюартов (1660) прибыль акционеров компании достигала 250% на одну акцию.

К.Маркс в “Письмах об Индии” дал исторический обзор деятельности Ост-Индской компании через призму истории экономической мысли Англии XVII столетия. В частности, характеризуя деятельность английской компании, он сравнивает ее с голландской Ост-Индской компанией и приводит слова английского губернатора острова Явы: “голландская компания, движимая исключительно духом наживы и меньше щадя своих подданных,...пустила в ход весь существующий аппарат деспотизма с тем, чтобы выжать из населения последнюю копейку поборами и заставить его работать до истощения. Таким образом, она усугубила зло, причиняемое стране капризным и полуварварским правительством, сочетая в своей деятельности все практическое искусство политика со всем

монополистическим эгоизмом купца” (*Маркс К. Письма о Индии. Британское владычество в Индии // Летописи марксизма. 1927. №3. С.41*). В первой половине XIX века она владела монополией на торговлю индийским опиумом в Китае и в самой Англии, где употребление наркотиков было разрешено. Кроме этого, компания владела монополией на вывоз соли, табака, семян арековой пальмы, применяемых в медицине и ветеринарии (они содержали ареколин и другие алкалоиды), тканей. Но с конца XVIII века государство, под давлением фритредерского движения, постепенно ограничивает монопольное право компании на торговлю с Индией. Этому послужило принятие целого ряда законодательных актов: 1773 г. (первый документ в череде актов по ограничению прав компании); 1793 г. (установлена так называемая “регулируемая монополия”, как следствие того, что государство обязало компанию предоставлять часть своих судов по умеренным ценам фрахта купцам- аутсайдерам для торговли с Индией); 1813 г. (лишение прав на монопольную торговлю с Индией, но сохранение ее с Китаем); 1833 г. (отмена монопольных прав на торговлю с Китаем); 1853 г. (увеличение числа директоров, назначаемых государством). В конце концов после подавления восстания сипаев (1857-1858), одной из причин которого была деятельность Ост-Индская компании, она была ликвидирована и все ее полномочия по управлению переданы в непосредственное ведение английского правительства.

Хартии о создании **Плимутской компании** и **Лондонской компании** для колонизации Северной Америки были одновременно утверждены английским королем Иаковом I в апреле 1606 года. Причем первая получила право колонизировать северные области (территории между 38-й и 45-й параллелями северной широты). Но колонии, основанные компанией, быстро пришли в упадок, и в 1609 году она была ликвидирована. Все ее земли перешли в собственность Лондонской компании, которой было

предоставлено право на управление землями между 34-й и 41-й параллелями северной широты (территория современного штата Вирджинии), а это области с более теплым климатом. В 1609 году компания получила право на полосу шириной в 640 км, протянувшуюся через весь континент от Атлантики до Тихого океана. Наиболее выгодным делом стало разведение табака. Расширение влияния дальше на южные области имело роковые последствия. С 1619 года начинается ввоз в Америку негров-рабов. Трагические события 1623 года, в ходе которых было убито более 300 колонистов, послужили английской короне поводом для уничтожения хартии Лондонской компании в 1624 году. К этому времени колония занималась разведением табака и вывозом его в Англию, принося Иакову I и его наследнику солидный доход (в 1620 году было отправлено в Англию 40.000 фунтов табака).

Видную роль в колониальной политике сыграли такие крупные английские компании, как **“Вирджиния”** и **Компания Гудзонова залива**, организованные соответственно в 1629 и 1670 годах. Возникшие на основе специальных привилегий, дарованных английской короной, они монопольно занимались колонизацией территорий в Северной Америке. Помимо чисто экономических функций, они были наделены политическими полномочиями. Данные компании являлись своего рода политическими и торговыми департаментами английского правительства, отвечавшими за реализацию колониальной политики на территории Северной Америки. Например, Компания Гудзонова залива получила монополию на торговлю с территориями, расположенными непосредственно вблизи залива Гудзона. Компания начала активно осваивать новые территории к западу от французской Канады. Близость к французской колонии обрекала компанию на военные столкновения с нею, в ходе которых Франция старалась захватить в свои руки максимально рентабельную торговлю с индейцами, тем самым

сбивая цены на европейские товары. Лишь после заключения Утрехтского мира (1713) прекратились попытки покушения на монопольное положение компании. Основными предметами вывоза были пушнина, бобровый жир, перья. Компания снабжала на зиму индейцев одеждой и порохом, за что последние были обязаны продавать ей все добытое на охоте. Она получила в управление порядка трех четвертей территории современной Канады. В 1870 году Компания Гудзонова залива продала свои права на управление этими территориями правительству Канады за 300 тыс. фунтов стерлингов.

Нидерландская Ост-Индская компания (1602-1798), которой был придан статус, близкий к современному акционерному обществу, получила право на монопольную торговлю с Дальним Востоком и Индией, право мореплавания, размещения факторий и приобретения в собственность земель в бассейнах Индийского и Тихого океанов. Кроме этого, компания приобрела и некоторые политические права: она могла заключать с индийскими князьями договоры и союзы, вести войны, строить в Индии крепости, содержать войска, флот, назначать администрацию и судей. В таком далеком от единства государстве, как Нидерланды, Ост-Индская компания концентрировала в себе национальную мощь: финансовую, экономическую и военно-политическую. Компания располагала своими судами, которые иногда сдавала в аренду адмиралтейству; ей принадлежали пристани, магазины и фактории; она содержала свою армию и военный флот из 40-50 боевых кораблей. Правительство получило от компании за предоставленную ей монополию в 1602 году 25.000 флоринов, в 1647 году – 1.500.000 флоринов, а в 1696 году – 3 миллиона флоринов за возобновление привилегий и несколько раз пользовалось ее военной помощью. В противоположность английской Ост-Индской компании она приняла олигархический характер, проявившийся в ее управлении и хозяйственной системе. Ограничение конкуренции вскоре превратилось в ее исключение.

Только посредством монополии решалась задача компенсации за тот материальный урон, который понесла голландская торговля в XVII веке в других местах от Англии и Франции. Другая, **Нидерландская Вест-Индская компания (старая 1621-1674; новая 1675-1792)** получила от нидерландских Генеральных Штатов одновременно монополию на сообщение и торговлю в Южной и Северной Америке и на западном побережье Африки. Это последовало после окончания двенадцатилетнего перемирия с Испанией (1609 – 1621). Политика компании носила ярко выраженный воинственный характер. Она выдержала упорную борьбу с испанцами и португальцами, прежде чем захватила часть прибрежной территории Бразилии (потеряна компанией в 1654 г.) и часть восточного побережья Северной Америки. В последствии основные доходы компания получала от работорговли и контрабандной торговли в испанских колониях. Но не одна лишь торговля с Индией и Северной Америкой служила основанием для торгового и морского могущества Голландии. Она поддерживала и развивала отношения с европейскими странами. Амстердам стал центром европейской торговли, а там где активная торговля, там получают развитие кредитные операции. Деньги предоставлялись в займы под 2-3% в год. В городской гавани могли уместиться 4.000 кораблей; наличие водных каналов облегчала транспортировку товара непосредственно по городу. В совокупности торговый флот Нидерландов к середине XVII века обладал тоннажом около 1 млн. тонн. А в конце XVII века общий тоннаж голландского флота составлял уже половину тоннажа всего европейского флота.

В деле насаждения монопольных торговых компаний не отставала и Франция. Так, эдиктом от 28 мая 1664 года, принятым по инициативе Жан-Батиста Кольбера, была основана **Французская Вест-Индская компания**. Главной целью ее была организация торговли с Антильскими островами, первыми по значению колониальными владениями Франции. Они были

захвачены в 30-х годах XVII века в ходе войны с Испанией. Кроме того, компания получила право монопольной торговли со всеми французскими владениями в Америке (включая Канаду), а также с атлантическим побережьем Африки на срок до сорока лет. Она могла также иметь собственный военный флот и распоряжаться всеми французскими колониями в Америке как землями, полученными от французской короны. Государство, в свою очередь, сразу же начало использовать компанию в качестве инструмента для вытеснения иностранцев (в первую очередь голландцев) из торговли своих колоний. Например, уже в сентябре 1664 года под предлогом чумы в Амстердаме было запрещено принимать на Антильских островах голландские корабли. Но даже в период пика своей активности компания не могла удовлетворить всех нужд колоний. В июне 1665 года произошли волнения колонистов против монопольной власти компании. В итоге она была вынуждена временно допустить к торговле с островами иностранцев и французских частников. По мере роста частной торговли с Вест-Индией монополия компании все более слабела. В декабре 1674 года она была распущена, т.к. частная торговля с островами развилась настолько, что в монополии не было надобности. После этого новых монопольных компаний по торговле с Вест-Индией во Франции уже не создавалось.

В 1664 году по личному распоряжению Людовика XIV была организована **Французская Ост-Индская компания**. Она имела весьма широкие полномочия, среди которых – право на управление всеми захваченными территориями, объявление войн и заключение мировых соглашений. Сначала компания ограничилась лишь колонизацией Мадагаскара, как необходимой перевалочной базы для торговли с Индией (*в 1669 году, когда нерентабельность колонизации Мадагаскара стала очевидной, компания продала свои владения на острове французскому королю*). Но первые корабли компании пришли в Индию только в 1668 году. Здесь они встретили

активное противодействие со стороны голландцев. В ходе военных действий материальное положение компании пошатнулось. Впоследствии, проиграв в конкурентной борьбе Британской Ост-Индской компании контроль над Индией и английским купцам в деле поиска северного морского пути в Тихий океан, она лишилась своих владений, перестала приносить прибыль, и в 1769 году была окончательно распущена.

Еще одна французская компания, а именно **Западная компания (Компания Миссисипи)**, была создана в августе 1717 года по инициативе шотландского финансиста Джона Ло (1671-1729). Перед ней стояла конкретная цель – во что бы то ни стало и любыми способами монополизировать всю морскую торговлю Франции. Ее капитал должен был быть оплачен долговыми расписками государства. Для более быстрого заселения колоний в Луизиане было доставлено 10.000 молодых людей и целые корабли женщин легкого поведения, выловленных на улицах Парижа. Компании были переданы территории бассейна реки Миссисипи, а также монополия в торговле рабами и табаком. В 1719 году она получила монопольное право на торговлю с Персией, Монголией, Китаем, Японией, с островами Тихого океана, восточным побережьем Африки, берегами Красного моря и т.д. Выступая в качестве государственного банка, компания получила на откуп сбор некоторых налогов и право чеканить монету. Но вскоре превратилась в финансовую пирамиду и лопнула в 1720 году.

В практике российского меркантилизма широкую известность получила деятельность **Российско-американской компании (1799-1868)**. Созданная сибирскими купцами, она имела монопольное право распоряжаться всеми промыслами и полезными ископаемыми в Русской Америке (т. е. на Аляске и в Калифорнии), на Сахалине и Курилах. Широта исключительных полномочий объяснялась просто: компания работала под государственной “крышей” – покровительством царской семьи. Ее деятельность была

свернута в связи с продажей 18 (30) марта 1867 г. Северо-Американским Соединенным Штатам русских владений в Северной Америке.

От вышеперечисленных компаний, преследовавших свои ярко выраженные эгоистичные цели, не отставали и государственные чиновники. В первую очередь они были заинтересованы в постоянном расширении своих личных “империй”. В условиях, когда административные должности покупались, наследовались или добывались по протекции, а огромные расстояния и неразвитая сеть коммуникаций создавали дополнительные трудности для контроля из центра, коррупция стала привычной нормой жизни.

Таким образом, монополия торговых компаний понималась как исключительное право на ведение коммерческой деятельности, которое было получено (а не завоевано в ходе конкуренции) не на бескорыстных началах от своих национальных правительств. Данная мера предоставила правительствам реальную возможность для расширения пространств национальной внешней торговли без прямых затрат своих средств и энергии. Торговые компании сами брали на себя инициативу установления дипломатических отношений с новой страной, а государство, благодаря этому, вступало во владение новой колонией. Но в то же время политика передачи замкнутым привилегированным компаниям монополии на внешнюю и, в частности, колониальную торговлю препятствовала свободе и росту международной торговли в целом. Монополии преследовали собственные интересы, которые чаще всего не совпадали с интересами государства. Отсутствие конкуренции играло им “на руку”. Это находило выражение в огромных преимуществах, которыми они не могли не воспользоваться в своих корыстных целях. В заботе о собственном обогащении, особенно в английских компаниях, широко применялась практика понижения цен на закупаемые внутри страны предметы экспорта и повышение их на ввозимые из других стран товары. Иногда, с целью

повышения товарных цен, специально прекращался на несколько лет ввоз новых товаров.

Глава III. Развитие теории монополии в ретроспективе экономической мысли

&3.1. Место и роль монополии в экономической теории физиократов (“Вся политика начинается с хлебного зернышка”)

Франция 2-й половины XVIII века становится признанным центром общественного движения Западной Европы, охватившего самый широкий спектр политической, социальной и научной деятельности. Очевидной альтернативой для существующей власти в условиях надвигающейся революции должны были стать реформы упреждающего характера, направленные на поддержание существующего статус-кво в государстве. Именно центральная власть, в первую очередь, испытывала на себе рост недовольства широких кругов населения страны. С помощью реформ правительство должно было найти новые возможности для сохранения и развития в данных институциональных рамках реально существующих ограничителей. Пробуждение интереса к социальным проблемам, нашедшим свое выражение в доктринах Монтескье и Руссо, не могло не сказаться на обсуждении таких острых экономических проблем, как крайняя бедность крестьянства, тяжесть и неравномерность распределения несения налоговой нагрузки, общий кризис в сфере государственных финансов.

В 1751 году вышли в свет первые тома “Энциклопедии, или Толкового словаря наук, искусств и ремесел”, подготовленного французскими просветителями во главе с Д.Дидро (1713-1784). Кредо авторов изложил Ж. д’Аламбер (1717-1783): “Нужно все рассмотреть, все разворошить, без исключения и пощады”. Энциклопедисты выступили сторонниками

проведения умеренных реформ, целью которых провозглашались: открытое правительство, прекращение религиозных преследований, развитие сельскохозяйственного производства (см.: *Борисов Ю.В. Осуществленная мечта маркизы Помпадур: к истории взаимоотношений с французским королем Людовиком XV // Новая и новейшая история. 2009. №3. С.166*).

Деграция сельского хозяйства Франции середины XVIII века, усугубленная неурожаями 1747 и 1750 годов, общая стагнация промышленности, абсолютное обнищание крестьянства, хронический дефицит государственного бюджета со всей очевидностью выявили несостоятельность правительственной бюрократии коренным образом изменить сложившееся положение. Именно в этот период во Франции предпринимались первые попытки, пока еще на мировоззренческом уровне, обозначить пути, которые могли привести к оздоровлению экономической ситуации внутри страны. В первую очередь улучшение дел связывали с развитием сельского хозяйства. “Вся политика начинается с хлебного зернышка”, - писал Мирабо. Ему вторил Вольтер: “в конце 1750 года, нация, пресытившись стихами, комедиями, трагедиями, романами, моральными рассуждениями и богословскими диспутами, принялась, наконец, рассуждать о хлебе” (*Рубин И.И. Физиократы. Очерк из истории экономической мысли. М.; Л.: Книга, 1926. С.29*).

Покровительство и реальная поддержка мануфактурной промышленности и внешней торговле, имевшие место в период министерской деятельности Ж.Б.Кольбера, постепенно переносятся на земледелие. Земля традиционно выступала как первичный фактор производства. Она была основой стабильности феодальной системы хозяйствования, в том числе и на уровне удовлетворения первейших потребностей общества. Согласно доминирующей традиции средневековых схоластов считалось, что количественный рост объема материального производства (или “видимого богатства”) возможен лишь посредством

экстенсивного расширения сельскохозяйственного производства и добывающей промышленности.

На этом фоне появлялись экономико-философские системы, которые предпринимали пока еще осторожные попытки осмысления условий для прогресса общества и определения вектора следования по данному пути. Среди них особое место занимала *физиократия* – доктрина, по характеристике Л.Вальраса, естественного управления обществом, которая объединила в себе чистую экономику, хозяйственную и финансовую политику. Несмотря на недолгое существование, эта теоретическая система всколыхнула не только французское, но и интеллектуальные слои европейского сообщества второй половины XVIII века. Представители данного направления, хотя и гордо называли себя экономистами, не были таковыми в том смысле, в каком мы понимаем его сейчас. Они не утруждали себя теоретическим анализом экономической жизни общества во всей ее совокупности. В центре их внимания находился кризис сельского хозяйства, источником которого послужила меркантилистская политика французского абсолютизма XVII века. Только производительная сила земли, утверждали физиократы, приносит действительное богатство, выступающее в виде излишка (или чистого продукта) сельскохозяйственной продукции над затратами на его производство. Для физиократов являлось очевидным преимущество сельского хозяйства, т.к. объемы промышленного производства и торговых операций зависели от размеров чистого продукта (прибавочной стоимости). То, что земля – источник всех благ для человека, считалось истиной, причем столь очевидной, что никто и не пытался подвергнуть ее сомнению. Отсюда следовал логичный вывод о том, что национальное богатство создается и умножается не в сфере обращения товаров и услуг, а в сфере сельскохозяйственного производства. Продукт ремесленной деятельности не включается в состав национального богатства.

Ремесло, трансформируя продукт земледелия, придает ему лишь новую форму бытия и, тем самым, не увеличивает количество совокупного общественного продукта. В сфере обращения обмениваются лишь продукты собственно земли или произведенные из них изделия различных ремесел. Следовательно, обращение денег перестает носить характер самостоятельного или обособленного движения, как представляли его меркантилисты, а служит лишь отражением движения товарных потоков. Главным становится обоснование идеи о том, что “основанием общества являются средства для существования людей и богатства”. (Кенэ Ф. *Естественное право* // Кенэ Ф. *Физиократы. Избр. эконом. произведения М., 2008. С.338*).

Любимым лозунгом физиократов служила формула: *мир живет сам по себе, дайте же всякому человеку свободу промысла, свободу торгового оборота*. Они выдвинули требование признания естественного порядка, основанного на естественном праве. Теологическая доктрина, согласно которой все изменения происходят по велению и милосердию Божественного промысла, была переработана в представление о так называемом “естественном праве”. Основной идеей школы физиократов выступала связь с Природой. Этим они подчеркивали подчиненность всех без исключения социально-экономических явлений существующего мира определенным законам естественного существования и определенной последовательности. Естественный порядок, по их мнению, отражал саму Природу, которая изначально предшествовала всем институтам общества, и задавал некую матрицу для его гармоничного развития. И совершенно непонятно, каким образом современная жизнь отклонилась от естественно-правового порядка. Такое представление о естественном порядке, основанном на свободе, в классической политической экономии было, по С.Булгакову, боевым лозунгом класса нарождавшейся промышленной буржуазии, которой стало тесно в средневековых узах

(Булгаков С. Классическая школа и историко-этическое направление в политической экономии // Новое слово. 1897. №1. С.41).

Одним из ключевых тезисов теории естественного права являлось положение о том, что общество состоит из совокупности членов, имеющих равные естественные права; общественный союз основывается на договоре между личностями; труд не должен знать помех и каких-либо стеснений, т.е. он должен быть свободным. Каждый человек имел право реализовать свои способности там, направлять свои усилия туда, куда хочет, поэтому обмен также должен быть свободным. Но существующая разница в реализации своих способностей неизбежно приводила к различным масштабам использования естественного права. Проблема, которую поставили физиократы, выходила далеко за пределы анализа чистого хозяйствования. С усложнением отношений собственности и ростом материальных богатств возникает острая необходимость в государственных законодательных актах, защищающих и утверждающих во власти феодальные слои общества. Но эта власть не только не сокращает масштабы пользования естественным правом, а, расширяя сферу отношений собственности, создает необходимые условия для ее укрепления. Естественное право, по их мнению, признает свободу за каждым человеком использовать свои интеллектуальные и физические способности, которыми он обладает, в том числе и способность реализовать себя в качестве субъекта собственности. Оно исключает любое принуждение и носит обязательный характер в силу требований человеческого разума. Труд и собственность должны быть безусловно свободны и доступны. Обществом должны управлять естественные законы, а самым значимым из них является тот, в силу которого человек имеет право на вещи, способные удовлетворять его потребности. Для того, чтобы в полной мере воспользоваться своим естественным правом, люди, в первую очередь, сделали земледельцами. Таким образом, они должны были стать

собственниками факторов производства. Вначале возникла собственность личная, затем движимая, т.е. собственность на продукт своего труда, и, наконец, собственность на землю. Всякий гражданин имел право извлекать своим трудом столько выгод, сколько он хочет.

Государство выступало гарантом обеспечения личной безопасности, прав собственности и свобод каждого гражданина. Из права на личную собственность исходит свобода труда, с единственной оговоркой – не создавать вольно или невольно препятствий для вовлечения в процесс труда другого человека. Тем самым, физиократы выступали против многочисленных цеховых и торговых ограничений, которыми была опутана обыденная жизнь. “Враждебность физиократов к частным корпорациям – как считает М.Ковалевский, - непосредственно вытекала из их представлений об экономической солидарности, будто бы существующей между всеми классами общества” (*Ковалевский М.М. Происхождение современной демократии. М., 1895. С. 388 – 389*). Господство индивидуализма и идеи государственного невмешательства – вот те цели, достижение которых ставила перед собой эта школа. Концепция физиократов подрывала все попытки регламентации политической и хозяйственной жизни абсолютистского общества. В этом заключались мировоззренческие подходы к анализу явлений общественной жизни в сочинениях представителей школы физиократов. Следовательно, обмен должен быть свободным, конкуренция – неограниченной, а монополии и привилегии полностью отсутствовать. Естественный порядок основывался на законе свободной конкуренции. Эта предпосылка сыграла значительную роль в истории экономической науки. Она лежит в основе базовых концепций последующих школ и направлений: классической, неоклассической, математической. В то же время модель свободной конкуренции никогда не была осуществлена на практике в строгом смысле слова. Ни одна национальная экономика не обходилась до

сих пор без системы искусственных монополий, регламентаций, не говоря уже о естественных монополиях и различного рода естественных препятствиях, связанных с местоположением страны и ее территориальной протяженностью.

“Естественный и основной порядок политических обществ” – под таким названием выходит книга **Мерсье де ла Ривьера (1720-1793)**. Он считает, что в системе прав индивида главное место занимает право собственности, что следует из рассмотрения отношения человека к вещам, т.е. результатам затрат его труда. Тем самым собственность есть первое право, являющееся первым законом абсолютной справедливости и поэтому обладание собственностью является следованием естественному закону. **Дюпон де Немур (1739-1815)** определяет физиократию, как науку о естественном или провиденциальном порядке, т.е. порядке, угодном Богу ради всеобщего счастья людей. Но, с оговоркой о том, что сначала нужно научиться познавать его (порядок), а уж затем научиться соотноситься с ним. Основным признаком, по которому узнавался естественный порядок, стала *очевидность* (под таким названием в “Энциклопедии” Дидро и д`Аламбера выходит первая статья Ф.Кенэ). Наука, изучающая человека и его физическую жизнь, использует при этом его разум (рассудок) и очевидность. Понятие “очевидность” отражает такую степень истинности бытия, которая ясна и понятна сама по себе, т.е. рассудок человека не способен ее опровергнуть в силу ее очевидности. Тем самым, в рамках существующего данного общественного порядка, покоящегося на соблюдении очевидных естественных законов, не остается места существованию законов произвольных. Лучшим средством распространения знания об очевидных естественных законах является общественное образование. Ф.Кенэ различает два рода очевидных истин: первая дается верой, другая – постигается разумом, и именно разум должен стать

предметом исследования физиократов. Положение древнегреческого философа Платона о том, что существует только одно идеальное состояние и рядом с ним целый ряд позитивных состояний, приближающихся к таковому, возродилось в философии естественного права XVIII века, сторонником которой был и Ф.Кенэ. Он устанавливает различие между *естественным порядком* – абсолютно совершенной организацией общества, и *позитивным порядком*, т.е. тем, что фактически возможно. Позитивный порядок создается людьми и приспособляется к динамике структуры потребностей нации. В своей “Экономической таблице” Ф.Кенэ изображает, как выглядит естественный общественный порядок, как функционирует механизм обмена продуктами производства и денежными средствами между тремя классами общества.

В центре его системы находится идея о том, что только земля представляет собой источник богатства народа и, как следствие, только земледельческий труд является производительным по своему содержанию. В этой связи он отдает предпочтение таким видам труда членов общества (например: земледелию, рыболовству, лесоводству, горному делу), которые используют в своем производстве природные ресурсы или производительную силу земли. Но чтобы данные сегменты общественного производства могли успешно развиваться, необходимо обеспечить полную свободу для хозяйственной деятельности субъекта. В этом заключается основной принцип экономического мирозерцания физиократов, ибо монополии, по их мнению, весьма губительно отражаются на ключевых для физиократов интересах – интересах потребителя. После существования всевозможных регламентов и запретов, пренебрежения интересами потребителя в угоду сословных монополий (привилегий) раздается требование о предоставлении всем равных прав по распоряжению своим имуществом и самостоятельной защите личных интересов. Ф.Кенэ требует полной свободы для

производственной и торговой деятельности и для отношений между продавцом и покупателем. В этой связи Ф.Кенэ выражает скептицизм по поводу Навигационного акта Кромвеля, говоря о том, что он “отнюдь не был так выгоден для английской торговли, как думают англичане”, т.к. монополия вывоза продуктов морским путем была установлена “исключительно под влиянием частных интересов торговцев“ (Кенэ Ф. *Население // Кенэ Ф. Физиократы. Избр. эконом. произведения. М., 2008. С.193*). Жертвами такого сценария меркантилизма являются в первую очередь все граждане страны, т.к. прибыль, приносимая расширением внешней торговлей, извлекается в пику интересам собственной нации. Подобный подход становится источником различных привилегий, запретов и монополий. В итоге низкая цена внутреннего продукта стимулирует лишь экспорт, создавая дефицит на внутреннем рынке и вынуждая покупать импортируемый товар по более высоким ценам. Называя такую торговлю разрушительной, Ф.Кенэ требует уничтожения монополий и всевозможных запретов в сфере внешней торговли, уважения личной свободы и личности вообще, уважения к правосудию и собственности, признания за каждым права делать свободно все, что не наносит ущерба общему интересу.

По его мнению, землевладельцы должны заботиться о высокой цене на свою продукцию. В своем сочинении “Общие принципы экономической политики земледельческого государства и примечание к этим принципам” (1758 г.) Ф.Кенэ утверждает, что доход зависит от уровня цены продаваемого товара; рост производства и низкие цены не создают богатства, оно имеет место только при росте производства, которое стимулируется высокими ценами на товары (принцип XVIII). Низкая же цена на продукты производства ведет к снижению заработной платы работников, их уровня жизни, а также сокращает национальный доход страны. Ф.Кенэ обосновывал приоритет крупного землевладения и фермерского хозяйства (принцип XV), за что

подвергался осуждению со стороны приверженцев мелкой собственности. Ключевой фигурой хозяйствования, по его мнению, должен выступать крупный фермер-предприниматель. Логика его размышлений выглядит следующим образом – чем больше издержек несет собственник земли (а это возможно лишь в условиях крупной земельной собственности), тем меньшее количество работников он использует, тем больше чистого дохода приносит сама земля (принцип XII). Он призывал отдавать землю не бедным крестьянам, а богатым фермерам, имеющим финансовую возможность обрабатывать ее должным образом, получать высокий урожай и, тем самым, реально способствовать росту национального богатства. Земле нужны не люди, а капитал. Поэтому вся политика должна быть направлена не на привлечение в земледелие большого числа работников, а на инвестиции в нее. Чем больше капитальных затрат несет собственник земли, тем больше дохода приносит земля. “Сельское хозяйство, которое ведется богатым земледельцем, является очень прибыльным занятием, предназначенным для людей, располагающих возможностью авансировать значительные средства на расходы, которых требует обработка земли, и обеспечивающих работу и постоянный и достаточный заработок крестьянам. Богатство этих фермеров должно служить источником существования нации, благополучия народа, могущества и процветания государства” (*Кенэ Ф. Зерно // Кенэ Ф. Физиократы. Избр. экон. произв.. М., 2008. С. 150*).

Одним из крупнейших представителей школы физиократов по праву считается **Ж.Тюрго (1727-1781)**. Им, а позже У.Годвином в “Трактате о политической справедливости” (1793) и Ж.Кондорсе в “Эскизе исторической картины прогресса человеческого разума” (1794) выдвигается теория непрерывного прогресса во всемирной истории. Суть ее заключается в том, что с течением времени имеет место непрерывный рост научного знания, применение которого непрерывно улучшает условия существования

человеческого общества. Реформы Ж.Тюрго включали в себя организацию свободной торговли зерном, *отмену монополий* и цеховой системы в городах. Он требовал равного права на труд для *всех граждан*. Оно, по его мнению, есть единственное наследие бедняка, самое священное и неприкосновенное из всех видов прав собственности. Своим первостепенным делом он считал уничтожение тех корпоративных ограничений и препятствий, которые мешали становлению и развитию новых экономических отношений в рамках абсолютной монархии. “Подобно всем физиократам, Тюрго мыслил абсолютизм в виде какого-то меча, которым свободно можно рассечь запутанные узлы социальной жизни: стоит только, чтобы кто-нибудь взялся за его рукоятку” (Тарле Е.В. *Падение абсолютизма // Мир божий. 1906. № 5. С.79*).

Физиократы признавали монопольный характер земельной ренты. В пользу этого говорят многочисленные примеры привилегированного положения земельных собственников и зависимости, в какую попадают по отношению к ним ремесленники и купцы, которых физиократы называют наемниками. У Ж.Тюрго появление неравенства, расчленение общества на два класса: собственников и наемных работников - поставлено в зависимость с ограниченностью земли. И если для экономистов XIX века преимущество земельных собственников в конкурентной борьбе, проявляющееся в возможности повышения товарных цен, является злом, то физиократы считают данное явление естественным проявлением неравенства между людьми, которое служит для наибольшего блага их всех.

В своей речи “Последовательные успехи человеческого разума”, произнесенной в Сорбонне 11 декабря 1750 года, Ж.Тюрго проводит сравнение заморских колоний с плодами, “которые висят на дереве только до тех пор, пока созревают: став сильными, они сделали то, что затем сделал Карфаген, что некогда сделает Америка” (Тюрго А.Р. *Последовательные*

успехи человеческого разума // Тюрго А.Р. Избр. филос. произведения М., 1937. С.58). Тем самым, Ж.Тюрго предугадал событие, которое действительно последовало спустя четверть века, а именно борьбу американских колоний за свою независимость от Англии. Для французской “Энциклопедии” Тюрго пишет пять статей разного содержания. Одна из них - “Ярмарка” (1757 г.). В ней он доказывает, что существующие крупные ярмарки, благодаря предоставленным привилегиям, играют роль ограничителей для развития национальной торговли и никоим образом не содействуют ее процветанию. Свои взгляды на преимущества свободной торговли он высказывает в письме к аббату Террэ, посланном из Лиможа 24 декабря 1773 года. “Нет промышленника, который не желал бы сосредоточить исключительно в своих руках продажу того или другого товара. Все они стараются теми или другими софизмами побудить правительство к устранению конкуренции со стороны иностранцев. Как истые безумцы, промышленники и торговцы не видят того, что осуществляемая ими монополия направлена не против иностранцев, а против их собственных граждан, как потребителей, и что те же граждане, являясь в свою очередь продавцами товаров, заставляют купцов и мануфактуристов испытывать на себе все неудобства подобных монополий” (*Ковалевский М.М. Происхождение современной демократии. М., 1895. С.407).*

В начале 1776 года, находясь на посту генерального контролера финансов Франции, он выносит на утверждение шесть законодательных актов. Важнейшим из них является эдикт об упразднении цехов (февраль 1776 года). По традиции, каждый законодательный акт того времени содержал преамбулу, где объяснялись мотивы и причины его издания. Содержание текста документа об упразднении цехов и предисловие к нему принадлежат перу Ж.Тюрго. В нем он развивает одну из ключевых идей физиократов – о свободном труде. Само существование цехов противоречит естественному

праву, поскольку право на труд – “первейшее и священнейшее” из всех прав. Тем самым экономическая и политическая свобода не оставляет между государством и индивидом места для любой общественной силы. В данном законопроекте институт цеха обвиняется в достижении исключительно личных интересов, в тенденции к установлению монополии, к недопущению иностранцев в свое производство и в наследовании должности мастера только сыновьями мастеров. Ж.Тюрго рисует картину отрицательных сторон уходящей в прошлое системы цеховой организации. “Мы хотим отменить те отмеченные печатью произвола установления, которые уничтожают соревнование, ослабляют предприимчивость, и делают бесполезными таланты тех людей, которым обстоятельства мешают вступить в одну из цеховых общин... Они тормозят развитие этих искусств, благодаря многочисленным затруднениям, встречаемыми изобретателями, у которых различные цехи оспаривают право осуществлять открытия, не ими (т.е. цехами) сделанные. Наконец эти установления становятся орудием монополии, благоприятствуя различным махинациям с целью поднятия выше нормального уровня цен на предметы потребления, наиболее необходимые для народа” (*Ардашев П.Н. Хрестоматия по всеобщей истории. Новая история в отрывках из источников. Ч. II. Эпоха абсолютизма и революции. Киев, 1915. С. 166 – 167*). В этом смысле он выступает против налога на потребление, “сбор которого представляет непрерывный ряд покушений на свободу граждан: их обыскивают в таможнях, в их дома вторгаются для получения пошлин и акциза, не говоря уже об ужасах контрабанды и о человеческих жизнях, приносимых в жертву денежному интересу казны” (*Из переписки Юма с Тюрго по вопросу о налогах (1766-1767). Ответ Тюрго // Юм Д. Опыты. Бентам И. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Руководство по политической экономии. М., 1896. С.99*).

Вопрос о свободе торговли хлебом также занимал ключевое место во французской экономической литературе XVIII века. Физиократы выступали за свободный импорт товаров, видя в нем возможности для снижения внутренних цен, что, в первую очередь, было выгодно для земельных собственников как основных потребителей промышленных товаров. Подобные взгляды физиократов нашли отклик в экономических воззрениях **П.Гольбаха (1723-1789)**. Он, как и представители физиократизма, считал, что земля выступает единственным источником национального благополучия. Именно земледелие и свободный труд служат основой для развития национальной торговли и промышленности. Другим путем, ведущим к обогащению народов, по его мнению, является торговля, которая должна быть неразрывно связана с сельским хозяйством. “Одна лишь безрассудная или преступная политика может запрещать подданным одного и того же государства свободную торговлю с их гражданами. Такое ведение дел способно уничтожить всякий стимул для развития сельского хозяйства; оно может быть основано только на возмутительных привилегиях и монопольных правах”. (*Гольбах П.А. Естественная политика или беседы об истинных принципах управления // Гольбах П.А. Избр. произв.: в 2 т. Т.2. М., 1963. С.415*). П.Гольбах устанавливает общий принцип функционирования торговли – свободу. Свобода торговли есть необходимое условие для ее развития и правительство не должно делать за торговца ничего иного, кроме как “предоставлять ему возможность делать то, что он сочтет необходимым” (*Там же. С. 418*). Государство должно лишь оказывать торговле покровительство. П.Гольбах характеризует практику предоставления монопольных привилегий и исключительных прав торговли определенным компаниям, как противоречащую здоровой политике.

Французский философ, последователь учения физиократов и один из основоположников социологии **Ж.Кондорсэ (1743-1794)** предстает

поборником частной собственности и врагом протекционизма. В 1775 году он публикует статью “Монополии и монополисты”, которую заканчивает словами: “к чему вешать их? – их единственной казнью должна быть отдача на посмеяние публики” (*Ковалевский М.М. Кондорсэ // Вестник Европы. 1894. Кн.3. С.103*). В своей теории прогресса он видит установление равенства, как между различными народами, так и между гражданами государства. Оно идет от уравнивания материальных условий, благодаря отмене всякого рода торговых монополий (“притеснительных и скряжнических”, “*О прогрессе человеческого разума*”, с.136), от признания за всеми гражданами политических прав, от распространения знаний. Например, развитие и распространение книгопечатания реализует возможность людей “иметь книги, приобретать их сообразно своему вкусу и своим потребностям”, а доступность “чтения увеличила и распространила желание и средства образования.....То, что ранее читалось только немногими, могло, таким образом, быть прочитано целым народом и повлиять почти одновременно на всех людей, владеющих одним и тем же языком” (*Там же. С.129*).

&3.2. Проблемы монополии в классической политической экономии

Основоположник трудовой теории стоимости и эконометрии **У.Петти (1623-1687)** по праву занимает ведущее место среди родоначальников классической политической экономии. Его произведения принято условно делить на три группы. Первая группа касается его деятельности по распределению конфискованных ирландских земель в период протектората О.Кромвеля (1653-1658); вторая - включает в себя труды по медицине, математике, физике и механике; третья посвящена политической экономии и статистике. По своим воззрениям и практической деятельности он

принадлежит к представителям позднего меркантилистского направления. В частности, это проявляется в его взглядах твердого государственника. Например, У.Петти вменяет в прямую обязанность государству расходы на оборону, образование, строительство и содержание транспортной инфраструктуры: дорог, мостов, гаваней, каналов, водопроводов и т.д.

У.Петти определяет монополию как *исключительное право* продажи (Петти У. *Трактат о налогах и сборах*. М.: Ось-89, 1997. С.65) и одновременно отмечает положительные стороны касательно ее установления. Во-первых, для изобретателей, новаторство которых вознаграждается путем предоставления им монополии на их изобретения на определенный срок (в Англии на 14 лет) в зависимости от того, как встречают их изобретения люди. Во-вторых, монополия полезна и оправдана при выходе качественно нового изделия на рынок. В этом случае требуется большая точность для того, чтобы хорошо его сделать, особенно когда большинство людей пока не могут быть компетентны в его производстве (Там же, С.66 – 67). Между прочим, занимаясь, некоторое время делом своего отца, он изобрел инструмент, дававший двойной оттиск. Получив на него привилегию (монополию), У.Петти отправился в Лондон с целью продажи своего изобретения. Позднее он построил три судна с двойными трюмами, которые отличались высокими скоростными характеристиками.

Не смог обойти стороной проблемы, связанные с монополией, французский философ и психолог **Этьен Б. Кондильяк (1715-1780)**. Его трактат “О выгодах свободной торговли” (1776) обосновывает преимущества и выгоды свободной торговли между странами. Препятствия же ей чинят “извороты монополистов”. И продолжает далее: “никто не может совершать какую-либо деятельность, не получив на то позволения. Но чтобы получить его, одной просьбы было недостаточно. Необходимо иметь еще покровительство, а за него необходимо платить или уступать часть своей прибыли”.

Следовательно, “стать монополистом, значит платить деньги кому-либо, чтобы монополия не была уступлена другим” (Кондильяк Э. *О выгодах свободной торговли. Ч.1. СПб., 1817. С.122*). Главу книги, посвященную монополии, Кондильяк начинает с ударной фразы “монопольствовать значит продавать одному” (Там же, С.206). Э.Кондильяк мирится с существованием монополии деятелей искусств и не видит в ней ничего предосудительного. Данную ситуацию он объясняет следующим образом: “великий живописец продает один свои творения, потому что он один только может их производить. Только талант дает право единопродавства. Только великие художники могут без несправедливости монопольствовать” (Там же, С.212). Цены на свои произведения мастер устанавливает в зависимости от субъективных предпочтений клиентов, а также от уровня их платежеспособного спроса. В ходе подобной сделки проявляется так называемая “истинная цена” (по Э.Кондильяку), которая представляет собой результат взаимовыгодного соглашения участвующих в сделке сторон. “Истинная цена” максимально учитывает интересы всех членов общества и устанавливается, например, в сфере торговли, в случае наличия возможно большего числа купцов. Во всех других случаях существование монополии вызывает “несправедливость и беспорядок”. Она заранее ставит потенциального потребителя в такую ситуацию, когда тот вынужден приобретать товар в условиях полного отсутствия возможности какого-либо выбора. Э.Кондильяк выделяет две группы факторов, сдерживающих развитие как внутренней (таможни, пошлины, исключительные привилегии), так и внешней торговли (жесткий протекционизм), которые, в конце концов, могут привести и приводят к появлению монополий. “Когда Франция запрещает привоз английских товаров, то уменьшает тем число купцов, которые бы ей продавали, и, следовательно, французские купцы становятся монополистами, продающими за самую высокую цену, чего бы они ни могли

сделать при соперничестве купцов английских. Когда Франция запрещает вывоз в Англию, то уменьшает тем число продающих там купцов, и, следовательно, производит для англичан то же, что выше сказано о Франции” (*Там же, С.212-213*). Для предотвращения роста цен в условиях монополии, по его мнению, необходимо увеличить количество продавцов. Что для этого необходимо? Только одно – не чинить этому препятствий. Размер прибыли, полученной в ходе конкуренции, должен стать тем регулятором, который установит оптимальную численность продавцов на каждый данный момент времени. Тем самым, только свобода внутренней и внешней торговли избавит общество от присутствия монополии.

Широко распространено мнение, что в экономической литературе XVIII века наиболее обоснованная критика монополии содержится в главном сочинении **Адама Смита (1723-1790)** “Исследование о природе и причинах богатства народов” (1776). До него монополия рассматривалась *как объект налогов и как объект государственного управления*. А.Смит говорит о монополии в широком смысле, включая в нее все виды политических ограничений. Рассматривая монопольный рынок, А.Смит пришел к выводу, что тот во многом возникает вследствие стечения “случайных обстоятельств”. Например, при отсутствии объективной информации у многочисленных агентов рынка распоряжения правительства о предоставлении особых привилегий отдельным “счастливчикам” приводят к тому, что продавцы “могут в течение целых столетий в целом ряде отраслей производства держать рыночную цену отдельных товаров значительно выше их естественной цены” (*Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С.115*). А.Смит установил, “что монопольная цена во всех случаях является высшей ценой, какая только может быть получена” (*Там же, С.115*). Он был достаточно умеренным мыслителем, а не фанатичным приверженцем разнузданного экономического

соревнования; в “грубый индивидуализм” его учение превратили его последователи уже в XIX веке. А.Смит не верил в прирожденную добродетель человека. Он требовал ограничений даже для той степени экономической свободы предпринимателя, на которой базируется суть его системы. Он не допускал такой свободы торговли, которая в военное время могла оставить страну без необходимых ей ресурсов. Возражал же он только против неестественных экономических ограничений. Неприятие монополии прослеживается у него через призму критики меркантилизма. Главным пороком меркантилизма он считал монополию или искусственный контроль, устанавливаемый под охраной закона отдельным капиталистом или группой капиталистов над производством того или иного продукта, который, в условиях свободной игры спроса и предложения мог бы продаваться по ценам, максимально благоприятным для потребителя. Монополия для А.Смита - “враг хорошего хозяйства”. Это самое противоестественное явление, возникающее тогда, когда отдельный человек или группа людей могут контролировать рынок и наживаться на искусственно созданном дефиците продуктов. Действительно, А.Смит говорит о “монополии” много и часто. Он использует этот термин в широком смысле, что на самом деле характерно для XVIII в., относя сюда все *виды политических ограничений*. Монополия в современном значении как единственная, не испытывающая конкуренции фирма не была предметом рассмотрения для А.Смита. Чаще всего он использовал данный термин, говоря об отраслях со многими фирмами, находящимися под защитой закона. Таким образом, “закон предоставлял монополию сапожникам и башмачникам не только против наших скотоводов, но и против наших кожевников” (*Там же, С.474*). Кроме того, весь меркантилизм был представлен А.Смитом как система монополистическая: “Монополия того или иного рода, является, по-видимому, единственным оружием меркантилистической системы (*Там же,*

С.457)”. Многие экономисты-классики отмечали, что фактически монополии являются порождением государства, как результат раздачи им патентов, лицензий, ограничений импорта и экспорта, предоставления субсидий и налоговых послаблений, откупов и т.д. По их мнению, государства могут также выступать единственными крупными покупателями определенных продуктов, готовыми платить высокую цену, то есть стать монополистами. Они считали, что предоставленные самим себе деловые люди не создавали бы добровольно собственных монополий, хотя А.Смит не мог не заметить, что, где бы ни сходились купцы, неизменно появлялась идея к объединению и, более того, оформлению монополий. Данный процесс инициировался либо законодательным путем (регламентировался со стороны государства), либо объективной целесообразностью ведения бизнеса. Он указывал на поле деятельности компаний, организованных на принципах акционирования, без предоставления им каких-либо исключительных привилегий. Это “те предприятия, в которых все операции могут быть сведены к так называемой рутине или к такому единообразию методов, какое допускает немного или совсем не допускает изменений. К предприятиям такого рода относятся во-первых, банки; во-вторых, предприятия по страхованию от огня, от морского риска и каперства во время войны; в-третьих, сооружение и содержание судоходных каналов и, в-четвертых, подобные им предприятия, снабжающие водой большие города” (Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Эксмо, 2007. С. 702). Таким образом, А.Смит указывает на виды деятельности, в рамках которых абсолютные размеры предприятия или естественная монополия ограничивают или вообще не допускают возможности даже намека на появление конкуренции извне.

Последователь и одновременно оппонент А.Смита **Д.Рикардо (1772-1823)** в своих “Началах политической экономии и налогового обложения” (1817) отводит рассуждениям о монопольной цене всего лишь несколько

страниц. По его мнению, максимальная цена, назначаемая монополистом на свой товар, зависит от согласия потребителя его покупать. Монопольная цена имеет место в том случае, когда невозможно увеличить предложение товара и когда конкуренция существует только на одной стороне – на стороне покупателей. К подобному роду товаров он относил вина особенных качеств и произведения искусства. Их меновая стоимость, воплощенная в монопольной цене, никоим образом не регулируется издержками производства, а лишь желаниями и платежеспособностью покупателей (*Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: избр. М.: Эксмо, 2007. С.237*).

На основании того, что теория сравнительных преимуществ Д.Рикардо не способна объяснить происхождение цены товаров, производство которых не может быть организовано в пределах данной страны ни с какими издержками (на данное обстоятельство указывал еще Т.Мальтус), **Д.Э.Кэрнс (1824-1875)** выдвинул свою теорию трех промышленных монополий. Это: 1) *абсолютная монополия*, которая имеет место, когда отдельная личность или страна обладает исключительными возможностями для производства данного продукта; 2) *условная монополия*, имеющая ограниченный характер и особые объективные преимущества, которыми не обладают другие производители (климат, состояние почвы и т.п.), не препятствующие производству благ, но ввиду худших условий требующие больших издержек производства; 3) *односторонняя или взаимная монополия*, принадлежащая либо одной стороне в отношении конкретного товара, либо обеим сторонам вместе в отношении к разным предметам обмена (*Кэрнс Д.Э. Международная торговля. М., 1897. С.59 – 62*).

Английский социолог, юрист, крупнейший теоретик политического либерализма **И.Бентам (1751-1832)** выступал как критик феодального устройства общества, но вместе с тем был противником теорий

"естественного права". Провозглашая важнейшими общественными институтами частную собственность и конкуренцию, он обращался к представителям верховной власти с резкой оценкой того, что "путем запрещения конкурирующих производств вы хотите обеспечить успех поощряемого производства, и прежде всего создаете все вредные последствия монополии. Вы даете монополистам возможность брать более высокие цены, и этим уменьшаете возможность пользования данным предметом. Вы даете им странную привилегию работать хуже, оставаться неподвижными в их производствах, или, по крайней мере, значительно ослабляете принцип соревнования, который основывается исключительно на конкуренции. Наконец, вы поощряете обогащение небольшого числа людей в ущерб всем тем, которые могли бы принять участие в прибыли. Вы насыщаете до отвала десять дурных производителей, вместо того, чтобы накормить десять тысяч хороших, и оскорбляете чувства народа той несправедливостью, тем насилием, которые вытекают из пристрастия этой меры. Не следует забывать и того побочного вреда, который влечет за собой эта система запрещений. Она ведет к лишним тратам, притеснениям и проступкам" (*Бентам И. Руководство по политической экономии // Юм Д. Опыты. Бентам И. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Руководство по политической экономии. М., 1896. С.125*).

Представитель французской классической политической экономии **Ж.Б.Сэй (1767-1832)** в работе "Сокращенное учение о государственном хозяйстве или дружеские разговоры" (1816), написанной в формате "вопрос – ответ", отмечает роль государства в регулировании промышленности. Государство определяет правила игры на "хозяйственном поле" и учреждает мануфактурные предприятия и торговые компании в определенных секторах экономики, наделяя их монопольными привилегиями (например,

производство и реализация лекарственных средств, изделий из золота и серебра). Введение монополии сказывается как на интересах потребителей, так и работников самого предприятия. Основная причина состоит в том, что компания-монополист, ограничивая число собственников (хозяев) и регламентируя свою деятельность, препятствует развитию конкуренции со стороны возможных ее потенциальных участников. На вопрос: “В чем вред монополии?” автор отвечает, что монополия одновременно есть доход производителя и убыток потребителя. А раз так, то часть богатства уменьшается на одном полюсе и в тех же размерах увеличивается на другом.

&3.3. Трактовка монополии в работах представителей Исторической школы Германии

Историческая школа немецких экономистов включает в себя три направления: первое исповедует историко-экономический метод; второе - историко-экономический этический метод; третье – это новая историческая школа. В первой половине XIX века значительное внимание в своих исследованиях она отводила вопросам, касающимся проблем международной торговли и торговой политики. Они рассматривались во взаимосвязи с экономическим благосостоянием и могуществом отдельно взятого государства. Любое государство, как утверждают адепты данного направления, имеет *свою историю* и *свой особый сценарий* развития национальной экономической системы. Он может опираться на различные сектора, выступающие в каждый данный момент времени как базовые или системообразующие для национальной экономики в целом: сельское хозяйство, скотоводство, мореходство. Первоначально вектор движения по этому пути задается естественными факторами, которые отличают данную страну (территорию) от остальных. Климатические условия, разнообразие почв и обеспеченность природными ресурсами, т.е. естественный

первоначальный капитал, могут стать решающими условиями для развития национальной экономики. Позитивная динамика промышленного развития, в том числе благодаря внедрению в производство инновационных технологий, заставляет государства выбирать один из двух возможных путей следования, а именно, либо во всем соответствовать заданной планке общего предпринимательского духа времени, либо обречь себя на хозяйственное отставание. Промышленное и торговое лидерство в этот период находит свое выражение в темпах концентрации производства, в широте масштабов торговли, в развитии мореходства, размахе колониальной политики и др. Причем время, затрачиваемое на решение данных вопросов, постоянно сокращается. Один из идейных вдохновителей немецкой исторической школы **Ф.Лист (1789-1846)** во введении к своей книге “Национальная система политической экономии” подчеркивает, что целые столетия были затрачены англичанами на захват монополии в шерстяной промышленности, десятилетия – на монополизацию хлопчатобумажной и всего лишь несколько лет – льняной промышленности. (*Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005. С.23*). Экономическое развитие любого государства он ставит в зависимость от географического местоположения и природно-климатических условий. По его мнению, не все страны одинаково способны к развитию высших форм промышленности. Только страны умеренного пояса могут развивать производство конечного продукта, а страны жаркого климата имеют, напротив, естественную монополию на производство известных видов сырья. Таким образом, между этими двумя группами стран одновременно устанавливается разделение труда и совместная координация хозяйственной деятельности. Ф.Лист рассматривает причинно-следственную связь между протекционистской системой государства и монополией. Протекционистская система должна, прежде всего, содействовать становлению и развитию производительного

потенциала. Ее назначение – воплощать принцип промышленного воспитания нации. Она обеспечивает монополию только тем лицам, которые принадлежат к своей нации. Такая монополия, по его мнению, полезна, так как стимулирует привлечение в страну иностранных производительных сил и капитала (материального и умственного) (*Там же, С.39*).

Его воззрения поддерживает **Б.Гильдебрандт (1812-1878)**, говоря о том, что страны, расположенные в умеренном климатическом поясе, предрасположены к развитию промышленности. “Страны же жарких климатов имеют естественную монополию в деле воспитания известных общеупотребительных, земледельческих произведений, и именно колониальных товаров” (*Гильдебрандт Б. Историческое обозрение политико-экономических систем. СПб., 1861. С.39*). Таким образом, страны расположенные в разных климатических поясах, попадают во взаимную сырьевую зависимость друг от друга. Географическое месторасположение (позиционирование) объективно вносит свою лепту в появление феномена монополии. Например, такой признак, как положение данной территории на границах полей цивилизации, дает ей неоспоримое преимущество в деле установления различного рода политических, торговых, производственных и социальных связей с контрагентами из внешнего окружения и, как следствие, взаимообмена знаниями и практическим опытом решения насущных задач. В связи с этим потенциал хозяйственного развития таких территорий оказывается более рельефным, чем расположенных внутри ареала.

По мнению представителя Новой Исторической школы **Г.Шмоллера (1838-1917)**, экономисты XVII - первой половины XVIII веков наивно радовались фактическому материалу, статистическим цифрам, отдельно взятым явлениям из области торгового, промышленного или сельскохозяйственного мира. На съезде Союза социальной политики (25-28

сентября 1905 года) Г.Шмоллер выступил с докладом о картелях и трестах, в котором подчеркнул объективный характер попыток создания единого и централизованного ведения хозяйства. По его мнению, процесс объединения предприятий в картели и тресты имеет целью достичь оптимального соотношения между процессами производства и потребления, минимизацию колебаний рыночных цен, снижение возможности наступления кризиса и банкротства отдельного предприятия. В то же время у данного процесса есть и отрицательные стороны: высокий уровень концентрации богатства, стремление к монополии и к устранению конкуренции, оказание давления на потребителей. Более всего они проявляются там, где производство и вся его инфраструктура также попадают в руки предпринимательских союзов. Г.Шмоллер подчеркивает, что образование картелей “представляет революцию в строе нашего хозяйства...Созданное вековым либеральным законодательством хозяйство, принцип свободы промысла мало - помалу разрушаются и заменяются новыми формами и системами хозяйства, чаще всего такими, которые стремятся к монополии или уже превратились в таковые” (*Миклашевский А.Н. История политической экономии: Философские, исторические и теоретические начала экономики XIX века: прилож. I. Юрьев, 1909. С. 603*).

Другой представитель Новой Исторической школы **К.Бюхер (1847-1930)** понимал под картелем любое договорное соглашение между самостоятельными предприятиями, ставящее себе целью при помощи действующего монополистического давления на рынок добиться самой высокой прибыли, какая представляется возможной (*Курчинский М.А. Союзы предпринимателей. Экономический этюд. СПб., 1899. С.47*). Его единомышленник **Л.Брентано (1844-1931)** считал, что, в то время как конкуренция есть принцип сильных, соединение (С.О. – читай концентрация), ассоциация есть принцип слабых. По его мнению, картели

представляют собою соединения производителей, имеющие ввиду при помощи принорования производства к спросу воспрепятствовать перепроизводству и соединенным с ним несчастным последствиям: падению цен, банкротствам, обесценению капиталов, распушению рабочих и нищете (*Там же. С.46*). Взгляды Л.Брентано на деятельность картелей претерпели своеобразную эволюцию. Выступая в октябре 1888 года в Венском экономическом обществе с рефератом о картелях, он сомневался в возможностях картелей развить свою деятельность в условиях улучшения экономической конъюнктуры, случившегося после кризиса 1873 года. Он считал, что при улучшении положения стремление к самостоятельности и расширению сферы деятельности станет возможной причиной расторжения картельных договоров. Но в работе “*Die beabsichtigte Neuorganisation der deutschen Volkswirtschaft*” (1905) Л.Брентано отмечал, что “свободная конкуренция и свобода промыслов принадлежат прошлому. Мы же живем в эпоху все более и более распространяющихся монополий” (*Рус. эконом. обозрение. 1905. Июль-август. С.257*). Особого интереса заслуживает констатируемый автором тот факт, что нередко сами рабочие указывали предпринимателям на необходимость создания картелей. Например, рабочие в английских копах еще в 40-х годах XIX века представляли петиции, в которых они призывали владельцев копей вместо продолжения конкуренции при помощи понижения заработной платы объединяться в картели. К числу предпосылок, необходимых для образования картелей, он относит: производство товаров массового спроса немногими предприятиями, высокие пошлины, небольшое число предприятий в данной отрасли промышленности. В своей критике Л.Брентано исходит из той точки зрения, что наиболее важным является создание такой ситуации, при которой издержки производства стали бы минимальными. В условиях господства свободной конкуренции снижение издержек производства достигается путем

постепенного вытеснения предприятий-аутсайдеров. Данный процесс реализуется посредством образования трестов и картелей. Л.Брентано обращает внимание на значение такого процесса и его социально-экономические издержки. Менее жестокий путь, охраняющий в большей степени интересы всего народного хозяйства, по Л.Брентано, - это создание трестов, скупающих технически отсталые предприятия, чтобы прекратить их производство. При включении данных предприятий трест концентрирует все производство в экономически и технически передовых предприятиях, что влечет за собой множество преимуществ, в том числе и значительное снижение цен на производимую продукцию.

Совершенно иной характер имеет создание картелей, которые служат делу сохранения слабых предприятий от исчезновения. Главное – достигнуть соглашения о гарантии сбыта своей продукции. Как следствие имеет место сохранение высокого уровня цен, т.к. конечная цена продукта картеля должна учитывать издержки производства даже наиболее отсталых предприятий. Такую политику картелей в области установления цен Л.Брентано характеризует как узкоэгоистическую “цеховую” политику. По его мнению, единственным моментом, сдерживающим аппетиты картелей, является грозящая им конкуренция. Для борьбы со злоупотреблениями картелей он предлагает отменить покровительственные таможенные пошлины; уничтожить железнодорожные тарифы, затрудняющие предприятиям обрабатывающей промышленности завоз сырья из-за границы; освободить от пошлин на обратный ввоз вывезенное за границу немецкое сырье. Для защиты от таких же приемов со стороны иностранных синдикатов, по его мнению, необходимо ввести дополнительные пошлины на такие иностранные продукты, вывоз которых форсируется при помощи экспортных премий.

Один из поздних представителей Исторической школы **Р. Лифман (1874-**

1941) определял картели как свободные соглашения, или союзы предпринимателей одной и той же отрасли промышленности, создаваемые с целью монопольного господства над рынком, причем предприниматели сохраняли при этом свою полную самостоятельность (*Лифман Р. Картели и тресты. М.: Экон. жизнь, 1925. С.17*). Главная их цель – монопольный контроль над рынком. Предполагалось, что эффективность функционирования картеля может быть достигнута в том случае, если процессу объединения подвергалось не менее трех четвертей всех существующих предприятий отрасли. Наиболее существенной причиной образования картелей Р.Лифман считал развитие крупной промышленности, вызванное техническими изобретениями и новшествами. Они делают реальным возможность массового производства, развитие средств сообщений и широкий сбыт товаров. Таким образом, если средневековое производство – это производство на заказ, то крупное предприятие, работая на рынок, рискует всем своим производственным капиталом.

&3.4. Монополия в теории институционализма Т.Веблена

Теория институционализма разворачивается в условиях господства индустриального общества. В сферу ее внимания попадают самые разнообразные проблемы. Вопросы статистики, плюрализм форм организации рынка, цикличность развития хозяйства, а также законы развития производства становятся объектами научного исследования представителей институционализма. Они выступают против идеализации рыночного механизма, отрицают способность рынка преодолевать противоречия и регулировать развитие рыночной экономики. Особое внимание уделяется анализу социальных отношений и их роли в развитии экономических процессов. Производство и зауженные рынки распределения массовых товаров стало, по мнению институционалистов, сферой и

результатом действий господствующей социально-хозяйственной элиты. Узкий слой общества, живущий своими сугубо эгоистическими интересами, диктовал ту производственную моду и те стандарты потребления, которые приносили ему процветание. Именно он императивно определял четко обозначенный круг корпоративных потребностей, удовлетворение которых отличало данную элитарную среду от массового окружения.

Глава научной школы, получившей название “старая школа институциональной экономики”, американский экономист и социолог **Т. Веблен (1857-1929)** рассматривал экономику в контексте права, политики, культуры и психологии. В небольшой статье “О сущности и способах саботажа” (1919 г.) Т.Веблен раскрывает суть саботажа (или “сознательного снижения эффективности” процесса общественного производства), характерного только для природы капиталистического общества. Саботаж предстает как орудие воздействия друг на друга участников рыночной экономики (государства, буржуа и рабочего). Например, в ведении правительства саботаж выступает в форме протекционистского тарифа, который становится на защиту интересов определенных бизнес-групп внутри страны. Снижение импорта продукции ведет к сохранению внутренних цен на высоком уровне, что отвечает чаяниям представителей защищенных секторов бизнеса в ущерб основной части общества. Тем самым возникает монополия или, по Веблену, “комплекс неотъемлемых прав и неприкосновенных активов, принадлежащих заинтересованной группе”. Тот же смысл имеет процедура “частичного или полного запрета на алкогольные напитки, регулирование торговли табаком, опиумом, и других пагубных наркотических веществ, лекарств, ядов и взрывчатых веществ”. Т.Веблен приводит пример закона о маргарине, по которому в целях защиты монопольных прибылей молочной отрасли в 1877 году в некоторых штатах США были изданы ограничительные законы, регулирующие продажу

маргарина. Они предусматривали введение высоких налоговых ставок на продажу маргарина, высокие выплаты за получение лицензии на его производство и реализацию. К другим средствам установления монопольного давления Веблен относит “неоправданно дорогостоящую и обременительную процедуру инспекции, введенную в отношении производства промышленного (денатурированного) спирта”. Она пошла на пользу определенным корпорациям, заинтересованным в том, чтобы в двигателях внутреннего сгорания использовались иные виды топлива. То же относится и к “досадным и изысканно идиотическим требованиям, которые ограничивают и снижают привлекательность использования почтовых посылок, к выгоде служб доставки и других перевозчиков, которые имеют неотъемлемые интересы в торговой деятельности такого рода” (Веблен Т. *О сущности и способах саботажа*. <http://revsoc.org/archives/3563>).

Экономика для Т.Веблена – это совокупность институтов, одним из факторов эволюции которой является деловая мотивация. Он утверждал, что система свободной конкуренции не присуща капиталистической действительности. Она делает невозможным само существование капитализма, для которого характерны хронический беспорядок, обман, расточительство и завистливое сравнение. “Полностью бесполезная или даже пагубная для общества в целом деятельность может оказаться столь же прибыльной для бизнесмена и нанятых им работников, как и труд, вносящий значительный вклад в производство совокупных средств к существованию” (Веблен Т. *Теория делового предприятия*. М.: Дело, 2007. С.53). Свободная конкуренция в условиях стремительного роста использования техники и передовых технологий, по его мнению, является источником хронической депрессии. Таким образом, монополии, по Т.Веблену, есть продукт эволюции капиталистической экономики и единственное средство предупреждения кризисов перепроизводства. Он с присущей ему категоричностью

утверждает, что “только при монопольном положении можно избежать тяжелой депрессии” (*Там же, С.190*). Монополия стала основным элементом концепции Веблена. Развитие крупных корпораций, по его мнению, ведет к сокращению производства. Но данная политика приходит в противоречие с машинным производством и, как следствие, с потребностями государства. Теория монополии Т.Веблена тесно переплетается с его теорией конъюнктуры. Все, что связано с фазами промышленного цикла, а именно, кризисом, депрессией, оживлением, периодом спекулятивного подъема, “эрой процветания” наблюдается, по мнению Т.Веблена, и в сфере бизнеса, или делового предприятия. Он указывает, что все явления, связанные с циклом, наблюдаются в основном в сфере бизнеса. В этот период имеет место аннулирование ценностей, которое может и не означать сокращение реального производства. Эти феномены или явления связаны с нарушением равновесия цен. Причем монополия необязательно должна быть абсолютной. Она должна охватывать лишь те бизнес-предприятия, которые в условиях конкуренции не получают приемлемой для данного состояния рыночной конъюнктуры размера прибыли. Другая, незначительная их часть, является продуктом конкретных обстоятельств, затрагивающих определенную отрасль. Спектр отраслей промышленности, отдающих себя в распоряжение монопольного руководства, расположен от фермерских хозяйств, которые не подлежат такому стилю воздействия, до железных дорог, где монопольное управление поистине неизбежно (*Там же, С.190*). Таким образом, теория монополии Т.Веблена базируется на трех основаниях: на учении о хронической депрессии, о ее стимулировании развития монополий и на мнении, что рост монополий может привести к улучшению хозяйственной конъюнктуры.

&3.5. Проблемы монополии в рамках неоклассической теории

Общепризнанно, что подавляющее большинство представителей англо-американской и австрийской школ экономической теории естественным состоянием функционирования экономики считали систему свободной конкуренции. Отталкиваясь от анализа теории монопольных цен, они подходили к объяснению формирования цен с точки зрения условий свободной конкуренции на этапе промышленного подъема середины XIX века. Таким образом, конечной целью классической экономической теории признается обоснование учения о конкуренции.

Экономическая теория монополии была изложена **А.Курно (1801 – 1877)** в “Исследованиях математических принципов теории богатств” (1838) и **Ж.Дюпюи (1804-1866)** в двух его работах: “О мере полезности общественных работ” (1844) и “О влиянии платы за проезд (peages) на полезность путей сообщения” (1849). А.Курно в пятой главе своей работы, предложил первую в истории экономической науки модель максимизации прибыли монополистом. При этом им использовались понятия предельного дохода и предельных издержек. А.Курно показал, что в условиях монополии максимизация прибыли возможна при равенстве предельного дохода издержкам производства. Он также утверждал, что с ростом производства экономия в пересчете на единицу издержек обнаруживает – до определенного предела – тенденцию к возрастанию. Тем самым может укрепляться монополия производителя. А.Курно показывает абсолютную монополию как частный случай конкурентного рынка, когда одна фирма концентрирует в своих руках весь объем предложения какого-либо товара. Курно рассматривает монополиста, у которого издержки производства равны нулю, например собственника источника минеральных вод. Последний может воздействовать на цены путем расширения или сокращения своего предложения. При слишком низкой цене, так же как и при слишком высокой доход будет равен нулю. Следовательно, из всех возможных цен должна

существовать такая, которая обеспечит максимальный доход монополисту. Таким образом, Курно ставит определение цены монопольного продукта в зависимость от потребностей покупателей. Фактически он признает примат потребления, что ставит его достаточно близко к приверженцам теории предельной полезности. Он говорит о монополии производства отдельных взятых товаров. Эта монополия вовсе не отрицает конкуренции между различными секторами экономики; она заключает конкуренцию в определенные рамки, тем самым лишь ограничивая ее рыночное пространство, а, не уничтожая ее. Он показал, что монополия устанавливает цену значительно выше той, которая при тех же условиях производства установилась бы на конкурентном рынке. Это превышение цены ограничено сокращением предложения. Но реальное развитие монополий обычно характеризуется не функционированием в отрасли единственной фирмы, а захватом господствующего положения в отрасли несколькими крупными фирмами. Тем самым А.Курно заложил основы не только теории абсолютной (полной) монополии, но и дуополии, т.е. рыночной ситуации, при которой на рынке соперничают только два продавца. Он выдвинул идею, согласно которой цена в условиях дуополии может быть ниже, чем в условиях полной монополии, но выше, чем в условиях свободной конкуренции. Чуть позднее Ж.Дюпюи обратил внимание на тот факт, что монополист может варьировать ценами, имея в виду наличие различных категорий покупателей. Такая практика может находить свое выражение в незначительном изменении качества товаров или посредством последовательных продаж по постепенно снижающимся ценам. Частным случаем такого варьирования цен, по Дюпюи, является политика демпинга.

В своей работе “Элементы чистой политической экономии” (1877) **Л.Вальрас (1834-1910)** дал высокую оценку теории монополии А.Курно и Ж.Дюпюи. Высказывая сожаление по поводу того, что другие экономисты не

сочли уместным познакомиться с этой теорией, он говорит о существующей путанице в смысловом содержании понятия монополии, когда под монополией понимались предприятия, находящиеся не в одних руках, а в руках ограниченного числа владельцев. Более того, понятием “монополия” обозначалось владение некоторыми производительными услугами, имеющихся в ограниченном количестве, например, владение землей. Данное положение вызывает возражение со стороны Л.Вальраса в том, что “все производительные услуги количественно ограничены; и если земельные собственники обладают монополией на землю, то работники обладают монополией на личные способности, а капиталисты – на капиталы” (*Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства. М.: Изограф, 2000. С. 370 – 371*). И если А.Курно в своей теории монополии переходит от ситуации с одним монополистом к ситуации с двумя монополистами, а затем от монополии к неограниченной конкуренции, то Л.Вальрас предпочитает “начать с несовершенной конкуренции, что является общим случаем, чтобы придти к монополии, являющейся особым случаем” (*Там же. С.375*). Монополия как экономическое явление имеет свою цену. Присутствие цены отражает редкость монополии. Следовательно, она обладает полезностью и количественной ограниченностью. По Л.Вальрасу эти характеристики подчеркивают понятие общественного богатства. Монополия как один из элементов общественного богатства выступает в двух формах: 1) монополия – капитал (т.е. монополия на факторы производства: земля, труд и капитал в собственном смысле слова); 2) монополия – услуга.

В конце XIX – и самом начале XX в.в. экономическая наука четко обозначила три задачи, решение которых она видела в создании монополистических объединений в сфере промышленного производства: 1) борьба с конкуренцией; 2) введение плановых начал организации и

регулирования производства; 3) установление монопольных цен. Конечная цель определялась в виде твердых гарантий получения максимально высокой прибыли. Но в то же время данный процесс не мог не вызвать потрясений в сфере социально-экономических отношений, т.к. устранение конкуренции и жесткий контроль над производством не решал проблемы предупреждения и преодоления экономических кризисов, причины которых носили комплексный характер. Например, **Джон Бейтс Кларк (1847-1938)**, сторонник австрийской школы, относился к числу тех экономистов, которые выступили противниками антитрестовского закона Шермана (1890). Он опасался, что антитрестовские законы могут привести к потере эффективности, которую дают объединения предприятий или тресты. Такие необходимы для того, чтобы привлечь капитал и тем самым обеспечить себе “подушку безопасности” в период экономического спада. Он утверждает, что тресты играют полезную роль лишь в той мере, в какой они способствуют повышению эффективности, однако, разрастаясь сверх допустимых пределов, они вырождаются в монополию. Монополия пагубна, ибо она препятствует конкуренции. Как только монополия станет господствовать в экономике, приостановится прогресс. (*Проблема монополии, 1904*). Другой представитель “австрийской школы” экономической теории в США **А.Ф.Феттер (1863-1949)** в книге “Маскарад монополии” (1931), посвященной борьбе с трестами, признавал, что главное зло, приносимое монополией, заключается в “длительном и устойчивом ограничении производства и повышения цен”. **Ф. фон Визер (1851-1926)** в своей работе “Общественная экономия” (1914) был первым, по мнению Э.Дж.Уэста, “кто провел различие между современной и классической концепциями монополиями. Классическое утверждение, что для монополии характерна благоприятная рыночная позиция капитала в сравнении с позицией труда, было ошибочным. Типичной реальной монополией для Ф.

фон Визера было то, что он называл “*единственным предприятием*” (например, услуги почты). В случае единственного предприятия принцип конкуренции становится совершенно разрушительным. Параллельная почтовая сеть, рядом с уже функционирующей, была бы экономическим абсурдом; огромные суммы денег на ее создание и управление должны были бы тратиться совершенно впустую” (*Уэст Э.Д. Монополия // Экономическая теория. М.:ИНФРА-М, 2004. С.589 – 590*). **Л. фон Мизес (1881-1973)** выделяет и обращает наше внимание на два варианта толкования понятия “монополия”. В первом случае, оно обозначает *состояние дел*, при котором монополия единолично контролирует ситуацию, обеспечивающее человеческое выживание (например, социалистическое государство). К рыночной экономике такая трактовка существования монополии ровным счетом никакого отношения не имеет. Во втором – монополия представляет собой *индивид или группу индивидов*, которые полностью объединились для совместной деятельности и которые единолично контролируют объем предложения своего товара. (*Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000. С. 262 – 263*). Таким образом, “австрийская” теория конкуренции объясняет монополию как источник инерции и застоя.

Работы **А.Курно** и **А.Маршалла (1842-1924)** положили начало изучению монополии как *рыночной ситуации*. В условиях монополии по-новому происходят процессы ценообразования, появляются неценовые формы ведения конкуренции, такие как качество продукта, его дизайн, сервисное обслуживание, реклама и др. А.Маршалл объединил субъективный подход в анализе экономических процессов и явлений с анализом производственных затрат. Результат – определение оптимального объема производства в рамках данной рыночной конъюнктуры, обеспечивающего максимальный доход. Он рассматривал монополию как частный случай,

скорее как исключение, на общем фоне совершенной конкуренции. По его мнению, элемент монополии имеется в любой конкурентной среде. У него монополист “в какой-то степени желает способствовать интересам потребителей” (*Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. С. 470*). Далее свой вклад в разработку концепции монополии как рыночной ситуации внес **Ф.Эджуорт (1845-1926)**, предложивший математическое описание монопольного рынка. Он доказал, что вывод Курно справедлив лишь для тех случаев, когда имеется один монополист в данной сфере производства. Если же предположить наличие двух и более монополистов, то цена оказывается более чем неопределенной.

Основатель шведской неоклассической школы **К.Виксель (1851-1926)**, подвергнув анализу конкуренцию и ценовую дискриминацию, считал, что, во-первых, конкуренция и монополия – это не обособленные, изолированные рыночные явления, а скорее два полюса рыночного сектора. Во-вторых, деятельность монополий – и особенно “естественных” – должна направляться в русле интересов общества. Этого можно добиться с помощью соответствующей программы налогового обложения, в сочетании с такой политикой цен, при которой цены устанавливаются на основе предельных затрат на единицу продукции. В качестве примера несовершенной конкуренции К.Виксель приводил розничную торговлю. В этой сфере совместное предложение отклоняет цены от уровня издержек. Кроме того, розничная торговля характеризуется различным местоположением, что неблагоприятно сказывается на потребителях, которые часто ничего не знают о свойствах продукта или полностью зависят от розничного торговца. С точки зрения же другого экономиста неоклассического направления **И.Фишера (1867-1947)** монополия есть просто “отсутствие конкуренции”. (*Фишер И. Элементарные принципы экономики, 1923г.*)

Немецкий экономист и социолог **Ф.Оппенгеймер (1864-1943)** в своей

работе “Социальный вопрос и социализм” (1919) определяет монополию как преимущественную хозяйственную позицию, основанную на том, что конкуренция не может действовать вполне свободно. Он дает подробное описание монополий, которые классифицируются: 1) по объему действия на: *персональные* (патент, трест); *классовые* (монополия отдельного общественного класса, например, земля – классу землевладельцев, а остальные средства производства – классу капиталистов); 2) по основанию на: *естественные* (монопольное владение определяется естественными факторами); *правовые* (публично-правовые и частно-правовые); 3) по позиции монополиста на: *монополии продавцов* и *монополии покупателей*; 4) по своему заявлению на статистические цены на: *монополии обмена* (продажа или покупка по монопольной цене); *монополии производственные*. (Рубин И.И. *Современные экономисты на Западе. Критические очерки*. М.; Л.: Гос. изд-во, 1927. С.45 – 46).

Однозначную трактовку монополии как *рыночной ситуации*, при которой единственный продавец имеет дело со спросом, не зависящим от его собственных действий и от действий продавцов-конкурентов дает **Й.А.Шумпетер (1883-1950)**. (*Шумпетер Й.А. История экономического анализа: в 3-х т. СПб.: Экон. шк., 2001. Т.1. С.196*). Он различал потенциал существования монополии в долгосрочной и краткосрочной перспективе. В первом случае, по его мнению, трудно представить современное предприятие, которое бы обладало монопольной властью в течение длительного времени за исключением тех, которые в полной мере пользуются государственной поддержкой, например железнодорожные и энергетические компании. Быть единственным продавцом и оставаться таковым в течение длительного периода времени “можно лишь при условии, что не будешь вести себя как монополист”. В краткосрочном аспекте настоящие монопольные ситуации возникают гораздо чаще. В основном они

носят временно-ситуационный характер на некотором участке кривой спроса. В другой своей работе “Капитализм, социализм и демократия” (1942), он пытается рассмотреть динамику систем капитализма и социализма с точки зрения исторической перспективы. Необходимо учесть, что данный анализ он выстраивал после периода Великой депрессии в США. В “реальном” капитализме, по Й.Шумпетеру, имеет место потенциал “трансформационного” роста. Определение характера такого роста объясняется трактовкой монополии как источника нововведений и накоплений. То есть, в основе позиции Шумпетера лежала идея роста как “непрерывного созидательного разрушения”

Если **П.Сраффа (1898-1983)** и **Дж. Робинсон (1903-1983)** трактовали монополию как исключительно негативный фактор, препятствующий функционированию рыночного механизма и деформирующий связанные с ним экономические и социальные отношения, то **Э.Чемберлин (1899-1967)**, напротив, рассматривал монополию как естественный элемент конкурентной системы. В своей книге “Теория монополистической конкуренции” (1933) он выступил против дихотомии А.Маршалла между совершенной конкуренцией и монополией, утверждая, что реальные рынки сочетают в себе элементы конкуренции с элементами монополии. По его мнению, именно монополии оказывают благотворное влияние на устои капиталистического общества. Он предложил различать “чистую” конкуренцию от “совершенной” конкуренции. Первая подразумевает совершенство конкуренции только в отношении полного отсутствия монополии и абстрагируется от других сторон совершенства конкуренции. (*Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. С.37-38*).

Основатель школы “монетаризма” **М.Фридмен (1912-2006)** выделял три причины возникновения монополии: явная или скрытая поддержка

правительства; сговор между отдельными лицами; целесообразность существования в техническом отношении только одного производителя или предприятия. (Фридмен М., Фридман Р. *Свобода выбирать: Наша позиция*. М.: Новое изд-во, 2007. С.70). Он называет такие случаи “технической” монополией (Фридмен М. *Капитализм и свобода*. М.: Новое изд-во, 2006. С.53).

М.Ротбард (1926-1995) говорил о том, что существует единственно разумное, на его взгляд, определение монополии – дарование правительственных *привилегий* как прямых, так и косвенных. (Ротбард М. *Власть и рынок: государство и экономика*. Челябинск: Социум, 2003. С.90). А если это так, то правительство не в состоянии одолеть монополию правовым путем. По мнению М.Ротбарда, если бы правительство действительно желало бы этого, следовало бы просто ликвидировать им же предоставленные монопольные привилегии. На деле правительство создает самым активным образом монопольные структуры, которые по его замыслу должны функционировать как проправительственные бизнес-структуры (можно привести примеры Почтовой службы США, российские государственные корпорации и др.). М.Ротбард называет это “игрой в деловой подход” (Ротбард М. *Власть и рынок: государство и экономика*. Челябинск: Социум, 2003. С.226). По своей природе “правительственная услуга – это всегда полная или частичная монополия. А монополия – это всегда принуждение и насилие” (Ротбард М. *К новой свободе: Либертарианский манифест*. М.: Новое изд-во, 2009. С. 226). В этом случае она обладает двумя пороками. Во-первых, – услуга правительства всегда будет дорогой и менее качественной, а во-вторых – государственная корпорация может только имитировать бизнес-деятельность, но не быть таковой, так как постоянным источником ее капитала остается все тот же налогоплательщик (Там же. С.226). В то же время американский экономист

Фрэнк Найт (1885-1972) никогда не считал монополию серьезной проблемой, но признавал угрозу, связанную с ее развитием. Монополия, по его мнению, есть лишь *вмешательство* в действие сил свободной конкуренции. Он считал, что монополия может быть эффективной в качестве хозяйственного механизма, особенно в том случае, когда она прокладывает новые пути в области организации производства. В то же время монополия не имеет большого значения, поскольку остается значительная способность к взаимозаменяемости различных материальных благ и услуг.

А.Хиршман (род. в 1915 г.), повторяя фразу Д. Хикса “самое выгодное в монополии – это спокойная жизнь”, выделяет такие черты монополизма, отражающие возможность влиять на цены, - упадок, лень и ожирение (Хиршман А. *Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств*. М.: Новое изд-во, 2009. – с.59). Они становятся проблемами в формировании государственной политики, особенно в рамках “англосаксонского” мира, проповедующего модель “энергичного” хозяйствования. Рыночная власть дает своему носителю (монополии) потворствовать собственной жестокости или бездеятельности. Существуют примеры, по мнению Хиршмана, когда конкуренция не убивает монополию, а освобождает ее от самых беспокойных клиентов – чем создает для нее *комфортные условия*. Малоаметный вид монополистической тирании: ограниченная монополия, угнетающая слабых своей некомпетентностью и эксплуатирующая бедных своей бездеятельностью. Она особо устойчива, поскольку *нечестостлюбива, и ее можно обойти*. Хиршман А. называет их “ленивыми” монополиями (например, почтовая служба США). Они не возражают против конкуренции и встречаются в тех случаях, когда источником монополистической власти является местоположение, а местные клиенты делятся на группы с неодинаковой мобильностью (Там же, С.61). Бегство мобильных клиентов, наиболее чувствительных к качеству,

освобождает местного монополиста заботиться о качестве продукта и эффективности производства (С.О. – автономные источники электричества, водоснабжения и т.д.).

Таким образом, если монополия выступает как общественное благо, то она используется всеми членами определенного сообщества, региона или страны. Следовательно, считается невозможным воздержаться от ее потребления и, тем самым, “общественные блага неизбежно оказываются общественным злом” (*Там же, С.97*).

Глава IV. Институциональное регулирование промышленных монополий в странах Западной Европы, США и Канады в конце XIX - начале XX - го веков

4.1. Антимонопольная политика европейских стран конца XIX - начала XX веков

До середины XIX века постулаты классической политической экономии по поводу организации хозяйственной деятельности на принципах свободы предпринимательской деятельности и совершенной конкуренции казались незыблемыми. Экономисты–классики и их последователи скептически относились к любым попыткам регламентации экономической жизни со стороны государства. Но устаревшие подходы к реализации экономической политики, основанные на самоисцеляющих свойствах экономической свободы, постепенно отживали свой век. Изменения касались всех сторон общественной жизни: промышленной, аграрной, финансовой, торговой и социальной политики. Во второй половине XIX века – начале XX века становится очевидным стремление конкурирующих сторон объединяться в предпринимательские союзы, которые явились новым методом организации ведения хозяйства в условиях стихии рынка. Их метко окрестили “детьми нужды”, подчеркивая объективно вынужденный характер предпринимаемых навстречу друг другу шагов в деле объединения своих капиталов и

координации совместной деятельности в рамках синдикатов и трестов. Например, Б.Шенланк утверждал, что картели и синдикаты есть последнее слово экономического развития и представляют собой высшую и наиболее совершенную форму организации предприятий и поэтому заслуживают всяческого поощрения и одобрения. Картели, по его мнению, являются первой школой, где капитал научился приемам и правилам кооперативной деятельности. (*Брандт Б.Ф. Союзы предпринимателей в Соединенных Штатах // Русская мысль. 1893. Кн.6. С.137*). Основной причиной возникновения синдикатов и трестов считалась **конкуренция на определенных стадиях ее развития**. Если в начале конкуренция оказывала благотворное влияние на развитие и совершенствование структуры производства (например, благодаря инновационной деятельности), то впоследствии, исчерпав весь потенциал существующего технологического уклада в погоне за снижением цены и убыточности производства, она приобрела разрушительные черты. Методы устранения или регулирования конкурентных отношений могли принимать самые разнообразные формы. Они включали в себя образование организационно-экономических форм монопольной деятельности (картелей, синдикатов, трестов); предоставление правительственных субсидий и преференций субъектам хозяйствования и т. д. Удельный вес каждой из них мог изменяться в зависимости от поставленных целей и задач, решаемых национальным правительством в данный момент времени. Пути и способы их достижения и решения определялся складывающейся на данный момент времени политико-экономической и социальной конъюнктурой.

Предпринимательские союзы стали новыми явлениями в хозяйственной жизни конца XIX и начала XX веков. На тот момент времени они представляли собой последнее слово в деле организации капиталистического производства. В разных странах они именовались по

разному: в Германии и Австрии – Kartelle, в Англии - Trades unions of the employers, во Франции - Syndikats des patrons, а в США - Pools, Trusts. С точки зрения содержания законодательств отдельных стран о картелях и синдикатах, трактовки их юридического положения, все следует различать, во-первых, законодательство, *регулирующее* деятельность предпринимательских союзов нормативно-правовыми актами или иными мерами государственного регулирования; во-вторых, законодательство, *запрещающее* уже сам факт соглашений между промышленниками и торговцами; в-третьих, законодательство, *наказывающее* только известные преступные деяния картелей и синдикатов, тогда как сам факт образования союзов не преследуется; в-четвертых, законодательство, которое не устанавливает уголовного преследования, но в то же время, *признающее* соглашения подобного рода не имеющими юридической силы. Например, в английском законодательстве, запрещающем создание предпринимательских союзов с претензией на монопольное положение, существовало следующее определение треста: “это особый вид пользования и владения предметами, предоставляемыми собственниками этих предметов известному сообществу для извлечения возможных прибылей из торговли этими предметами” (*Торговля керосином в Германии под исключительным влиянием американской монополии // Русское экономическое обозрение. 1901. №6. С.71*).

Монополистическая политика, проводимая предпринимательскими союзами, быстро восстановила против них широкое общественное мнение. Общественный протест внес особое оживление в законодательную деятельность в части, касающейся деятельности трестов и картелей. Параллельно с практической работой шло теоретическое изучение вопроса. Например, в 1903 году в Вене начинает выходить специальный журнал – “Kartellrundschau”, посвященный теории и практике картельного движения. В

1902 и 1904 годах вопрос о том, “какие меры должны быть приняты против картелей”, обсуждался на двух съездах немецких юристов. В 1903 году в США учреждается “Bureau of Corporations”, главной функцией которого являлось собирание материалов и подготовка предложений для законодательного регулирования деятельности трестов.

В период становления антимонопольного законодательства одной из главных проблем считалось выявление основных условий завоевания и сохранения монопольного положения хозяйствующим субъектом. Существовало четкое понимание и осознание внешних и внутренних причин, лежащих в основе процесса объединения предприятий. Например, к внешним условиям справедливо относили: 1) географическое местоположение (изолированность); 2) деятельность таможенных служб; 3) наличие профсоюзов; 4) патенты на новые изобретения; 4) монополизация спроса; 5) развитие кредитно-денежных операций. К числу внутренних причин принадлежат: 1) ограниченность числа конкурирующих между собой предприятий (большому числу предприятий объединение представляется труднодостижимым); 2) однородность продукта; 3) обезличенность продукта; 4) дороговизна средств производства; 5) равная рентабельность или убыточность конкурирующих предприятий; 6) относительно одинаковая капитализация объединяющихся предприятий.

В конце XIX века, положение и роль, которое занимали и играли на национальных рынках предпринимательские союзы, попали в сферу пристального внимания правительств ряда европейских стран, США и Канады. Хотя отдельные предпринимательские союзы реально существовали и задолго до этого. Например, в **Германии** в 1862 году действовала Кёльнская контора производителей белой жести, в 1864 году был основан союз немецких производителей рельсов, затем соляной (1868) и поташный (1870). Строительным материалом для их создания послужили акционерные

общества, которые стали кульминацией процесса концентрации капитала, но в то же время послужили началом совершенно противоположному направлению – “демократизации” капитала. Например, в Пруссии в период 1871-1874 г.г. возникло около 800 акционерных обществ. Этот период в истории промышленности объединенной Германии получил название – период грюндерства. В 1886-1887 г.г. в Германии насчитывалось уже 1782 акционерных общества. (*Брандт Б. Союзы предпринимателей в Соединенных штатах // Русская мысль. 1893. № 6. С.159*). Такое более чем двукратное увеличение числа акционерных компаний объяснялось двумя причинами: промышленным прогрессом, инициировавшим процессы концентрации капиталов и свободой конкуренции.

Процесс становления картелей в Германии стал отчетливо проявляться в начале 60-х годов XIX века. После кризиса 1873 года и вплоть до 1877 года в стране образуется лишь четыре картеля. Спад промышленного производства послужил стимулом для изменения структуры национальной экономики. Еще недавно Германия была аграрной страной, а теперь на ведущие места вышли промышленность и торговля. Ситуация изменилась с принятием протекционистского тарифа 1879 года. По словам Р.Лифмана, в период с 1879 по 1882 годы возникло 18 картелей. (*Курчинский М.А. Союзы предпринимателей. Экономические этюды. СПб.,1899. С.60*). Именно тогда, в конце 70-х годов, картели привлекают к себе внимание широких слоев общественности. В частности, Р.Лифман отмечал, что речь депутата рейхстага Е.Рихтера от 5 мая 1879 года, явилась первым упоминанием о картелях в периодической печати. В ней он указывал на тот факт, что германские рельсопрокатные, паровозостроительные и вагонные заводы назначали за границей гораздо более низкие цены, чем на внутреннем рынке (*Лифман Р. Картели и тресты. М.: Эконом. жизнь, 1925. С.26*).

На фоне догоняющей индустриализации среди множества причин,

способствующих созданию условий для монополизации германской промышленности, следует выделить: 1) немногочисленность предпринимателей в данной отрасли или секторе национальной экономики. В противном случае большое количество участников предполагаемых соглашений оказывает влияние на рост транзакционных издержек; 2) территориальная (региональная) сплоченность; 3) однородность применяемой технологии и характера производства; 4) наличие экономических благ, составляющих основу богатства конкретной страны (уголь, нефть, газ, металл и др.); 5) протекционистские пошлины. В начале XX века до 25% германской промышленности было охвачено различными формами монопольного регулирования. В том числе – 90% производства бумаги, 74% угольной и 50% сталелитейной промышленности, 48% производства цемента, 23% железнодорожных перевозок. (*Стародубровская И.В., Мау В.А. Великие революции от Кромвеля до Путина. М.: Вагриус, 2004. С.397*). Таким образом, германскому законодательству был совершенно чужд абсолютный запрет картельных соглашений. Суды вставали на точку зрения, по которой само существование картельных соглашений еще не посягает на свободу хозяйственной деятельности. Вместе с тем судебные органы оставили за собой свободу трактовки особенностей функционирования отдельно взятого предпринимательского союза в каждом конкретном случае. Такой дифференцированный подход позволял отойти от формальных ссылок на существование картельных соглашений и проводить более гибкую и взвешенную, по отношению к ним, политику. Конечно, это не могло не сказаться на пристальном внимании к практике функционирования картелей и их законодательной регламентации. Немецкая экономико-правовая литература трактовала “картель” как “состоявшееся путем свободного соглашения соединение самостоятельных предпринимателей, имеющих общие интересы, в целях воздействия на

отношения производства и сбыта посредством ограничения или устранения свободной конкуренции” (*Рундштейн С. Синдикатное право. Учение о картелях. СПб., 1905. С.3*). Автор обращал внимание на признаки, характеризующие картель: 1) **объединение** предпринимателей на свободных началах, без субъективного давления со стороны, например на основе простых словесных договоренностей; 2) объединение **самостоятельных** предпринимателей. Но картель, в отличие от треста, есть не просто механическое слияние. Это “федеративная организация”, где каждый участник сохранял свои производственные активы, автономное руководство и сбыт продукции. (*Рундштейн С. Синдикатное право. Учение о картелях. СПб., 1905. С.6*). Он рассчитан на “субъективное окончание” своей деятельности, тогда как существование треста заканчивается случайным крахом или принудительным закрытием (*Там же. С.6*). Хотя картели и ограничивали конкуренцию, монополия создаваемая ими появлялась лишь в редких случаях (*Там же. С.13*).

Быстрые темпы промышленного роста Германии открывали широкие перспективы и возможности для раскрытия потенциала предпринимательской деятельности по всему спектру развития национальной промышленности и торговли. Германия, первой из сообщества европейских стран, приступила к разработке законодательной базы по регламентации деятельности картелей, проектов по антимонопольному регулированию и защите конкуренции на товарных рынках. Например, закон от 27 мая 1896 г. о пресечении недобросовестной конкуренции с полным основанием можно отнести к числу самых значимых законодательных актов конца XIX века. Он вызвал бурную реакцию, как со стороны противников, так и своих сторонников. В частности, высказывались опасения, что закон даст повод к многочисленным судебным искам, которые даже в самых добросовестных проявлениях рыночного соперничества будут выискивать

признаки недобросовестной конкуренции. Но практика развеяла все сомнения. Тому поспособствовала содержащаяся в параграфе 13 данного закона угроза оглашения решения или приговора, которые могли бы реально подорвать деловую репутацию предприятия. Торговцам и промышленникам запрещалось под страхом уголовного наказания (наложения штрафа в 1500 марок или тюремного заключения до 6 месяцев) сообщать заведомо неверные и рассчитанные на обман сведения о способе производства, свойствах, происхождении, цене товаров и услуг и о цели продажи (параграфы №1, №4). Наказанию подвергалось и то лицо, которое распространяло о своих потенциальных или реальных конкурентах заведомо ложные и вредные для их деловой репутации сведения (параграфы №6, №7). Употребление товарной марки фирмы или названия предприятия, вводящие в заблуждение по отношению к другим предприятиям, влекло за собой возмещение причиненных убытков (параграф №8). Наконец, высшей административной власти предоставлялось право устанавливать для товаров, продаваемых в розницу, определенные величины мера и веса, указываемые на упаковке, причем несоответствие действительности этому обозначению каралось штрафом или арестом. (*Журн. М-ва юстиции. 1896. №10. С.256-269*). Впоследствии уже новый закон от 7 июля 1909 г. о пресечении недобросовестной конкуренции расширил сферу своего применения, ужесточил наказания, оказавшиеся недостаточными. Например, за заведомо ложные сведения, наносящие ущерб деловой репутации конкурента, виновное лицо подвергалось тюремному заключению сроком до одного года и уплате штрафа до пяти тысяч марок, либо одному из этих наказаний.

В **Австрии** синдикаты получили особенно широкое распространение в конце XIX века. Они представляли собой торгово-промышленные союзы лиц, которые при помощи взаимных соглашений, пытались поставить под свой непосредственный контроль амплитуду колебаний рыночных цен независимо

от причин (рыночная паника или общее перепроизводство) их вызывающих. В качестве приоритета такой контроль предполагал сгладить негативные тенденции в динамике рыночного ценообразования в отношении потенциальных потребителей. Однако, как оказалось, процесс создания синдикатов преследовал и социально менее привлекательную цель, а именно стремление исключительно к искусственному повышению товарных цен с целью получения максимально возможной прибыли. Возникновение крупных акционерных компаний оказало негативное воздействие на функционирование малого бизнеса и внесло значительные изменения в ход хозяйственного развития страны. Сила влияния проявилась, в первую очередь, в производстве продуктов питания и предметов первой необходимости, т.е. затронуло сферу жизненно важных интересов широких слоев населения. Актуальным стал вопрос о необходимости социального контроля над деятельностью картелей.

Вопрос о вреде или пользе деятельности синдикатов для австрийского законодательства не являлся совсем уж новым. Первые законодательные постановления относительно лиц, желающих посредством заключения соглашений оказать влияние на повышение или понижение цен продуктов питания, появились еще в уголовном уложении 1803 года. Затем соответствующие правила нашли свое отражение в уголовном уложении 1853 года. Данным законом запрещались любые соглашения торговцев, производителей и посредников, стремящихся изменить условия найма работников, повысить или понизить товарные цены в ущерб интересам потребителей, а также любые забастовки работников, стремящихся таким путем улучшить свое положение. Виновные в нарушении этих правил подвергались аресту сроком до трех месяцев. В апреле 1870 года был издан закон о коалициях (Koalitions-gesetz), по которому различного рода соглашения и союзы были наказуемы лишь в том случае, если их

инициаторы и участники будут уличены в привлечении на свою сторону посторонних лиц при помощи угроз, прямого насилия или обмана. Подобное деяние наказывалось арестом на срок от 8 дней до 3 месяцев. Любые договоры между производителями, направленные на повышение цен в пику интересам потребителей, не имели юридической силы. В 1897 году австрийское правительство разработало и внесло для обсуждения в парламент законопроект “О картелях, которые касаются предметов потребления, тесно связанных с промышленным производством, обложенным косвенным налогом”. Им предоставлялись широкие полномочия в деле разрешения образования синдикатов. Прежде всего законопроект проявлял заботу об интересах государственной казны, а не конкретного потребителя. Своим острием проект был направлен лишь на те картели, которые превратили в монополию производство подакцизных товаров (сахар, керосин, водка, пиво, соль). Узость сферы регулирования производственной деятельности картелей, объяснялась осторожностью правительства, с которой оно проводило границу между очевидной пользой и негативными последствиями, приносимыми картелями. Австрийское правительство не могло допустить того, чтобы подакцизные товары стали служить предметом спекуляций со стороны картелей. Рост цен на них привел бы к сокращению их потребления и, как следствие, отразился бы на размерах доходов, поступающих в государственную казну. (*Журн. М-ва юстиции. 1897. №9. С.373*). Следует отметить, что данный законопроект вызвал интерес у российских экономистов и юристов. В частности, при его обсуждении в Санкт-Петербургском юридическом обществе мнения о вводе его в действие разделились. Представители экономической науки высказались не в пользу какого бы то ни было регулирования законодательными нормами “такого сложного и совершенно не исследованного и научно необоснованного явления как синдикаты”

(*Новости. 1897. №289. С.3*). Правоведы же наоборот нашли данный законопроект своевременным в деле регулирования данного явления, вызванного самой жизнью.

Начало XX века знаменуется активным вмешательством государства в производственную, коммерческую и финансовую деятельность своих подданных. 1901 год прошел в Австрии под знаком рассмотрения пакета законопроектов, направленных на ограничение злоупотреблений картелями. Во-первых, был рекомендован пакет мер в области таможенной политики. Например, понижение размеров или даже отмена пошлин в тех случаях, когда картели используют их для повышения цен на свою продукцию, и, как следствие, искусственно вызывают снижение объемов потребления. Дело в том, что в самом начале XX века в Австрии производство многих продуктов, обложенных разного рода акцизами, находилось в руках картелей. Практика повышения цен, применяемая картелями, вызывала сокращение потребления и вела, таким образом, к значительному снижению уровня государственных доходов. Другим препятствием для искусственного роста цен со стороны картелей рассматривалось временное введение ввозных премий. Но данная мера может оказаться действенной только при отсутствии международных соглашений (*Экономическая жизнь на Западе // Народное хозяйство. 1901. Кн.7. С.101*). Рассматривалась возможность создания на средства коммун и государства предприятий, которые бы конкурируя с картелями, принуждали их отказываться от практики необоснованного повышения цен. Данное положение не выдерживает никакой критики из-за различных способов производства, длительного периода времени необходимого для строительства предприятий и часто неэффективного управления предприятиями со стороны государственной бюрократической машины. Предлагалось ввести в уголовное законодательство санкций за практику вымогательства со стороны картелей, которая проявлялась в форме отказа от

поставок сырья и материалов, необходимых для производственного процесса и в принуждении вступать в ряды картеля. В случае систематического нарушения закона деятельность картеля могла быть запрещена, а его имущество конфисковано. Но данные меры, как, оказалось, остались только прописанными на бумаге. В то же время, австрийский законопроект о предпринимательских союзах содержал два основных принципа, признаваемых всеми: во-первых, что союзы должны вести открыто свои дела, и, во-вторых, что предотвратить возможные злоупотребления можно путем разумного применения административного законодательства.

На съезде юристов (Инсбрук, 1904 г.) с докладом о картелях выступил Ф. Клейн, директор департамента министерства юстиции Австрии. Он отметил, что по отношению к картелям сохраняется дружественный нейтралитет. В условиях стимулирования и развития промышленности, мировой торговли и торгового баланса, вновь возрождается меркантилизм. Автор признал необоснованным запрет картелей, их административно-правовое регулирование и введение для них единой правовой формы. Ни о каком запрещении и подавлении картелей не может быть и речи. Они выражают потребность времени, содействуют предотвращению потерь и уменьшению жертв свободной конкуренции. В то же время картели опасны для общества в том случае, если ведут к монополиям, но это не дает права их запрещать, так как сами по себе они не вредны. (*Вестн. финансов, промышленности и торговли. 1904. № 39. С.514*).

Национальная промышленность **Франции**, периода II-ой Империи, вступила в стадию ускоренного роста, в ходе которого было отказано в необходимости регламентации объемов производства и сбыта продукции. Французская промышленность расцвела благодаря расширению внешних рынков сбыта, емкость которых простимулировала экспортные операции. Размеры хозяйственного пространства и величина производственного

капитала создавали достаточные условия для ведения относительно самостоятельного бизнеса. Отсюда становится понятным, почему в этот период влияние синдикатов на масштабы общей предпринимательской деятельности было малозаметным. Попытки основать синдикаты во Франции предпринимались еще в 40-е годы XIX века, и в первую очередь в угольной промышленности. Союз угольных копей бассейна Луары (существовавший с 1842 года) объединил 82% всей добычи угля в стране (*Русские ведомости. 1895. № 24*). Кроме того, в стране с 1838 года действовал союз производителей соды. В совокупности это послужило поводом для проявления на страницах периодической печати и палате депутатов широкого движения против “финансового феодализма” и всеобщей угольной монополии. Но протестное движение было остановлено декретом от 24 октября 1852 года, в силу которого “Генеральная компания Луары” должна была прекратить свое существование. В конце XIX века во Франции насчитывалось шесть предпринимательских союзов. Такая немногочисленность служит объяснением отсутствия нормативных актов, ограничивающих практику недобросовестной конкуренции. В то же время хозяйственная практика приводила многочисленные примеры ее проявления (*Журн. М-ва юстиции. 1897. № 2*).

В стране борьба против недобросовестной конкуренции велась в рамках действующего гражданского законодательства. С конца XVIII века наблюдается резко отрицательное отношение к любым формам корпоративной деятельности. На заседании революционного Конвента 14 июля 1791 года было принято предложение, согласно которому в государстве не должно допускаться присутствие каких бы то ни было корпораций. Но традиции антикартельного законодательства Франции восходят к статьям 419 и 420 Code pénal (1810 г.), которые предусматривали меры уголовного характера за искусственные манипуляции с ценами, в особенности, если они

устанавливались в результате картельных соглашений. Согласно ст.419 запрещается продажа какого-либо товара по цене ниже или выше относительно той, которая бы имела место в условиях свободной конкуренции. (лишение свободы на срок от одного месяца до одного года или штраф – от 500 до 10000 франков). Согласно ст.420, срок тюремного заключения увеличивался с двух месяцев до двух лет, так же как и штраф с 1000 до 20000 франков, если объектом картельных соглашений становились зерно, мука, хлеб, пиво и прочие напитки. Прежде всего, данные статьи направлены против попыток искусственного завышения цен на продукты питания и государственные ценные бумаги с использованием обманных технологий (например, посредством распространения ложных слухов). Они оказывали действенное влияние на злоупотребления местного характера и были совершенно неприемлемы в условиях гигантской концентрации в промышленности и торговле конца XIX и начала XX веков.

В числе специальных постановлений, направленных на противодействие картельным устремлениям, следует отметить Указ от 23 октября 1852 года, запрещающий концентрацию в одних руках, без разрешения правительства, нескольких горных концессий. Закон от 26 июля 1844 года (ст.9) направлен против предоставляемых частными железными дорогами льгот в области фрахтовых перевозок, т.к. их лишены все иные транспортные предприятия. Ими предусматривается применение наказаний согласно ст. 419 уголовного кодекса. После экономического кризиса 1873 года, а особенно с 1881 года, промышленность Франции встретила серьезные затруднения. Они были вызваны тем, что целый ряд государств – традиционных торговых партнеров Франции встали на путь самостоятельного промышленного развития. В США, Австралии, России сократился спрос на французские товары. Ситуация обострилась еще и тем, что в центре Европы набирала промышленную мощь объединенная Германия. Сложившееся критическое

положение заставило французских предпринимателей искать пути интеграции для защиты своих интересов. Начинается движение в сторону образования синдикатов, решавшее задачу поиска равновесия между расширением предложения товаров и услуг и внутренним спросом. Под влиянием этой причины и закона от 21 марта 1884 года о профессиональных синдикатах во Франции стали образовываться многочисленные союзы предпринимателей. Целью их деятельности провозглашалось ограничение рыночного соперничества и поддержание товарных цен на приемлемом для себя уровне. Но привлекаемые для этого средства были различны, что послужило разделению французских синдикатов условно на шесть групп: 1) те, кто назначают цену продукта; 2) те, кто определяют размер производства на каждом предприятии, входящем в синдикат; 3) те, кто ограничивают свои действия определением максимальной цены за сырье; 4) те, чья главная цель – распределение между собой рынка сбыта продукции; 5) союзы, разделяющие между собой прибыль, получаемую свыше установленной нормы, и убытки, когда данная норма не достигается; 6) объединения для организации общей продажи своей готовой продукции. Вопросы образования синдикатов попали в поле зрения Парижского общества политической экономии. Основными причинами их появления данное общество считало высокие покровительственные пошлины, или там, где они отсутствуют, естественную монополию (*Вестник финансов, промышленности и торговли. 1904. №27. С.23*). Обращает на себя внимание ст. 12 Закона от 1 июля 1901 года, которая направлена против образования картелей в том случае, если большая часть их участников состоит из иностранных лиц, либо руководителем является иностранец, либо штаб-квартира находится за границей.

В 1904 году, по поручению Министерства торговли **Венгрии**, был опубликован законопроект о картельных договорах. Составитель

законопроекта, депутат рейхстага П. Мендель, назвал картельный договор обязательным взаимным соглашением о добровольном ограничении промышленного производства и товарооборотов. Государственный контроль над картелями заключался, по законопроекту, во-первых, в том, что картельные соглашения не содержали условий, мешающих свободной конкуренции, и, во-вторых, в том, что цены в силу картельных договоров не стояли выше или ниже того уровня, который допускается общими экономическими условиями. По мнению автора законопроекта, картели имеют большое значение для развития национальной промышленности. Они должны были предохранять различные отрасли от перепроизводства продукции, регулировать цены и делать их устойчивыми, а также устранять недобросовестную конкуренцию (*Вестн. финансов, промышленности и торговли. 1904. № 37. С. 419*). Согласно данному проекту картельный договор должен быть составлен в письменной форме и, чтобы быть действительным, должен быть внесен в картельный реестр, ведущийся при венгерском Министерстве торговли.

В ряде европейских законодательств союзы предпринимателей не упоминаются и вовсе. Например, в **Италии**, ст. 293 уголовного уложения от 30 июня 1889 года ограничивалась лишь угрозой наказания по отношению к тем, кто обманным путем способствовал повышению или понижению заработной платы, цен на продукты, а также на обращающиеся на рынке ценности. Наказуемым считалось применение обмана, а не заключение картельного соглашения, как такового. В **Бельгии** до 1866 года действовала ст. 419 французского Code p`enal. Однако широкого применения на практике она здесь не получила. С 1866 года вступает в действие ст. 311 бельгийского Code p`enal, наказывавшая “лиц, которые при помощи какого либо обмана произвели повышение или понижение цен съестных припасов, или товаров, или государственных бумаг и облигаций”. А “завладение одним лицом, т.е.

скупка” и “коалиция, имеющая целью ограничить продажу для получения повышенной цены” перестали иметь с этого времени состав преступления. Согласно ст. 314 соглашения предпринимателей подлежали наказанию только в случае применения насилия и угроз, имевших целью заставить кого-нибудь отказаться от конкуренции на торгах при сдаче подрядов. Таким образом, судебная практика показывала более чем благосклонное отношение к картелям. В практике бельгийского законодательства имел место факт, когда апелляционный суд своим решением от 29 марта 1877 года обязал производителей оконных стекол останавливать на определенное время свое производство для восстановления действительного равновесия между производством и размерами потребления. Тем самым, была предпринята попытка предотвратить угрозу падения товарных цен, которая повлекла бы за собой неминуемые потери для предпринимателей и кризис перепроизводства. Судебное решение показало, что картель не является фактором, ограничивающим гарантируемую законом свободу деятельности и, поэтому, не может рассматриваться как нарушение общественного порядка.

4.2. Антитрестовское институциональное регулирование промышленных монополий США и Канады XIX - начала XX в.в.

Экспансия монополий становится главным предлогом для становления политики антимонопольного регулирования и формирования антитрестовского законодательства. Регулирование деятельности предпринимательских монополий, или крупных фирм, получило яркое выражение в США в начале 70-х годов XIX века. Рост объемов промышленного производства послужил основанием для снижения оптовых и розничных цен вплоть до 1879 года. Последующее обострение внутриотраслевой конкуренции стало одной из причин образования союзов

предпринимателей с целью концентрации промышленного производства и, как следствие, расширения корпоративного контроля над рыночным пространством. В этот период вопрос о роли и значении трестов в экономике США приобрел поистине общенациональное звучание. В 1889 году их численность составила 59 единиц, а в период с 1890 по 1910 г.г. число вновь образованных предпринимательских союзов выросло с 11 до 500. (*Фармаковский С.П. К вопросу о законодательном регулировании синдикатов и трестов. СПб., 1910. С.5*). Обсуждение данного хозяйственного процесса на страницах периодической печати привлекло внимание представительных органов государства по всей вертикали власти. Особенностью природы американского законодательства является распределение законодательной инициативы между федеральным правительством и отдельными штатами. Традиционно интересы последних не выходили за пределы административных границ их территорий. Но такие сферы хозяйственной деятельности как железные дороги, черная и цветная металлургия, добыча нефти, банковская система и страховое дело невозможно ограничить интересами лишь отдельно взятых штатов. Серьезным препятствием для развития антитрестовского законодательства стало состояние правовой системы США. Это тот случай, когда хозяйственной практике стали неадекватны рамки правового регулирования. Обычное английское право опиралось на два принципа, которые неминуемо должны были придти в противоречие друг с другом в сфере решения проблем антитрестовского законодательства. С одной стороны, английское право выказывало уважение к индивидуальным свободам, невмешательству в сферу деятельности частного лица. С другой стороны, оно же характеризовалось отрицательным отношением к существованию монополии. Если на европейском континенте государственная власть традиционно присваивала себе право наделения монопольными

привилегиями, и население относилось к этому более или менее спокойно, то в американских традициях была заложена нелюбовь к любым монопольным организациям и их действиям. В результате сложилась ситуация, когда в борьбе с трестами или в поддержке их деятельности можно было одинаково ссылаться на тот или другой принцип старого английского права. Примером такой правовой коллизии служит первый законодательный акт (Interstate Commerce Act), имевший главной задачей упорядочить железнодорожное дело. В нем нашел свое подтверждение тезис, что принцип *laissez-faire* по отношению к железным дорогам оказывался неприменимым. Более того, железные дороги без общественного контроля постепенно становились государством в государстве, которое выражало интересы узкого круга лиц. Высокие и, главное, разнородные тарифы стали средствами торговой политики, покровительствуя транспортировке одних товаров и препятствуя провозу других. Некоторые американские тресты (например, знаменитый “Стандарт Ойл”) обрели хозяйственную мощь, благодаря такой покровительственной политике железнодорожных компаний. В период с 1871 по 1874 годы для борьбы с железнодорожными злоупотреблениями были изданы соответствующие законы в штатах Иллинойс, Пенсильвания и Массачусетс. Действие данных законов распространялось лишь на территории соответствующих штатов, так как законы, касающиеся отношений между штатами, находились в сфере компетенции лишь федерального правительства. Этот пробел и был заполнен федеральным законом 1881 года, известным под названием Interstate Commerce Act. Под юрисдикцию закона попадала предпринимательская деятельность железных дорог, находящихся в частной собственности и которые проходили по территории сразу нескольких штатов. Статьи 1-4 Закона от 1887 г. запрещали железнодорожным компаниям применять дискриминационные тарифы для отдельных лиц, местностей и продуктов при действительно сходных

условиях. Пятая статья Закона запрещала всем частным перевозчикам “заключать между собой договоры, контракты и соглашения, также как и делать раскладку валовой и чистой выручки или ее части между отдельными железными дорогами” (*Железнодорожный закон Североамериканских Соединенных Штатов от 4 февраля 1887 года // Юрид. вестн. 1888. Т. XXVII, кн. 1. С. 187*). В противном случае каждый день существования соглашения составлял особое нарушение. Штраф за нарушение Закона доходил до 5000 долларов. Монопольный контроль над перевозками и торговлей не могли не вступить в противоречие с общественными интересами, разрешение которого нашло свое отражение в переходе железных дорог в руки правительства. Нахождение железных дорог в частных руках служило причиной появления промышленных монополий. Так, на съезде американской экономической ассоциации в Новом Орлеане в начале 1904 года, профессор Мичиганского университета Г. Адамс говорил, что “для того, чтобы добраться до трестов, мы должны сперва добраться до железных дорог. Они – главная причина всех промышленных консолидаций” (*Вестник финансов, промышленности и торговли. 1904. № 20. С. 294*). Для восстановления нормальной конкуренции необходимо, чтобы всем грузоотправителям были оказаны услуги по транспортировке грузов по соразмерным ценам.

Те же традиции поддержал федеральный закон Шермана (от 2 июля 1890 г.). Согласно ему любое соглашение с целью ограничения производства или торговли между отдельными штатами или с иностранными государствами признавалось незаконным (статья 1). Наказание предусматривало тюремное заключение сроком до одного года или штраф в размере до 5000 долларов. Этому же наказанию, в рамках статьи 2, подвергалось каждое лицо, монополизирующее или пытающееся монополизировать, или вступившее в соглашение с другим лицом или лицами с целью монополизировать какой-либо сектор промышленности или торговли между отдельными штатами или

с иностранными государствами. Фактическое применение данного закона прекратило бы не только процесс формирования трестов, но и нанесло бы мощный удар по всей американской торговле. На деле же он остался бумажной угрозой, применялся ограниченно и достаточно произвольно, и в 90-е годы XIX века приносил больше неприятностей профсоюзам, нежели трестам (*Хиггс Р. Кризис и Лефиафан: Поворотные моменты роста американского правительства. М.: ИРИСЭН: Мысль, 2010. С.162*). Закон отличался той степенью неопределенности, которая исключала применение на практике любой его нормы. Он был выхолощен своей юридической интерпретацией. Налицо тот случай, когда применение законодательного акта можно сравнить с ударом по воде, т.е. действием не оставляющим никаких следов. Этой причиной можно объяснить тот факт, что судебные процессы против трестов заканчивались, как правило, безрезультатно, и они дальше продолжали свою деятельность, игнорируя карательные меры антитрестовского законодательства.

Некоторое время спустя, палата представителей Конгресса США поручила своему Комитету по торговле провести обследование двух трестов – Standard Oil и Sugar Trust. Одна из английских газет высказалась следующим образом о деятельности Standard Oil: “Это преступление XIX века опаснее инквизиции, действует разрушительнее анархизма, омерзительнее маммонизма, подлее, чем кандидаты в каторжники, нагло бросая вызов народу: можешь ли ты предпринять что-либо против меня?” (*Брандт Б. Союзы предпринимателей в Соединенных Штатах // Русская мысль. 1893. №6. С.161*). Результатом проверки стал отчет Комитета о влиянии данных трестов на общее состояние американской промышленности и торговли, и их значении для интересов потребителей. Вслед, один за другим, стали появляться законы, направленные на ограничение монопольной деятельности трестов. В целом ряде штатов антимонопольные

законы были приняты еще до появления закона Шермана (например, в Техасе, Миссури, Канзасе и Мичиган). Союзы предпринимателей, стремящиеся установить какую-нибудь монополию в той или иной форме, признавались незаконными и подлежали запрету. Каждая фирма, состоящая в союзе, лишалась своей хартии и подлежала закрытию. Любое лицо, участвующее в подобной организации, подлежало наказанию от одного до десяти лет тюремного заключения и от 50 до 5000 долларов штрафа. Всякий контракт, заключенный с подобной организацией, признавался недействительным и иск, возникающий из него, не подлежал удовлетворению. Таковы положения закона от 9 мая 1889 года штата Миссури, закона от 30 марта 1889 года штата Техас, билля, изданного вашингтонским конгрессом в 1891 году. (*Брандт Б. Союзы предпринимателей в Соединенных Штатах // Русская мысль. 1893. № 6. С.164*). Всего антитрестовские законы были приняты в 24 штатах. Но не только отдельные штаты, но и центральное правительство отметилось законами против трестов и синдикатов. С 1890 года конгресс США издал целый ряд законов, направленных против трестов, которые явились логическим дополнением положений железнодорожного закона и акта Шермана. Среди них выделялись два нормативных акта, а именно закон о принудительных свидетельских показаниях (от 11 февраля 1893 года) и закон Вильсона (от 27 августа 1894 года), регулировавший вопросы, поставленные при утверждении нового таможенного тарифа.

В самом начале XX века основные политические партии США, республиканская и демократическая, настаивали на контроле над деятельностью трестов на федеральном уровне. Однако представители демократической партии в конгрессе США провалили предложенную республиканцами в 1900 году вариант поправки к конституции о федеральном контроле над трестами. Вслед за этим, 2 июня 1900 года, палата

депутатов одобрила билль, касающийся изменения федерального закона направленного против трестов. Согласно ему, все лица, участвующие в составлении договоров в форме трестов, считаются виновными в преступлении и наказываются штрафами от 500 до 5000 долларов и заключению в тюрьме на срок от 6 месяцев и до 2-х лет (*Веснин А. Северо-Американские тресты // Рус. экон. обозрение. 1905. Ноябрь – декабрь. С.93*). (Для сравнения: в законе 1890 года за те же деяния предусматривался штраф - не свыше 5000 долларов или тюремное заключение не свыше одного года). Далее, билль предусматривал, что лицо, виновное в нарушении закона, должно было возместить убытки в трехкратном размере, причем сумма, уплачиваемая в возмещение этих убытков, не может быть менее 250 долларов. Данного установленного минимума штрафа в пользу потерпевшей стороны также не существовало в акте Шермана. Билль объявлял незаконными все корпорации, ассоциации, товарищества, организованные на всей территории США с целью монополизации торговли и промышленности, контроля над рынком, предупреждения конкуренции или относительно которых было бы доказано, что они проявляют такого рода деятельность. Лицам, уличенным в такой деятельности, запрещалось принимать участие в торговле между штатами, пользоваться услугами почты США для реализации незаконных замыслов. Кроме того, нарушителям закона был запрещен вывоз товаров за пределы тех штатов или территорий, в которых они были произведены. В противном случае товары, согласно биллю, подлежали конфискации. Транспортные компании, уличенные в умышленной перевозке, запрещенных биллем товаров, подлежали штрафу в том же размере, что и предприятия-производители. Служащие и работники данных транспортных компаний за оказание таких противоправных услуг наказывались штрафом от 500 до 5000 долларов и тюремному заключению на срок от 30 дней до 6 месяцев (*Веснин А. Северо-Американские тресты //*

Русское экономическое обозрение. 1905. Ноябрь-декабрь, С.94). Но почти единогласное одобрение палатой депутатов не помогло биллю получить санкции закона.

Наконец, 14 февраля 1903 года в США было образовано Министерство торговли и труда. В его составе организовывается департамент, названный Bureau of Corporations (Бюро корпораций), который отвечал за сбор информации о деятельности корпораций, участвующих в торговле между штатами или во внешней торговле. Результаты исследований периодически доводились до президента США, для того, чтобы предоставить возможность для разработки соответствующих законопроектов. По предложению главы государства эти доклады могли быть опубликованы в периодической печати. Но, как оказалось, деятельность Бюро корпораций не представляла собой никакой угрозы для бизнесменов. Из числа его функций была исключена борьба с нарушением антитрестовских законов, вследствие чего проведение расследований стало сугубо формальным делом. Принятый в 1914 году закон Клейтона должен был укрепить антитрестовское законодательство, но он стал не менее аморфным, чем закон Шермана. Например, положение закона Клейтона о запрете слияний предприятий стало никчемным, после того как суды постановили, что оно относится только к приобретению ценных бумаг. В ответ корпорации стали попросту полностью покупать конкурирующие с ними фирмы. Эта лазейка была прикрыта лишь в 1950 году.

Первым законодательным актом **Канады**, касающимся деятельности предпринимательских союзов или соглашений, направленных на ограничение свободы товарного обращения, является изданный в мае 1889 году закон, под названием “Акт для предупреждения и подавления комбинаций, образуемых для стеснения торговли и промышленности”. По данному закону, наказанию денежным штрафом в размере от 2000 до 4000 долларов (для юридического лица – от 1000 до 10000 долларов) или

тюремным заключением до 2-х лет подлежит всякий, кто заключает запрещенное законом соглашение, союз, сделку с целью ограничения перевозки, производства, обработки и реализации предметов торговли; необоснованно ограничивает, сокращает производство товаров и повышает на них цены; ограничивает конкуренцию на всех стадиях общественного производства. В качестве другой защитной меры от политики картелей и трестов канадское законодательство применяло практику снижения таможенных пошлин или же взимание специальных пошлин. Понижение пошлин служило средством борьбы со злоупотреблениями частных монополий, в то время как взимание специальных пошлин было направлено против форсирования экспортных операций иностранными картелями и трестами. В этом случае, если высшая судебная инстанция Канады сделает вывод, о том, что относительно данного товара между производителями и торговцами существует сговор с целью необоснованного повышения цен в ущерб интересам потребителей, то глава государства может издать постановление о понижении пошлин или о полном освобождении от них касательно данного товара. (*Вестник финансов, промышленности и торговли. 1909. № 14. С.7*).

В сфере организации железнодорожных перевозок в стране был принят Закон от 1903 года, который инициировал создание особого органа, под контролем которого должен функционировать весь железнодорожный транспорт Канады. Согласно данному закону, тарифы, устанавливаемые отдельными железными дорогами, подлежали рассмотрению специальной комиссией. В случае, если же имело место объединение нескольких железнодорожных компаний в одно общество или заключается соглашение между отдельными компаниями по поводу совместного ведения бизнеса или распределения чистой прибыли, то комиссия могла рекомендовать Генерал-губернатору Канады дать свое согласие или наложить запрет на решение

железнодорожных компаний.

Говоря о необходимости государственного регулирования деятельности синдикатов и трестов, можно отметить тот факт, что злоупотребления данных организаций имели место, в первую очередь, в добывающем секторе промышленности, а так же в производстве сырья и полуфабрикатов. В этом отношении показателен отрывок из резолюции организации обрабатывающей промышленности Германии «Bund der Industriellen». Заключительные слова этой резолюции гласят: “Обрабатывающая промышленность, находясь в оборонительном положении по отношению к большим синдикатам, захватившим в свои руки производство сырых материалов, должна признать в их чрезмерном могуществе и являющихся его результатом злоупотреблениях недостаток, который требует проведения мероприятий для установления экономического равновесия” (*Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. Спб., 1910, С.IX*). Многие из законодательных актов, призванных бороться со злоупотреблениями синдикатов и трестов и способствовать реализации положительных сторон таких союзов, ограничились мелкими придирами со стороны государственных органов, которые заставили синдикаты и тресты увести свою деятельность в тень. В этом отношении следует говорить об отрицательном результате антимонопольной политики.

Глава V. Монополия в экономической системе России конца XIX – начала XX веков

&5.1. Монополия как предмет дискуссий в российской экономической литературе конца XIX – начала XX веков

В начале XX столетия экономика России развивалась значительно динамичнее экономик стран Западной Европы и США. Следует говорить о старте модернизационной политики, которая строилась на выкачивании внутренних ресурсов (стольпинские реформы) и на привлечение иностранного капитала. Ее успехи все чаще сравнивают с японским экономическим “чудом” последних десятилетий. Необходимым условием для такого хозяйственного ускорения стало соединение элементов традиционной культуры с западной техникой и технологией, изменивших организационные масштабы промышленных предприятий. Но сами по себе, даже качественно новые технологии являются еще недостаточным условием для старта такого ускорения. Их массовое внедрение сопровождалось институциональными изменениями в экономике и идеологии самого общества, которые необходимы для внедрения и использования технологических новшеств.

Высокая концентрация производства в условиях протекционистской защиты российского рынка в начале XX века вела к появлению в России необходимых предпосылок для расширения процессов монополизации. Традиционно не вызывало возражения положение о том, что концентрация производства ведет к сокращению производственных издержек и служит гарантом для стабилизации рыночных цен. В экономической мысли господствовала точка зрения, что синдикаты и картели – это идеалы развитой промышленности (*Русское богатство. 1893. № 12. С.145 – 150*). Они возникают в тех секторах экономики, где наиболее высока степень концентрации капиталов. В первую очередь это относилось к процессу создания акционерных компаний. Например, Б.Шенланк, автор одной из

первых работ, посвященных синдикатам в промышленности “Промысловые синдикаты” (1895) подчеркивал, что “строительным материалом для картелей послужили акционерные общества” (*К 25-летию одного из наших тайных синдикатов // Народное хозяйство. 1900. Кн.9. С.1 – 17*). Они стали шагом вперед по отношению к акционерным обществам, точно так же как последние – к частным предприятиям.

Синдикаты оказали существенное влияние на развитие экономической жизни на Западе и в России. В рамках российской экономики они представляли собой неизбежное явление и вели свою историю с хозяйственного кризиса 1900-1902 г.г. До этого времени имели место лишь отдельно взятые промышленные союзы, носящие характер кратковременных соглашений. Сфера их распространения пока еще неширока, так как лишь отдельные из них занимают реальное монопольное положение. Для представителей наиболее пострадавших отраслей (в первую очередь металлургической промышленности) кризис послужил стимулом к поиску путей выхода из него и последующего его преодоления. Цель таких изысканий – избежать общего “перепроизводства, падения цен ниже издержек производства, кризисов, убытков и разорения” (*Соболев М.Н. Конкуренция как двигатель современной экономической жизни // Мир божий. 1900. № 9. С. 13*).

Среди наиболее эффективных и действенных мер борьбы с кризисом предпочтение было отдано объединению самостоятельных предприятий в предпринимательские союзы – синдикаты, т.е. практике “принудительной кооперации”. Предполагалось, что они предотвратят отрицательные последствия свободной конкуренции или рыночной анархии, благодаря установлению общих правил в деле производства и сбыта готовой продукции. Именно в данном стремлении нормировать производство и реализацию товаров подчеркивался положительный момент в деятельности

синдикатов. Здесь предпочтение отдавалось общественной организации производства в сравнении с частным произволом. Отрицательная сторона виделась в устранении свободной конкуренции для обеспечения максимально возможной прибыли узкому кругу лиц за счет потребителей. В этом случае – синдикат стремился к повышению товарных цен или удержанию их от возможного понижения. Следовательно, цена товара устанавливалась не в ходе соотношения между рыночным спросом и предложением, а солидарно участниками синдиката. “Они превращаются в частную монополию, в высшей степени вредную для народного хозяйства” (*Соболев М.Н. Конкуренция как двигатель современной экономической жизни // Мир божий. 1900. № 9. С. 15*). В начале XX века синдикаты охватывают широкий спектр отраслей российской промышленности: металлургическую, угольную, нефтяную, цементную, соляную, спичечную, вагоностроительную, сахарную, не говоря уже о существовании предпринимательских объединений на местном уровне.

Отношение к ним со стороны государства можно выразить условно тремя точками зрения, каждую из которых объединяет внимание на постепенный численный рост и расширение сферы влияния подобных союзов. В глазах общественного мнения практика создания и активная наступательная деятельность предпринимательских союзов выступает как:

- 1) реальная опасность для потребительских интересов массового покупателя (“без зазрения и открыто залезающие в карман потребителя, будто так и следует” (*Русский вестник. 1895. Т.238, кн.6. С.316*).
- 2) начало полномасштабного процесса реорганизации народного хозяйства, ответ на вызов динамично меняющейся социально-экономической ситуации в стране;
- 3) первый шаг на пути к структурным изменениям существующей экономической системы.

Разделялась следующая оценка деятельности синдикатов, которые склоняются к тому, “чтобы не дать развиваться внутренней конкуренции и сохранить цены на том неестественном уровне, на котором могут держаться только при высокой или запретительной пошлине на соответственные иностранные продукты? Производство не расширяется, внутренняя конкуренция не развивается, и потребитель насильственно обложен несправедливою данью в пользу стачечников” (*Новое время*. 1895. № 6796. С.2-3).

Вопрос о таком новом явлении в российской хозяйственной практике как предпринимательские союзы (синдикаты и картели) стал одним из самых обсуждаемых на страницах российской периодической печати в конце XIX и в первые годы XX веков. В этот период выходит большое количество книг и статей, посвященных экономическому значению и правовой характеристике синдикатов и трестов. Их деятельность, по мнению одного из авторов, должна стать объектом постоянного внимания со стороны общества и научных кругов. Одна из таких работ, посвященная данной проблеме – «Промысловые синдикаты или предпринимательские союзы для регулирования производства преимущественно в Соединенных Штатах Северной Америки», – вышла в России в 1895 году. Ее автор, профессор И.И.Янжул (1846-1914), соглашается с определением синдиката, которое дал польский экономист Станислав Пиотровский. “Промысловым синдикатом мы называем союз нескольких промышленных заведений, производящих один и тот же товар, - союз, заключенный с целью предупреждения падения цен на известный товар ниже стоимости производства, т.е. ниже естественной цены, считая в том же числе некоторый нормальный в данной стране предпринимательский барыш” (*Янжул И.И. Промысловые синдикаты или предпринимательские союзы для регулирования производства преимущественно в Соединенных Штатах Северной Америки*. СПб., 1895. С.

36). Он проводит мысль, что быстрое становление крупного производства станет залогом структурной перестройки российской экономики, при условии, что деятельность синдикатов будет находиться под руководством государства. Его вывод сводился к тому, что синдикаты явились *неизбежным следствием* самого хода современной хозяйственной жизни и их стремления к взаимному страхованию прибыли. Применительно к России автор выступает противником всяческих монополий и приходит к выводу, что для России следует желать не введения новых монополий, а уничтожение старых и искоренения их проявлений.

“Die Kartelle” – первая работа, посвященная деятельности картелей, была опубликована в 1883 году. Она принадлежит перу немецкого экономиста Ф.Клейнвехтера (1838-1927). В ней он характеризует картели как объединения производителей, а именно – предпринимателей, одной и той же отрасли промышленности. Они предназначены “устранить безграничную конкуренцию предпринимателей между собой и более или менее регулировать производство таким образом, чтобы оно хоть приблизительно приспособилось к спросу. Специально же картель имеет в виду препятствовать возможному перепроизводству” (*Курчинский М.А. Союзы предпринимателей. Экономический этюд. СПб., 1899. С.45 – 46*). Но в данной книге, по мнению Л.Брентано, почти ничего не говорится о причинах возникновения картелей. Янжул И.И., также как и Л.Брентано, отмечает, что определение Л.Клейнвехтера указывает лишь на отдаленную цель образования таких предпринимательских союзов, не давая ключа к тому способу, каким образом эта цель будет достигнута (*Янжул И.И. Промысловые синдикаты или предпринимательские союзы для регулирования производства преимущественно в Соединенных Штатах Северной Америки. СПб., 1895. С. 35 – 36*). Такой целью может служить стремление промышленников положить конец рыночной анархии

производства. Она может быть достигнута только путем объединения производителей одной отрасли промышленности в рамках отдельно взятого предпринимательского союза. В то же время создаются потенциальные условия для того, чтобы участники такого союза могли использовать свое монопольное положение в деле эксплуатации поставщиков сырья и потребителей продукции.

В последствии теория и практика функционирования синдикатов нашли свое отражение в работах А.Гурьева “Промышленные синдикаты” (Вып. I, 1898); М.Курчинского “Союзы предпринимателей. Экономический этюд” (СПб, 1899); А.Рафаловича “Промышленные синдикаты в России и за границей” (СПб, 1904); А.Веснина “Северо-Американские тресты” (СПб, 1904); И.М.Гольдштейна “Экономический кризис и быстрый прогресс картельного движения” (1904); его же “Синдикаты и тресты и современная экономическая политика” (Москва, 1907); А.Трайнина “Тресты и картели, и уголовный закон” (1908); Л.Кафенгауза “Синдикаты в русской железной промышленности” (Москва, 1909); М.И. Назаревского “Очерки по истории и теории коллективно-капиталистического хозяйства. Синдикаты, тресты и комбинированные предприятия” (М., 1912); А.Венедиктова “Картели и синдикаты” (Москва, 1915) и многих др. Появляется переводная литература, раскрывающая различные аспекты деятельности предпринимательских союзов. Среди них следует выделить работы Б.Шенланка “Промысловые синдикаты” (Одесса, 1895); А.Шеффле “К вопросу о картелях и картельной политике” (СПб., 1899); П. Де-Рузье “Что такое тресты?” (М., 1904); С. Рундштейна “Синдикатное право. Учение о картелях” (СПб., 1905); П. Лафарга “Американские тресты, их экономическая, социальная и политическая роль” (СПб., 1906); И. Шастена “Тресты и синдикаты” (СПб., 1911). Тютрюмов А. в рецензии на книгу Б.Шенланка “Промысловые синдикаты” (1895), опубликованной в журнале С.-Петербургского

Юридического Общества (1895. Кн.8. С.22 – 23), говорит о синдикатах (или картелях) как *союзах крупных капиталистов*, организованных для уничтожения “вредных” последствий конкуренции и для завоевания доминирующего положения на рынке товаров и услуг. Он подчеркивал, что в Европе синдикаты получили широкое развитие с начала 70-х г.г. XIX века. Первоначально начавшись с союзов по поводу урегулирования товарных цен, они впоследствии стали определять количественные показатели совокупных объемов производства продукции и распределение рынков сбыта, не гнушаясь при этом поглощением самостоятельных пайщиков. Аналогичной точки зрения придерживается П.Струве, который в статье “Картели” определяет их как *союзы или соглашения предпринимателей*, направленные на урегулирование условий сбыта или производства товаров. Причинами появления картелей, по его мнению, являются 1) необузданная конкуренция между предприятиями, в результате которой “гибнут наиболее слабые из них” и 2) превращение единоличных предприятий в акционерные общества. (Струве П.Б. *Картели // Энциклопедический словарь / изд. Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. 1895. Т. XIV. С.611*). Но, как и любой другой процесс, синдицирование носит явный противоречивый характер. Позитивной стороной процесса образования синдикатов является совершенствование “техники производства, за счет его масштабов, возможность следить за прогрессом науки, производить опыты новых открытий”. А негативные моменты синдикатов достаточно традиционны – монополизация производства и произвольное повышение цен. В России этому способствовали высокие таможенные пошлины, благодаря чему синдикаты имели возможность повышать цены на свою продукцию, не опасаясь конкуренции со стороны иностранных производителей.

Характеристике монополии одно из центральных мест в книге “Эволюция прибыли с капитала в связи с развитием промышленности и

торговли в Западной Европе” (1906) отводит И.М.Кулишер. Данную работу он посвящает становлению и развитию торговых и промышленных монополий в национальных экономиках средневековой Европы. По его мнению у первобытных народов, в средние века, а также и в эпоху великих географических открытий, *торговая прибыль* не была отделена от таких способов обогащения как насилие, грабеж и обман. Главным основанием торговли с древних времен и до XVIII века являлась монополия торгово-рыночной модели ведения хозяйства. Монополистами в торговле в свои времена были финикийцы, венецианцы, генуэзцы, Ганза и торговые компании Голландии и Англии. Основным инструментом их господства служила морская торговля и колонизация прибрежных территорий. Монополия сполна обеспечивала им приоритетность и очередность приобретения товаров, и последующий сбыт их по высоким рыночным ценам. Прибыль же *средневековых ремесленных мастерских* была гарантией монопольного положения цеховых мастеров с одной стороны, по отношению к потребителям, а с другой – по отношению к подмастерьям и ученикам. На основе обширного фактического материала, автор доказывает, что свое начало монополия берет в период расцвета ремесел, а не только в период его упадка. Такая форма производства как кустарная промышленность, развивавшаяся на фоне расширения внутреннего рынка и роста занятости населения, по мнению И.М.Кулишера поддерживалась монопольными правами скупщиков-посредников и их положением как монополистов.

Гольдштейн И.М. в книге “Экономическая политика” (1908) дает общую характеристику синдикатов и их классификацию. Он подвергает критике определения синдикатов Ф.Клейнвехтера, Б.Грунцеля, Р.Лифмана, К.Бюхера, Л.Брентано и других экономистов. В то же время И.М.Гольдштейн, задерживая свое внимание на определении К.Бюхера и вносит в него свои поправки: “Под картелем или синдикатом следует понимать всякое,

основанное на договоре объединение более или менее самостоятельных предприятий, стремящихся, по возможности, к продолжительному господству на рынке в целях получения возможно высокой прибыли”. Он дает характеристику различным факторам, служащих потенциальными причинами образования синдикатов и картелей. Но не останавливается на анализе тех причин, которые побуждают предпринимателей объединяться в союзы и стремиться к промышленной и торговой монополии. В качестве сторонника теории экономического прогресса, он не знает другого средства борьбы со злоупотреблениями трестов и синдикатов, как мероприятия правительства по обузданию и ограничению их деятельности. В рецензии на книгу И.Грунцеля “О картелях” (1902) И.М.Гольдштейн утверждает, что “коллективная организация, какой являются картели, при существующих формах народного хозяйства, может очень легко принять крайне опасный противообщественный характер” (*Гольдштейн И.М. Рецензия на кн.: Грунцель И. О картелях // Народное хозяйство. 1903. Кн.3. С.172*). В рамках частнокапиталистического хозяйствования, регулирование объемов производства не является конечной целью картелей, а только одним из средств получения максимально возможной прибыли. В своей рецензии на книгу Ф.Губера “Картели” (1903), И.М.Гольдштейн отдает должное значение банковскому кредиту в деле развития российской промышленности. Снижение нормы прибыли должно компенсироваться ростом производства. Но это неизбежно приводит к перепроизводству продукции и, как следствие, к дальнейшему понижению прибыли. Отсюда возникает потребность в банковском кредите, избежать которого можно лишь путем превращения предприятия в акционерное общество, которое затем может стать составной частью какого-нибудь синдиката. (*Народное хозяйство. 1903. Кн.5. С.184 – 189*)

Следует упомянуть еще о ряде статей в таких периодических изданиях, как

“Народное хозяйство”, “Вестник финансов, промышленности и торговли”, “Русское экономическое обозрение”, “Правда”, которые поднимают проблемы становления синдикатского движения в России. Например, по мнению А.Финн-Енотаевского (*Современный мир. 1909. С.122*) синдикаты с первых шагов приняли отрицательный для народного хозяйства России характер. Он выразился в росте товарных цен и в сужении рынка сбыта продукции. Вместо расширения рынка синдикаты пошли по пути наименьшего сопротивления – интенсивной эксплуатации потенциала уже существующего рынка и покупательского спроса населения.

Другой широко обсуждаемой проблемой стала очевидная зависимость образования и деятельности синдикатов от реализации политики протекционизма, которая благодаря высоким импортным таможенным пошлинам защищала их от опасности внешней конкуренции. Развитие синдикатского движения тесно увязывалось с существованием протекционистской системы. Отмечалось, что главное влияние на образование предпринимательских союзов оказывает протекционизм. В конце XIX века в России применялись самые высокие покровительственные пошлины в Европе, а крупная промышленность была сосредоточена в немногочисленных центрах. Таким образом, устраняя иностранную конкуренцию посредством установления высоких таможенных пошлин, создавалась благоприятная почва для образования синдикатов. В 1895 году на страницах газеты “Новое время” развернулась полемика о влиянии системы протекционизма на процесс образования синдикатов. В результате дискуссии пришли к общему выводу о том, что высокие таможенные пошлины оказывают стимулирующее воздействие на деятельность синдикатов: “проще построить синдикат, чем заложить новую шахту или построить новую доменную печь” (*Новое время. 1895. № 6796. С.3*). Любое искусственное ограничение доступа какого-либо товара для удовлетворения

потребностей страны приводит к росту внутренних цен. Тем самым синдикат представлялся как “нездоровый нарост на покровительственной системе” (*Новое время. 1895. № 6798. С.1*).

Говоря о взаимосвязи политики картелей и действующих таможенных тарифов, Гольдштейн И.М. придерживается мнения о том, что картели могут успешно преуспевать и в условиях отсутствия высоких таможенных пошлин. Дело в том, что размер таможенных пошлин не всегда определяется действительными потребностями в развитии той или иной отрасли национальной экономики. Они, как правило, отражают степень хозяйственного могущества отдельных групп предпринимателей и их политического влияния на формирование структуры внешнеэкономической политики государства. В качестве положительного момента, Гольдштейн И.М. отмечает разделение картелей на две большие группы: 1) картели, регулирующие предложение и 2) картели, регулирующие спрос. Вторая группа состоит из картелей двух видов: картели, регулирующие спрос на рабочие руки и картели, регулирующие спрос на сырье и полуфабрикаты. К первой группе относятся семь видов картелей: 1) картели, регулирующие условия продажи; 2) уровень продажных цен; 3) картели, ограничивающие производство отдельных предприятий; 4) распределяющие районы сбыта; 5) контингентирующие совокупное производство; 6) картели для централизации всего сбыта или сбыта внутри страны; 7) картели для регулирования сбыта на мировых рынках.

По мнению Г.Цыперовича, к числу стимулов к объединению предприятий в промышленные союзы следует отнести причины хозяйственного, политического и конъюнктурного порядков, например, экономические кризисы, резкие колебания цен, рост профессионального и социалистического рабочего движения и др. “Шаг вперед” в экономическом развитии может означать лишь дальнейшее усиление противоречий

капиталистического строя. Синдикаты и тресты всей своей сущностью, считает Г.Цыперович, играют роль цепей, сковывающих экономический прогресс. Он ссылается на резолюции о синдикатах и трестах, принятых на международных социалистических конгрессах 1889 г. (Париж), 1900 г. (Париж), 1904 г. (Амстердам). Например, в принятой на амстердамском Конгрессе резолюции о трестах отмечалось, что тресты неизбежны и представляют собой более высокую форму производства, стремятся к повышению цен, что бьет по интересам рабочего класса. В отличие от резолюции 1900 года этот проект связывал борьбу против монополий с борьбой пролетариата за власть.

Следует выделить широко распространенное мнение о том, что российские синдикаты представляли собой худший слепок с европейских и американских предпринимательских союзов. Например, профессор И.Х.Озеров считает синдикаты высшей формой организации производства, ведущей к улучшению техники, но “у нас они дают не техническое совершенствование, а только повышение цен” (*Озеров И.Х. Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века. М., 1905. С.234*). Ему вторит “Торгово-Промышленная газета”, которая пишет, что “наши так называемые синдикаты, функционирующие в виде акционерных обществ по продаже тех или иных фабрично-заводских изделий, в большинстве случаев мало имеют общего с теми промышленными организациями, которые известны за границей под именем синдикатов” (*Синдикаты и посредники // Торгово-Промышленная газета. 1909. № 199.*) Курчинский М.А. говорит о том, что “у нас синдикаты только средство поддержания одних нежизнеспособных предприятий и необычайного процветания других за счет всего остального населения” (*Курчинский М.А. Союзы предпринимателей. Экономические этюды. СПб, 1899. С.157*).

Императорское Вольное Экономическое Общество на своем заседании 14

февраля 1909 года обсудило доклад И.М.Гольдштейна “Благоприятна ли русская действительность для развития союзов предпринимателей?” В нем автор раскрывает типичные черты развития предпринимательских союзов в США и Англии и делает попытку провести аналогию с условиями России. В становлении и развитии американских трестов, он выделяет следующие благоприятные факторы: высокая степень концентрации производства и централизации капитала; устойчивые темпы роста реального капитала; сосредоточение в одних и тех же руках (групп предпринимателей) предприятий реального сектора и производственной инфраструктуры; производство товаров массового спроса; высокий уровень специализации; особенности географических и естественных условий; наличие эффективных организаторов (менеджеров); незначительная протяженность береговой линии по сравнению с территорией страны, что служит препятствием для иностранной конкуренции. С оговоркой о том, что крупная российская промышленность сосредоточена в добыче угля, нефти и железной руды, в металлургии, химической и текстильной промышленности, в России, по мнению, И.М.Гольдштейна, больше благоприятных факторов для развития предпринимательских организаций, чем неблагоприятных. Среди них: расширяющийся процесс концентрации – 7 из 9 рельсопрокатных заводов производят 90% рельс; производство кальцинированной соды сосредоточено на 2-х заводах; двууглекислой соды – на 2-х заводах и т.д. Кроме этого, положительное влияние оказывает защищенность от иностранной конкуренции, благодаря высоким таможенным пошлинам и неразвитости морской торговли. Об этом говорит следующий факт - сумма годового ввоза товаров в Россию через морские порты составила 9,2 млн. тонн, или менее 2 тонн на 1 кв.км. российской территории (для сравнения: в США – 4 тонны; в Англии – 178 тонн. (Гольдштейн И.М. *Благоприятна ли русская действительность для образования синдикатов и трестов?: матер. к*

характеристике современного положения синдикатского вопроса в России // Тр. Вольного Экономического Общества. 1909. № 1 – 2. С. 36 – 43). Таким образом, недостаточное развитие транспортной инфраструктуры приводит к региональной концентрации производства, способствуя тем самым образованию монополий и монопольных соглашений на мезо - и микроуровне. Среди сугубо российских препятствий на пути к созданию предпринимательских союзов, И.М.Гольдштейн выделяет отсутствие централизации в деятельности банков; отсутствие доверия во взаимоотношениях в среде промышленников и торговцев; наличие неформальных связей и отсутствие специализации (производство множества продуктов, но понемногу). В целом следовал вывод о том, что российская действительность благоприятна для развития синдикатов и трестов, даже несмотря на большой удельный вес государства в народном хозяйстве России.

&5.2. Постановка и решение проблем антимонопольного регулирования в досоветской России

На рубеже XIX-XX в.в. появление в России предпринимательских союзов рассматривалось как неизбежное и объективное экономическое явление. Газета “Новое время”, обращая внимание на данный факт, пишет: “мы идем к тому, что скоро нельзя будет шагу ступить, чтобы не попасть в сети какого-нибудь синдиката. Синдикат грозит сделаться истинной язвой экономической жизни” (*Новое время. 1895. №6796. С.2*). Причем неоспоримой считалась точка зрения о том, что расширение данного процесса остановить невозможно, а раз так, то его следует взять под государственный контроль, выраженный в регулировании интеграционных процессов, а не в безоглядном применении мер запретительного характера. Относительно запоздалое, по сравнению с западными странами,

распространение синдикатского движения в России имело преимущество в том, что российские законодательные нормы могли своевременно учитывать ошибки и пробелы антитрестовского законодательства США и стран Западной Европы. Создание каркаса антимонопольной политики стало актуальным как для развития российской промышленности, так и для всего общества в целом. Для промышленности – потому, что необходимо было определить правовые рамки регулирования деятельности промышленных объединений и определить перспективы их дальнейшего развития, а для общества – в удовлетворении потребности в защите от злоупотреблений субъектов монополии. В конце концов, выявление и анализ объективных причин старта интеграционных процессов мог бы идти через призму развития структуры национальной экономики, свободы конкуренции, периодических кризисов, расширения сферы промышленной политики, состояния конъюнктуры на местном, национальном и мировом рынках. Роль и значение монополии в национальной экономике определяет перечень инструментов и вариантов сценариев воздействия на нее. Формы борьбы с монополиями зависят не только от нормативно-правовых законов, но и “от политического строя, характера народа, степени его образования и др” (*Раппопорт С. Борьба с конкуренцией // Вестник Европы. 1900. Т. 6, кн.11. С.257*).

Во время промышленного подъема 90-х г.г. XIX века территориальное пространство России не было еще разбито на зоны жизненно важных интересов отдельных субъектов, т.е. хватало пространства для развертывания активной предпринимательской деятельности. Указанные причины объективно привносили коррективы в приемы и методы рыночного поведения субъектов торгово-промышленной деятельности и в структуру российского хозяйства, в целом. До конца XIX столетия в России имела место деятельность лишь отдельных промышленных союзов (например,

производителей проволочных гвоздей, ситца, бумаги и т.д.), носящих характер краткосрочных соглашений. Так, в 1878 году на основе “конвенции общего тарифа” был образован старейший в России синдикат “страховых от огня обществ”, объединивший в своих рядах восемь русских компаний. В 1887 году возникает синдикат сахарозаводчиков, который объединил 183 завода с годовым объемом производства в 18 млн. пудов сахара. Вне синдиката оставалось 50 крупных заводов, но и из них многие присоединились к нему уже в следующем году. (*Хроника гражданского суда: дело синдиката сахарозаводчиков с О.Н. Баскаковой // Журн. Юрид. о-ва при Имп. С.-Петербур. ун-те. 1895. Кн.7. С.103*). Таким образом, российское правительство стояло на такой точке зрения, что предпринимательские союзы (синдикаты) являлись законными организациями (в отличие от США, где тресты и синдикаты находились под запретом уголовного законодательства).

Интенсивное движение в сторону образования синдикатов, особенно после 1902 года, застало российское общество врасплох. До определенного времени отсутствовала систематическая обработка данных о фактическом состоянии предпринимательской роли синдикатов и трестов в России. Вовсе в неудовлетворительном состоянии находилось знакомство широких кругов российской общественности с деятельностью подобных предпринимательских союзов в США и странах Западной Европы. Становление и развитие синдикатского движения шло вопреки нормам российского законодательства. Положения 1180-й статьи Уложения о наказаниях быстро устаревали, не успевая за скоростью хозяйственных преобразований. Более того, само российское правительство находилось в режиме постоянных договорных отношений с большинством синдикатов. Были синдикаты, существование которых не представлялось возможным без прямой или косвенной поддержки российского правительства. Например,

“Продуголь” (“Общество для торговли минеральным топливом Донецкого бассейна”, 1906 г.) к концу 1909 года сосредоточил в своих руках 60% добычи донецкого угля и реализовывал свою ценовую политику. По понятным причинам, он являлся одним из крупнейших контрагентов Министерства путей сообщения. С весны 1908 года наметилась устойчивая тенденция снижения цены на уголь. К этому времени успели окрепнуть другие угольные предприятия, не охваченные синдикатским движением. “Продуголь” был вынужден начать переговоры с наиболее сильными конкурентами. В результате появился договор сроком на 10 лет между предприятиями, вырабатывающими 70% всего донецкого угля (*Торгово-промышленная газета, 1908, № 210*). Как следствие имеет место рост цен.

Кроме него к числу наиболее влиятельных предпринимательских организаций в сфере реального хозяйствования можно отнести еще четыре синдиката: сахарный, рельсовый, металлургический и нефтяной. Например, “Продамет” (Общество для продажи изделий русских металлургических заводов) к 1914 году объединял около 90% заводов (30 металлургических предприятий) и свыше 85% продаж черных металлов. Этому синдикату, сосредоточившему в своих руках продажу балок, швеллеров, листового железа и труб, была поручена также исключительная продажа сортового железа на внутреннем рынке. Его деятельность подвергалась резкой критике со стороны машиностроителей. Другой синдикат “Продвагон” (Общество для торговли изделиями русских вагоностроительных заводов) к 1910 году объединял почти все заводы этого типа. Картель “Нобельмазут” контролировал в 1905-1906 годах до 80% общероссийской продажи керосина.

1908 год стал годом наступательного развития синдикатского движения в России. Оно охватывало все новые и новые отрасли промышленности. В начале года образован спичечный синдикат, затем

новый синдикат “Продаруд” (Общество для торговли железной рудой). Он объединил в своих руках 80% добычи руды. Вновь возродился сахарный синдикат, после того, как уже достаточно низкие цены на сахарный песок, еще более снизились с его расформированием в недалеком прошлом. Расширил свою деятельность синдикат уральских заводов “Кровля”, который кроме производства кровельного железа (80% всего уральского производства) закрепил за собой монопольное право и на продажу уральской жести. Кстати борьбу с этим синдикатом на местах успешно вели земские органы управления в лице “железного союза земств”. 28 июня 1908 года, по инициативе Московского земства, состоялось совещание представителей губернских земских управ, на котором был выработан устав Союза по заготовке кровельного железа, и с декабря 1908 года начались закупки. В этих целях “союз земств” вступил на путь массовых объединенных закупок кровельного железа у заводов, не входящих в синдикат. Эти операции были направлены на снижение существующих цен, снабжение населения кровлей по доступным ценам и распространение кровельных крыш, как одной из важных противопожарных мер. За “1909 год через московскую управу было куплено 877.828 пудов железа на сумму 1.852.988 рублей, а продано то же количество за 1.879.674 рубля (комиссионных – 8.880 руб., гарантии – 8.291). Услугами московского бюро воспользовались 62 уездных и 18 губернских земств. В 1910 году закуплено 1,5 млн. пудов; из числа губернских земств примкнуло еще 4 и отказалось Пермское, сославшееся на нежелание понижать цены в ущерб промышленности Урала. Некоторые земства возбудили ходатайства о недопущении правительством железоделательных синдикатов. Они настаивали на борьбе “всеми доступными правительству средствами..., не исключая мер уголовной репрессии” (*Веселовский Б. История земства за сорок лет: в 4 т. Т.4. СПб., 1911. С.116 – 117*).

Другой пример борьбы с предпринимательскими организациями

представлен в случае с пароходным синдикатом “Русское общество пароходства и торговли”. Крупные торговцы и промышленники обратились к нему с просьбой о снижении тарифов, произвольно повышенных синдикатом. В противном случае, например, самарские мукомолы заявили, что будут вынуждены, в целях борьбы с синдикатом, перевозку всей своей муки (до 3 млн. пудов) поручить пароходчикам, не вошедшим в синдикат (*Экономист России. 1909. № 12. С.15*).

Крупнейшая в Поволжье фирма братьев Меркульевых монополизировала добычу баскунчакской соли и взвинтила цены. Астраханские рыбопромышленники, на интересах которых сказалось такое повышение, сами образовали товарищество по ее добыче на озере Баскунчак. Им удалось обеспечить всех участников нужным количеством соли и снизить цены. Кроме того, товарищество стало предоставлять кредиты отдельным солепромышленникам для постройки мельниц. Благодаря этому цена на соль была удержана в пределах 8-8,5 копеек за пуд, тогда как синдикат объявил о цене 11-12 копеек за пуд (*Торгово-промышленная газета. 1909. №242*).

Состоявшийся в октябре 1909 года в Харькове третий съезд российских производителей сельскохозяйственной техники поручил своему совету обсудить вопрос об аренде какого-либо машиностроительного завода, не входящего в состав синдиката “Продамет” и о передаче всех заказов этому заводу. В Ростове-на-Дону, из-за подъема цен на кирпич местным синдикатом, местные власти решили построить свой кирпичный завод с целью снижения цен. Вот таковы немногочисленные примеры борьбы с синдикатами на первых порах их появления в России.

В русской периодической печати синдикаты становятся одной из самых обсуждаемых тем. Но дефицит объективной информации об их количестве и характере деятельности ставил преграды для формирования политики по противодействию к их монопольным стремлениям. В этих условиях вопрос о

предпринимательских организациях был поднят в Государственной Думе, которая высказалась за разработку законодательных мер регулирующих их деятельность. “Признавая, что действующие законы не заключают постановлений, регулирующих деятельность возникающих в настоящее время картелей, синдикатов и трестов, что при отсутствии таких законов исполнительная власть лишена средств препятствовать этим союзам превращаться в монополистические организации, вредные для общества и для государства, что поэтому является назревшей необходимостью в выработке правительством законодательных мер, нормирующих новые экономические явления” (*Экономист России. 1909. № 7 – 8. С.18*).

Но все подобные попытки на поверку оказались тщетными и не принесли никаких практических результатов. Это объясняется тем, что основной целью таких объединений является не что иное, как достижение монополии в производстве конкретного продукта. Все другие играют побочную роль и служат лишь средствами для достижения названной главной цели. С проблемами не встречавшегося до сих пор в отечественной практике антимонопольного регулирования в сфере производства и реализации продукта, Россия столкнулась гораздо позже, чем индустриальная Европа и США, в конце XIX века. Относительно позднее распространение синдикатского движения в России по сравнению с западными странами имело, по общему мнению, преимущество в том, что российские законодательные нормы уже могли учитывать реальные ошибки и пробелы антитрестовского законодательства США и Западной Европы. Тем самым определение основ антимонопольной политики стало актуальным как для самой промышленности в частности, так и для всего российского общества в целом. Для промышленности – потому, что возникла необходимость правового регулирования деятельности предпринимательских союзов и осознания перспектив их развития. Для общества – потому, что

потребовалась надежная защита от злоупотреблений со стороны субъектов монополии.

Нарождающееся антимонопольное законодательство должно было обратить свое внимание на цель, задачи и причины объективного и/или субъективного характера, ведущих к монопольному контролю над данным сегментом рынка со стороны конкретного хозяйствующего субъекта. Необходимо было осознать и принять во внимание воздействие внешних и внутренних причин, лежащих в основе мотивов к объединению. Например, к внешним условиям следует отнести: 1) географическое местоположение (изолированность); 2) деятельность таможенных служб; 3) патенты на новые изобретения; 4) монополизация спроса; 5) развитие кредитно-денежных операций. К числу внутренних причин могли бы принадлежать: 1) ограниченность числа конкурирующих между собой предприятий (большому числу предприятий объединение представляется труднодостижимым); 2) однородность продукта; 3) отсутствие принадлежности продукта к конкретному знаковому бренду; 4) дороговизна средств производства; 5) равная рентабельность или убыточность конкурирующих предприятий; 6) относительно одинаковая капитализация объединяющихся предприятий.

Говоря о юридическом положении синдикатов в России, следует указать на то, что законом преследовались соглашения между предпринимателями, которые могли нанести ущерб государственному бюджету (напр. статьи 487 и 492 Уложения о наказаниях, касающихся торгов на поставки) или непосредственно потребителям (напр. статьи 913, 914, 1180 Уложения о наказаниях). Основными правовыми нормами в борьбе против монополий традиционно выступали статьи 913 и 1180 Уложения о наказаниях уголовных и исправительных от 1885 года. Они применялись в части о противозаконных действиях в деле необоснованного повышения цен на продукты продовольствия или другие предметы первой необходимости.

Необоснованное понижение цен наказывалось лишь в том случае, если оно предпринималось в целях затруднения подвоза и, таким образом, косвенно способствовало удорожанию продуктов. Например, статья 913 Уложения о наказаниях определяла, что “за стачку, сделку или другое соглашение торгующих к возвышению цен на предметы продовольствия, виновные подвергаются наказаниям и взысканиям, определенным в статье 1180 сего Уложения” (*Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1885 года. СПб., 1912. С.592*).

В свою очередь статья 1180 Уложения расширяла сферу действия вышеозначенной статьи. “За стачку торговцев или промышленников для возвышения цены не только предметов продовольствия, но и других необходимой потребности товаров, или для непомерного понижения сей цены, в намерении стеснить действия привозящих или доставляющих сии товары, а чрез то препятствовать и дальнейшему в большем количестве привозу оных, зачинщики таких противозаконных соглашений подвергаются:

заключению в тюрьме на время от четырех до восьми месяцев;

или к аресту на время от трех недель до трех месяцев;

или к денежному взысканию не свыше двухсот рублей.

Когда же от такой стачки произойдет действительный недостаток в товарах первой необходимости и сие будет поводом к нарушению общественного спокойствия, то зачинщики приговариваются:

к лишению некоторых особенных, на основании статьи 50 сего Уложения, прав и преимуществ и к заключению в тюрьме на время от одного года и четырех месяцев до двух лет (ст. 30, IV);

а прочие виновные:

к заключению в тюрьме на время от четырех до восьми месяцев” (*Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1885 года. СПб., 1912. С. 746 – 747*). Никакого принципиального изменения в действующее

законодательство не внесла, соответствующим вышеприведенным статьям ст.242 нового уголовного уложения, которая наказывает торговцев или промышленников за “*чрезмерное* поднятие цен на предметы необходимой потребности”.

Как видно данные статьи отличались расплывчатостью и не указывали на конкретные признаки незаконных соглашений и давали широкий простор для их толкования. По этой причине политику российского правительства в отношении к замороженным монополистам можно назвать политикой двойных стандартов. В 1887 году с согласия Министерства финансов был организован сахарный синдикат, а в 1895 году привлечены к ответственности организаторы водочного синдиката. Деятельность некоторых синдикатов была бы невозможной, если бы правительство не вступило с ними в договорные отношения (например, угольные, нефтяные). В то же время те общества, деятельность которых была аналогична деятельности вышеозначенных синдикатов (например, “Общество С.-Петербургских кирпичных заводчиков”) подвергались преследованию и закрывались.

В 1913 году Министерство торговли и промышленности России подготовило и опубликовало в еженедельной юридической газете “Право” законопроект о синдикатах и трестах (*Право. 1913. № 19. С.1226; 1914. № 23. С. 1856 – 1858*). Первая его часть, состоявшая из десяти статей, раскрывает понятие предпринимательского объединения. Таковым “признаются *временные соглашения*, длящиеся союзы или полные слияния двух или нескольких торгующих или производящих одинаковые, однородные или имеющие связь предметы торговых предприятий с целью регулирования массового производства и сбыта означенных предметов и цен на них” (*Там же. С.1225*). Законопроект устанавливал, что министерству торговли должны сообщаться для регистрации все сведения, касающиеся деятельности данных союзов: отрасль производства и торговли, цель объединения, его средства, срок

соглашения, коммерческие операции и организация управления. В случае нанесения своей деятельностью вреда государственным интересам (неоправданное условиями производства повышение или понижение цен на продукты массового спроса), могут быть применены следующие меры: повышение или понижение железнодорожных тарифов, повышение, понижение или отмена таможенных пошлин и введение экспортных пошлин. Проект закона о синдикатах и трестах не вызвал ожидаемой дискуссии в правовой и экономической литературе. Самая серьезная проблема, с которой пришлось столкнуться авторам проекта о синдикатах и трестах, заключалась в определении понятия “картельное соглашение”, на объект которого предполагалось распространить регулирующее действие законопроекта. При определении понятия предпринимательского соглашения, законопроект справедливо принимал в расчет не формы соглашения, а его цель, ибо форма сама по себе безразлична по отношению к содержанию характера картеля.

Законопроект предоставлял право Отделу торговли означенного Министерства вести регистрацию предпринимательских объединений и рассмотрение предоставляемых ими отчетов о своей деятельности. Если предпринимательское объединение неоправданно повышало или понижало цены на свои продукты, к ним могли быть применены меры следующего характера: повышение или понижение железнодорожных тарифов, повышение, понижение или отмена таможенных пошлин, а также введение вывозных пошлин. Данные меры могли быть применены после изучения практики хозяйственной деятельности тех объединений, которые заподозрены в искусственном регулировании цен. Причем обследование должно производиться правительственными чиновниками, половина которых назначается Министерством торговли и промышленности, а другая избирается самими промышленниками. Законопроект предлагал включить в Уложение о наказаниях четыре новые статьи. В них предусматривалось лиц,

виновных, по ст. 1180 Уложения, в неоправданных повышениях или понижениях цен, наказывать заключением в тюрьму на срок от четырех месяцев до одного года и денежным штрафом не выше 10.000 рублей. Виновный, по ст.1197 Уложения, в создании предпринимательского объединения без разрешения правительства, а также в заключении тайных соглашений, наказываются заключением в тюрьму на срок от двух до четырех месяцев и дополнительно денежным штрафом не более 10.000 рублей. Если лицо уклоняется от предоставления должностному лицу для рассмотрения торговых книг, документов, деловой переписки объединений, наказываются арестом на срок не свыше 3-х месяцев или денежным штрафом не более 1.000 рублей (*Право. 1913. № 19. С.1226*). После рассмотрения данного законопроекта особым межведомственным совещанием предложенные формы наказаний остались без изменения.

На наш взгляд влияние монополий на хозяйственную, политическую и социальную жизнь общества достаточно противоречиво. Если говорить о положительном моменте их деятельности, то следует отметить о том, что организационные объединения монопольного характера создают устойчивую рыночную конъюнктуру, становятся оплотом конкуренции с иностранными производителями. В ряду отрицательных сторон имеем повышение цен, установление прямого или косвенного контроля над смежными отраслями промышленности. Власть монополий повсюду и в правительственных кругах и в печати, находит себе верных слуг и радетелей, и этим еще не ограничивается. Следовательно, возникают необходимые и выверенные условия для экспансии монопольной власти, которую, в случае успеха, трудно будет регулировать только законодательным путем. Любое законодательство можно рассматривать как своеобразный компромисс. Здесь нецелесообразны правовые меры радикального характера. И по той простой причине, что влияние монополий может уйти слишком глубоко в

хозяйственную жизнь, где оно будет недоступно взору и соответствующим антимонопольным действиям. Конкретные законы и меры, конечно же, могут иметь положительное воздействие, но они не в силах предупредить монополизм и, тем более, вовсе его устранить. Полное устранение монополии как явления не находится в чьей-либо власти. Можно соорудить препятствия для процессов монополизации, но не остановить их. Более того, последний вариант нецелесообразен и по причинам внешней экономической безопасности. Иначе на место замороженных отечественных монополий придут иностранные объединения и будут сами устанавливать правила игры. Таким образом, естественное развитие синдикатов не может служить аргументом против вмешательства государства в данный процесс. В противном случае принцип свободы конкуренции может трансформироваться в полную противоположность – в ограничение этой свободы, вплоть до установления монополии. В этой связи примечательно обращение одного из американских экономистов профессору Янжулу И.И.: “Вы приехали к нам учиться, что делать с синдикатами; в действительности же Вы можете научиться лишь одному: чего государство не должно делать против синдикатов” (*Новое время. 1895. № 6855. С.2*).

На наш взгляд влияние монополий на хозяйственную, политическую и социальную жизнь общества достаточно противоречиво. Если говорить о положительном моменте их деятельности, то следует отметить о том, что организационные объединения монопольного характера создают устойчивую рыночную конъюнктуру, становятся оплотом конкуренции с иностранными производителями. К череде отрицательных сторон следует отнести повышение уровня товарных цен, установление прямого или косвенного контроля над смежными отраслями промышленности. Власть монополий находит себе верных слуг и радетелей повсюду, и в правительственных кругах и в печати, и этим еще не ограничивается. Следовательно, возникают

реальные условия для расширения экспансии монопольной власти, которую, в случае успеха, трудно будет регулировать лишь правовым путем. Любое законодательство можно рассматривать как своеобразный компромисс. Здесь нецелесообразны меры радикального характера. И по той простой причине, что влияние монополий может уйти слишком глубоко в хозяйственную жизнь, где оно будет недоступно взору и соответствующим антимонопольным действиям. Конкретные законы и меры, конечно же, могут иметь положительное воздействие, но они не в силах предупредить монополизм и, тем более, вовсе его устранить. Полное устранение монополии как явления не находится в чьей-либо власти. Можно соорудить препятствия для процессов монополизации, но не остановить их. Более того, последний вариант нецелесообразен и по причинам внешней экономической безопасности. Иначе на место замороженных отечественных монополий придут иностранные объединения и будут сами устанавливать правила игры.

Заключение

В процессе развития общественного хозяйствования различные формы организации производства претендовали на первенство в деле рациональности и эффективности ведения хозяйства. Способы и методы достижения поставленной цели определялись конкретной рыночной конъюнктурой на микро – и макроуровне. Отсюда берет свое начало необходимость в понимании и осмыслении того факта, что монополия находится под защитой определенного встроенного регулятора данной экономической системы. Так, средние века – это время господства цехов и торговых компаний, период Нового времени – мануфактурного производства, в условиях промышленного переворота – заводов и фабрик. Очевидно, что в рамках отдельно взятой структуры хозяйствования каждая из конкретных форм организации и ведения производства решала свои тактические и стратегические задачи по выживанию и определению перспектив дальнейшего существования. Например, экономические кризисы, периодически повторяющиеся с XIX века, вызвали потребность поиска превентивных средств (рыночных действий или административных мер) по сглаживанию циклических колебаний. Первым шагом в данном направлении стало создание различного рода предпринимательских союзов и объединений. Например, первые картельные соглашения в Англии стали возникать в конце XVIII века, после того как интенсивная конкуренция послужила причиной падения цены на каменный уголь ниже уровня издержек по его добыче, в США – в ходе экономического кризиса, последовавшего после подъема 1860 года, а в Австро-Венгрии – после падения цен в 1876 году.

История мировой и отечественной экономики и экономической мысли наглядно показывает, что никогда не существовало однозначной оценки

места и роли монополии в социально-экономической жизни общества. Она всегда привлекала внимание и вызывала неподдельный интерес теоретиков и практиков от экономики, постоянно находясь в поле зрения, как тех, так и других. До сих пор монополия остается тем социально-экономическим явлением, исследуя которое можно претендовать на понимание современной практики хозяйствования. Кроме того, монополия благодаря факту своего существования оказывает влияние на поведение человека и общества в целом. В этом отношении она оказывается для них заданной внешней реальностью, с которой приходится считаться в повседневной жизни. Невозможно раз и навсегда избавиться от ее присутствия, ибо монополия оказывает активное сопротивление любым попыткам обойтись без нее. Монополия выступает как институт общества, и действует не иначе как в обществе, ибо только в обществе могут развиваться и проявляться ее различные формы и свойства. Мы исходим из положения о том, что монополия есть продукт культуры, стиля и, в то же время, служит одним из инструментов эффективного решения задач хозяйственной политики в объективно заданных пространственно-временных рамках. А поскольку человеческая деятельность (по Л.Мизесу) считается одним из средств осуществления перемен, то она вызывает к жизни различные формы хозяйствования как выражение природы самого человека и его существования.

Исследуя монополию как институт, необходимо выделить сферы и обозначать границы и масштабы ее деятельности в рамках данной социально-экономической системы. Очевидно, что по данному вопросу нет единообразия мнений и взглядов, так как разные социумы допускают большие или меньшие возможности для присутствия монополии. Она представляет собой структурный элемент системы общественного производства, изменяющийся в ходе процесса эволюции форм и принципов

хозяйствования. Невозможно выводить преимущества какого-либо института из того, что он долгое время существовал в какой-либо форме. Монополия определяет совокупность правил, принципов и норм поведения субъектов, приемлемых или неприемлемых, с точки зрения решения задач, стоящих перед обществом. Ее существование вызывается различного рода потребностями общества: экономическими, социальными, институциональными и др. Отсюда понимание монополии не только как одного из способов ведения хозяйственной деятельности, но и как социально-экономического феномена, имеющего поливариативные формы своего проявления.

Монополия – это та “матрица”, которая определяет цель и алгоритм действий хозяйствующих субъектов с оглядкой на ее присутствие. Идентичность монополии определяется, **чем** она является и **где**, в каких ячейках структуры общества реализуется. Она служит символом хозяйственного статуса и выражает интересы господствующего в обществе социального слоя или класса. Монополия предстает как результат правительственного протекционизма, возведения социально-экономических, институциональных и административных барьеров различных уровней. Таким образом, в естественном состоянии она не существует, а сознательно и целенаправленно конструируется, одновременно получая статус объекта для настоящего государственного регулирования. Но государственное регулирование деятельности монополии в прошлом и настоящем было направлено на решение одной задачи – сохранить ей “лицо”, одновременно отвергая ее саму. Монополия, выступая продуктом экономической системы, несет на себе ее отпечаток. Именно система фиксирует значимость монополии, как в производстве, так и в потреблении.

Таким образом, процесс познания природы монополии должен осуществляться во временных рамках конкретного социально-

экономического пространства. В этом заключается историко-логический подход к анализу сути монополии, который далеко еще себя не исчерпал. Что является основной идеей существования монополии? В чем суть монополии в условиях разных типов экономики, соответствие ее целям и задачам функционирования? Какова основная цель монополии – максимум дохода, обеспечение статуса, безопасности и т.п. или коренным образом изменить под себя окружающий мир? Каковы ее положительные и отрицательные стороны? Каковы критерии и подходы к сравнению монополий в пространстве и времени? Каковы возможности их развития с точки зрения реализации социально-гуманитарных эффектов? Таков далеко не полный перечень вопросов, ответам на которые посвящена наша работа.

Список использованной литературы

1. Австрийский законопроект о торгово-промышленных синдикатах (картелях) в С.- Петербургском юридическом обществе // Новости. – 1897. – № 289. – С.3.
2. Адкинс Л. Древняя Греция: энцикл. справ. / Л. Адкинс, Р. Адкинс. – М.: Вече, 2008. – 496 с.
3. Алябьева Л. Литературная профессия в Англии в XVI – XIX веках / Л. Алябьева. – М.: Новое лит. обозрение, 2004. – 400 с.
4. Амон А. Влияние революции 1688 – 1689гг. на государственный строй Англии / А. Амон // Юрид. вестн. – 1889. – Т. 2 (июнь-июль). – С. 196 – 217.
5. Ардашев П.Н. Хрестоматия по всеобщей истории. Новая история в отрывках из источников. Ч. II. Эпоха абсолютизма и революции / П.Н. Ардашев. – Киев, 1915 (Тип. 2-й Артели). – 255 с.
6. Аристотель. Политика / Аристотель. – М.: АСТ, 2002. – 393 с.
7. Аристотель. Этика; Политика; Риторика; Поэтика; Категории / Аристотель; вступ. ст. Д. Миртова. – Минск: Литература, 1998. – 1391 с.
8. Афанасьев Г.Е. Главные моменты министерской деятельности Тюрго и их значение / Г.Е. Афанасьев. – Одесса: [Б.и.], 1884. – 289 с.
9. Бааш Э. История экономического развития Голландии в XVI – XVIII веках / Э. Бааш. – М.: Изд-во иностр. лит., 1949. – 394 с.
10. Барбон Н. Очерк о торговле / Н. Барбон // Меркантилизм. – М., 1935. – С. 275 – 292.
11. Бастиа Ф. Что видно и чего не видно: пер. с фр. / Ф. Бастиа. – Челябинск: Социум, 2006. – 144 с.
12. Баткин Л.М. О социальных предпосылках итальянского Возрождения / Л.М. Баткин // Проблемы итальянской истории. – М., 1975. – С. 22 – 258.
13. Белов Г. фон. Городской строй и городская жизнь средневековой

- Германии / Г. фон Белов; пер. с нем. Д. Петрушевской. – М.: Изд. М. и С. Сабашниковых, 1912. – 224 с. – (История).
14. Беллок Ч.И. Тресты в литературе / Ч.И. Беллок // Рус. экон. обозрение. – 1901. – № 3. – С. 174 – 184; № 5. – С. 101 – 126.
15. Белох К.Ю. Крупная промышленность древнего мира / К.Ю. Белох // Науч. обозрение. – 1900. – № 4. – С. 656.
16. Бентам И. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Руководство по политической экономии / И. Бентам // Опыты / Д. Юм. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Руководство по политической экономии / И. Бентам; пер. М.О. Гершензона. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1896. – С. 1 – 76.
17. Бентам И. Руководство по политической экономии / И. Бентам // Опыты / Д. Юм; Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство / И. Бентам; пер. М.О. Гершензона. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1896. – С. 108– 136.
18. Берман Г.Д. Западная традиция права: эпоха формирования: пер. с англ. / Г.Д. Берман. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 591 с.
19. Бернгефт Ф. Гражданское право Германии / Ф. Бернгефт. – СПб., 1910 (Сенат. тип). – 410с.
20. Бицилли П. Элементы средневековой культуры / П. Бицилли. – М.: Гносис, 1919. – 167 с.
21. Бланки А. Руководство к политической экономии: пер. с фр. / А. Бланки. – СПб.: Изд. А Войекова и К, 1838. – 245 с.
22. Борисов Ю.В. Осуществленная мечта маркизы Помпадур: (к истории взаимоотношений с французским королем Людовиком XV) / Ю.В. Борисов // Нов. и новейш. история. – 2009. – № 3. – С. 147 – 178.

23. Борьба с синдикатами // Нов. время. – 1895. – 30 марта (11 апреля). – С.1 – 2.
24. Брандт Б.Ф. Союзы предпринимателей в Соединенных Штатах / Б.Ф. Брандт // Рус. мысль. – 1893. – Кн. 6. – С. 137 – 165.
25. Бродель Ф. Материальная цивилизация и капитализм, XV – XVIII вв. Т. 2. Игры обмена / Ф. Бродель. – М.: Весь мир, 2006. – 672 с.
26. Бродель Ф. Материальная цивилизация и капитализм, XV– XVIII вв. Т. 3. Время мира / Ф. Бродель. – М.: Весь мир, 2007. – 752 с.
27. Бюе Г. Уильям Петти и его экономические труды / Г. Бюе // Народное хозяйство. – 1901. – Кн.7. – С. 76 – 87.
28. Булгаков С. Классическая школа и историко-этическое направление в политической экономии / С. Булгаков // Нов. слово. – 1897. – № 1. – С. 39 – 53.
29. Бурдьё П. Социология социального пространства / П. Бурдьё; Ин-т экспериментальной социологии. – М.; СПб.: Алетейя, 2005. – 288 с.
30. Бюхер К. Большие города в их прошлом и настоящем / К. Бюхер // Большие города, их общественное, политическое и экономическое значения. – СПб., 1905. – С. 1 – 26.
31. Бюхер К. Возникновение народного хозяйства. Публичные лекции и очерки / К. Бюхер. – Пг.: Изд. О. Богдановой, 1923. – 256 с.
32. Вавассер А. Исторический очерк рабочих ассоциаций / А. Вавассер // Юрид. вестн. – 1885. – Т. XVIII, кн. 4. – С. 675 – 702.
33. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства / Л. Вальрас. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.
34. Вебер М. Город / М. Вебер; пер. Б.Н. Попова; под ред. Н.И.Кареева. – Пг.: Наука и школа, 1923. – 123 с.
35. Веблен Т. О сущности и способах саботажа. <http://revsoc.org/archives/3563>.
36. Веблен Т. Теория делового предприятия: пер. с англ. / Т. Веблен. – М.:

- Дело, 2007. – 288 с.
- 37.Веснин А. Северо-Американские тресты / А. Веснин // Рус. экон. обозрение. – 1905. – Нояб. – дек. – С. 56 – 100.
- 38.Веселовский Б.Б. История земства за сорок лет: в 4 т. Т.4. / Б.Б.Веселовский. – СПб.: Изд. О.Н. Поповой, 1911. – 696с.
- 39.Воспособление отечественной промышленности и синдикаты торговцев и промышленников // Рус. вестн. – 1895. – Т. 238, кн. 6. – С. 313 –316.
- 40.Гейкинг А. Торговая политика Англии / А. Гейкинг // Вестн. Европы. – 1907. – Т. 6. – С. 695 – 729.
- 41.Гейкинг А. Англия, ее государственный, общественный и экономический строй / А. Гейкинг. – СПб., 1909 (Тип. М.М. Стасюлевича). – 689 с.
- 42.Германский закон (27 мая 1896 года) о пресечении недобросовестной конкуренции // Журн. М-ва юстиции. – 1896. – № 10. – С. 256 – 269.
- 43.Герье В. Средневековое мировоззрение: его возникновение и идеология / В. Герье // Вестник Европы. – 1891. – Т. 1. – С. 172 – 196.
- 44.Гессен И.В. Неблаговидная конкуренция по решениям французских швейцарских судов. // Журн. М-ва юстиции. – 1897. – №2. – С.254 – 265.
- 45.Гиббинс Г.Б. Очерк истории английской торговли и колоний / Г.Б. Гиббинс; пер. с англ. А.В. Каменского. – СПб.: Изд. О.Н. Поповой, 1899. – 123 с.
- 46.Гиббинс Г. Промышленная история Англии / Г. Гиббинс; пер. с англ. А. Каменского. – СПб., 1898 (Тип. И.Н. Скороходова). – 212с.
- 47.Гильдебрандт Б. Историческое обозрение политико-экономических систем / Б. Гильдебрандт; пер. под ред. В.Безобразова. – СПб., 1861 (Тип. В. Безобразова). – 209с.
- 48.Гобсон Д.А. Развитие современного капитализма. Машинное производство / Д.А. Гобсон. – М.; Л.: Гос. изд-во, 1926. – 436 с.
- 49.Гольбах П.А. Естественная политика или беседы об истинных принципах

- управления // П.А. Гольбах. Избр. произведения: в 2 т. Т.2 / П. А. Гольбах. – М., 1963. – С. 83 – 534.
50. Гольдштейн И.М. Благоприятна ли русская действительность для образования синдикатов и трестов? Материалы к характеристике современного положения синдикатского вопроса в России / И.М. Гольдштейн // Тр. Вольного Экономического Общества. – 1909. – № 1 – 2. – С.36 – 43.
51. Гольдштейн И.М. Синдикаты и тресты и современная экономическая политика. Ч.1. – Изд. 2-е / И.М. Гольдштейн. – М., 1912 (Тип. Т-ва И.Д. Сытина). – 347 с.
52. Гольдштейн И.М. [Рецензия] // Народное хозяйство – 1903. – Кн. 3. – С. 171 – 176. – Рец. на кн.: Грунцель И. О картелях.
53. Гольдштейн И.М. [Рецензия] // Народное хозяйство – 1903. – Кн.5. – С. 184 – 189. – Рец. на кн.: Губер Ф. Картели.
54. Гольцев В. Государственное хозяйство во Франции XVII века: ист. очерк / В. Гольцев. – М.: [Б.г.], 1878. – 171 с.
55. Гослар. Городское право, данное императором Фридрихом II 13 июля 1219 года // Средневековый город. – 1978. – № 5. – С. 194 – 200.
56. Гурьев А.Н. Промышленные синдикаты. Экономическое и общественное значение предпринимательских союзов / А.Н. Гурьев. – СПб., 1898 (Тип. В. Киршбаума). – Вып. 1. – 130с.
57. Гуттен У. Диалоги, публицистика, письма / У. Гуттен. – М.: Изд-во АН СССР, 1959. – 522 с.
58. Гэлбрейт Д.К. Экономические теории и цели общества: пер. с англ. / Д.К. Гэлбрейт / ред., предисл. Н.И. Иноземцев, А.Г. Милейковский. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
59. Добб М. Возникновение и развитие капиталистического хозяйства / М. Добб. – М.; Л.: Гос. изд-во, 1929. – 238 с.

60. Дюкро П. Энциклопедисты / П. Дюкро // Мир божий. – 1906. – № 4. – С. 31 – 62.
61. Еще о синдикатах // Нов. время. – 1895. – №6798. – С.1.
62. Железнов В. Аристотель как экономист / В. Железнов // Вестн. Европы. – 1917. – № 7 – 8. – С. 153 – 182.
63. Железнодорожный закон Североамериканских Соединенных Штатов 4 февраля 1887 года // Юрид. вестн. – 1888. – Т. XXVII, кн.1. – С. 85 – 189.
64. Законодательство английской революции 1640 – 1660гг. – М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1946. – 382 с.
65. Законодательство о картелях и трестах // Вестн. финансов, промышленности и торговли. – 1909. – № 14. – С. 6 – 8; № 19. – С. 257 – 259; № 21. – С. 333 – 336; № 25. – С. 539 – 540.
66. Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. – СПб.: Издание редакции «Вестника Финансов», 1910. – 111 с.
67. Законопроект о синдикатах и трестах / Право. – 1913. – № 19. – С.1226; 1914. – № 23. – С. 1856 – 1858.
68. Зомбарт В. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека // В. Зомбарт. Собрание сочинений: в 3 т. – СПб., 2005. – Т. 1. – С. 25 – 478.
69. Зомбарт В. Народное хозяйство и мода. К вопросу о современных формах потребностей / В. Зомбарт. – СПб, 1904. – 28 с.
70. Ингрэм Д.К. История политической экономии / Д.К. Ингрэм; пер. с англ. А. Миклашевского. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1897. – 352 с.
71. История Германии: учеб. пособие: в 3 т. Т.1. С древнейших времен до создания Германской империи. – Кемерово: Кузбассвуиздат, 2005. – 504с.
72. История Европы с древнейших времен до наших дней: в 8 т. Т. 3. / под ред. З.В. Удальцова. – М.: Наука, 1988. – 711 с.

73. К 25-летию одного из наших тайных синдикатов // Народное хозяйство. – 1900. – Кн.9. – С.1 – 17.
74. Как защитить интеллектуальную собственность в России. Правовое и экономическое регулирование / под ред. А.Д. Корчагина: справ. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 336 с.
75. Каминка А.И. Предпринимательские союзы. Очерки картельного права / А.И. Каминка // Право. – 1909. – № 14. – С. 873 – 881; № 15. – С. 931 – 942; № 27. – С. 1561 – 1576; № 28. – С. 1561 – 1578; № 29. – С. 1631 – 1641; № 30. – С. 1677 – 1689; № 32. – С. 1752 – 1760; № 33. – С. 1787 – 1793; № 34. – С. 1825 – 1835; № 35. – С. 1873 – 1881.
76. Каминка А.И. Законопроект о синдикатах и трестах / А.И. Каминка // Право. – 1914. – № 26. – С. 1985 – 1998; № 27. – С. 2065 – 2079.
77. Каутский К. Возникновение рабочего класса в Средние века и образование ремесленных цехов / К. Каутский. – СПб.: Труд и польза, 1905. – 30 с.
78. Каутский К. Рабочее движение в средние века (Борьба подмастерьев с цеховыми мастерами) / К. Каутский. – СПб.: Луч, 1905. – 32 с.
79. Кафенгауз Л.Б. Синдикаты в русской железной промышленности. К вопросу о концентрации производства в России / Л.Б. Кафенгауз. – М., 1910 (Тип. Т-ва И.Д. Сытина). – 268 с.
80. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег // Кейнс Д.М. Избранное. / Д.М. Кейнс. – М., 2002. – С. 39 – 340.
81. Кенэ Ф. Общие принципы экономической политики земледельческого государства и примечание к этим принципам // Кенэ Ф. Физиократы. Избр. экон. произв. / Ф. Кене. – М., 2008. – С. 407 – 435.
82. Кенэ Ф. Зерно // Кенэ Ф. Физиократы. Избр. экон. произв. / Ф. Кене. – М., 2008. – С. 122 – 182.
83. Кенэ Ф. Естественное право // Кенэ Ф. Физиократы. Избр. экон. произв. /

- Ф. Кене. – М., 2008. – С. 327 – 329.
84. Кенэ Ф. Население // Кенэ Ф. Физиократы. Избр. экон. произв. / Ф. Кене. – М., 2008. – С. 183 – 241.
85. Кляйнвехтер Ф. Союзы предпринимателей / Ф. Кляйнвехтер // Промышленность: ст. из: Handwörterbuch der Staatswissenschaften / пер. с нем. Е.Н. Каменецкой. – СПб.: Изд. М.И. Водовозовой, 1905 (Тип. т-ва «Общественная польза»). – С. 195 – 208.
86. Ковалевский М.М. Взгляд на историю и современное состояние местного самоуправления в Англии / М.М. Ковалевский // Юрид. вестн. – 1886. – Т. XXII. – С. 259 – 284.
87. Ковалевский М.М. Кондорсэ / М.М. Ковалевский // Вестн. Европы. – 1894. – Кн.3. – С. 99 – 144.
88. Ковалевский М.М. Общественный строй Англии в эпоху республики / М.М. Ковалевский // Юрид. вестн. – 1891. – Т. 9, кн.4. – С. 479 – 513.
89. Ковалевский М.М. Происхождение современной демократии / М.М. Ковалевский. Т. 1. – М., 1895 (Т-во тип. А.И.Мамонтова). – 660 с.
90. Ковалевский М.М. Франция в эпоху Возрождения / М.М. Ковалевский // Вестн. Европы. – 1914. – Т. 8. – С. 133 – 177.
91. Коган-Бернштейн Ф.А. Экономические взгляды Бодена (к вопросу о так называемой революции цен XVI века) / Ф.А. Коган-Бернштейн // Средние века. – 1946. – Вып.2. – С.333 – 348.
92. Кондильяк Э. О выгодах свободной торговли. Ч. 1 / Э. Кондильяк; пер. с франц. Н. Аммосова. – СПб., 1817 (Морская тип.). – 320 с.
93. Кондильяк Э. О выгодах свободной торговли. Ч. 2 / Э. Кондильяк; пер. с франц. Н. Аммосова. – СПб., 1817 (Морская тип.). – 198 с.
94. Кондорсе Ж.А. Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума / Ж.А. Кондорсе; пер. И.А. Шапиро. – М.: Соцгиз, 1936. – 264 с.

- 95.Кривогуз И.М. Второй Интернационал: 1889 – 1914гг. / И.М. Кривогуз. – М.: Мысль, 1964. – 493 с.
- 96.Ксенофонт. Домострой // Сократические сочинения. Киропедия / Ксенофонт. – М., 2003. – С. 220 – 341; С. 345 – 629.
- 97.Ксенофонт. Сократические сочинения. Киропедия. – М.: АСТ; Ладомир, 2003. – 757с.
- 98.Кузнецов Б.Г. Идеи и образы Возрождения (Наука XIV-XVI вв. в свете современной науки) / Б.Г. Кузнецов. – М.: Наука, 1979. – 280 с.
- 99.Кулаковский Ю.А. Коллегии в древнем Риме. Опыт по истории римских учреждений / Ю.А. Кулаковский. – Киев, 1883 (Универ. тип. И.И. Завадского). – 137 с.
100. Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы. Т. 1 – 2. – 9-е изд. / И.М. Кулишер.– Челябинск: Социум, 2004. – 1030 с.
101. Кулишер И.М. Международные торговые договоры. Ч. 2 / И.М. Кулишер. – Пб.: Право, 1922. – 131 с.
102. Кулишер И. Очерки по истории таможенной политики / И.М. Кулишер // Русское экономическое обозрение. – 1902. – №10. – С.47 – 67.
103. Кулишер И.М. Предприниматели и рабочие и их взаимные отношения в капиталистической промышленности XV – XVIII столетий / И.М. Кулишер // Народное хозяйство. – 1905. – Кн.5. – С. 88 –128.
104. Кулишер И.М. Промышленный переворот в Англии / И.М. Кулишер // Англия и Франция на исходе XVIII века. Экономика и идеология. – Пг., 1922. – С. 5 – 48.
105. Кулишер И.М. Очерки из экономической истории Западной Европы XVI – XVIII столетий / И.М. Кулишер // Народное хозяйство. – 1905. – Кн.2. – С. 43 – 85.
106. Кулишер И.М. Хлебная торговля в средние века / Кулишер И. М. // Народное хозяйство. – 1901. – № 4. – С. 9 – 26.

107. Кулишер И.М. Эволюция прибыли с капитала в связи с развитием промышленности и торговли в Западной Европе / И.М. Кулишер. Т. 1. Период до восемнадцатого века. – СПб.: [Б.и.], 1906. – 676 с.
108. Курно А.О. Исследования математических принципов теории богатств / А. Курно. – М.: [Б.и.], 1838. – 108 с.
109. Курчинский М.А. Союзы предпринимателей. Экономический этюд / М.А. Курчинский. – СПб., 1899 (Тип. Безобразова и Ко). – 201 с.
110. Кэрнс Д.Э. Основные принципы политической экономии. Ценность. Международная торговля / Д.Э. Кэрнс; пер. с англ. М.И. Туган-Барановского. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1897. – 384 с.
111. Кэрнс Д.Э. Международная торговля / Д.Э. Кэрнс. – М.: Изд. К.Т.Солдатенкова, 1897. – 80 с.
112. Лалагуна Х. Испания: история страны Х. Лалагуна. – М.: Эксмо; СПб.: Мидгард, 2009. – 352 с.
113. Ле Гофф Ж. Другое средневековье. Время, труд и культура Запада / Ж. Ле Гофф. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2002. – 328 с.
114. Левенстим А.А. Австрийский законопроект о картелях. // Журн. М-ва юстиции. – 1897. – №9. – С.366 – 368.
115. Левицкий Я.А. Ремесленные гильдии в Англии в ранний период их истории / Я.А. Левицкий // Средние века. – 1956. – Вып. 8. – С. 141 – 160.
116. Лильберн Д. Памфлеты / Д. Лильберн. – М.: Соцэкгиз, 1937. – 120 с.
117. Лисий. Речи. – М.; Л.: ACADEMIA, 1933. – 555 с.
118. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – М.: Европа, 2005. – 382 с.
119. Лифман Р. Картели и тресты / Р. Лифман. – М.: Экон. жизнь, 1925. – 274 с.
120. Лозинский С.Г. Классовая борьба в средневековом городе / С.Г. Лозинский. – М.: [Б.и.], 1925. – 156 с.

121. Локк Д. Опыт о человеческом разуме / Д. Локк / пер. А.Н. Савина. – М., 1898 (Типолитограф. т-ва Кушнерев и К°), 1898. – 736 с.
122. Любименко И.И. Английская торговая компания в России в XVI веке / И.И. Любименко // Ист. обозрение. – 1911. – Т. 16. – С. 1 – 23.
123. Любименко И.И. История торговых сношений России с Англией. Вып. 1. XVI век / И.И. Любименко; М-во торговли и промышленности. – Юрьев, 1912. – 192 с.
124. Любименко И.И. Торговые сношения России с Англией при первых Романовых / И.И. Любименко // Журн. М-ва народного просвещения. – 1916. – Ч. 66. – С. 1 – 32.
125. Любименко И.И. Труд иностранцев в Московском государстве / И.И. Любименко // Архив истории труда в России. – Пг., 1923. – Кн. 6 – 7. – С. 52 – 74.
126. Малов В.Н. Абсолютистская бюрократия и французское общество / В.Н. Малов, Ж.-Б. Кольбер. – М.: Наука, 1991. – 240 с.
127. Ман Т. Богатство Англии во внешней торговле / Т. Мен // Меркантилизм. – М., 1935. – С. 155 – 183.
128. Манту П. Промышленная революция XVIII в. в Англии: пер. с фр. / П. Манту. – М.: Соцэкгиз, 1937. – 440 с.
129. Манхейм К. Человек и общество в эпоху преобразований // Диагноз нашего времени / К. Манхейм. – М., 1994. – С. 277 – 411.
130. Маркс К. Британское владычество в Индии / К. Маркс // Летописи марксизма: записки института К.Маркса и Ф. Энгельса. – 1927. – № 3. – С. 40 – 44.
131. Маркс К. Немецкая идеология / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1988. – 574с.
132. Маркс К. Ост-Индская компания, ее история и результаты / К. Маркс // Летописи марксизма: записки института К. Маркса и Ф. Энгельса. – 1927.

- № 3. – С. 44 – 51.
133. Маркс К. Письма о Индии. Британское владычество в Индии / К. Маркс // Летописи марксизма: записки института К. Маркса и Ф. Энгельса. – 1927. – №3. – С.41.
134. Маркс К. Теории прибавочной стоимости: в 4 т. Т. 4, ч.1. / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 476 с.
135. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
136. Мау В.А. Сочинения: в 6 т. Т. 3. Государство и экономика: опыт революций / В.А. Мау. – М.: Дело, 2010. – 608 с.
137. Маурус Г. О свободе в политической экономии или теория социальной реформы / Г. Маурус. – Киев, 1875 (Тип. Импер. ун-та Св. Владимира). – 405 с.
138. Мечников Л.И. Цивилизации и великие исторические реки. Географическая теория развития современных обществ / Л.И. Мечников; пер. с фр. М.Д. Городецкого. – Киев; Харьков: Юж.-Рус. кн. изд-во Ф.А. Иогансона, 1899. – 288 с.
139. Мижуев П.Г. История колониальной империи и колониальной политики Англии / П.Г. Мижуев. – СПб.: Изд. Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон, 1902. – 215 с.
140. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М.: Экономика, 2000. – 878 с.
141. Миклашевский А.Н. История политической экономии: Философские, исторические и теоретические начала экономики XIX века / А.Н. Миклашевский. – Юрьев, 1909 (Тип. К. Маттисена). – 638 с.
142. Милль Д.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Д.С. Милль. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.

143. Мозолин В.П. Корпорации, монополии и право США / В.П. Мозолин. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1966. – 398 с.
144. Молдавская М.А. Зарождение капитализма в книгопечатном производстве во Франции в первой половине XVI века / М.А. Молдавская // Средние века. – 1955. – Вып. 7. – С. 152 – 173.
145. Молчановский Н.В. Цеховой строй и промышленная деятельность в Германии XV и XVII вв. /Н.В. Молчановский // Киевская старина. – 1883. – Т. 7. – С. 202 – 225.
146. Моммзен Т. Римская история. Т.V / Т. Момзен; пер. В.Н. Неведомского. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1885. – 648 с.
147. Монтень М. Опыты: сб. эссе: в 3 кн. Кн. 1 – 2. – Минск: Попурри, 2004. – 832 с.
148. Мор Т. Утопия / Т. Мор. – М.: Наука, 1978. – 415 с.
149. Норс Д. Очерки о торговле, трактующие главным образом вопросы о процентах, чеканке, обрезе, увеличении денег / Д. Норс // Меркантилизм. – М., 1935. – С. 295 – 317.
150. Озеров И.Х. Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века / И.Х. Озеров. – М.: Изд. Д.С. Горшкова, 1905. – 259 с.
151. Онкен А. История политической экономии до Адама Смита / А. Онкен. – СПб., 1908 (Тип. М.А. Александрова). – 495 с.
152. О синдикатах и колонизации Сибири // Рус. богатство. – 1893. – № 12 (II отдел). – С. 145 – 159.
153. Очерки из экономической истории // Народное хозяйство. – 1905. – Кн.2. – С. 4.
154. Пайпс Р. Собственность и свобода / Р. Пайпс. – М.: Моск. шк. полит. исследований, 2000. – 415 с.
155. Петти У. Политическая анатомия Ирландии // Петти У. Экономические

- и статистические работы / У. Петти. – М., 1940. – С. 90 – 153.
156. Петти У. Трактат о налогах и сборах / У. Петти. – М.: Ось-89, 1997. – 112 с.
157. Пиленко А.А. Право изобретателя / А.А. Пиленко. – М.: Статут, 2001. – 688 с.
158. Пиренн А. Средневековые города Бельгии / А. Пиренн. – М.: Соцэкгиз, 1937. – 555 с.
159. Пиренн А. Средневековые города и возрождение торговли / А. Пиренн. – Горький: Изд-во Горьк. пед. ин-та, 1941. – 125 с.
160. Плотников И. Меркантилизм и его разложение / И. Плотников // Меркантилизм. – М., 1935. – С. 7 – 88.
161. Плутарх. Сравнительные жизнеописания / Плутарх. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1987. – 570 с.
162. Рагозин Е.И. О влиянии на развитие промышленности привилегий на изобретения / Е.И. Рагозин // Экон. журн. – 1893. – Кн.2. – С. 57 – 86.
163. Раппопорт С. Борьба с конкуренцией / С. Раппопорт // Вестник Европы. – 1900. – Т. 6, кн.11. – С. 257 – 276.
164. Раушник Г.П. История немецкой Ганзы: в 2 ч. – М., 1842 (Тип. Н. Степанова). – Ч.1. – 104с.; Ч.2. – 99с.
165. Рафалович А.Л. Промышленные синдикаты за границей и в России / А.Л. Рафалович // Народное хозяйство – 1904. – Кн.2. – С. 22 – 63; кн.3. – С. 103 – 128.
166. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: избранное / Д. Рикардо. – М.: Эксмо, 2007. – 960с. – (Антология экономической мысли).
167. Робинсон Д. Экономическая теория несовершенной конкуренции: пер. с англ. / Д. Робинсон; вступ. ст. и общ. ред. И.М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1986. – 471 с.

168. Ростовцев М.И. История государственного откупа в Римской империи (От Августа до Диаклитиана) / М.И. Ростовцев. – СПб. [Б.и.], 1899. – 304 с.
169. Ростовцев М.И. Новые данные по истории финансового управления греко-римского Египта / М.И. Ростовцев // Журн. М-ва народного просвещения. – 1900. – Ч. 328. – С. 133 – 164.
170. Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика / М. Ротбард. – Челябинск: Социум, 2003. – 415 с.
171. Ротбард М. К новой свободе: Либертарианский манифест: пер. с англ. / М. Ротбард. – М.: Новое изд-во, 2009. – 398 с.
172. Рубин И.И. Современные экономисты на Западе. Критические очерки / И.И. Рубин. – М.; Л.: Гос. изд-во, 1927. – 324 с.
173. Рубин И.И. Физиократы. Очерк из истории экономической мысли / И.И. Рубин. – М.; Л.: Книга, 1926. – 151 с.
174. Рундштейн С. Синдикатное право. Учение о картелях / С. Рундштейн; пер. с нем. Н.Н. Клименко. – СПб., 1905 (Тип. “Якорь”). – 224 с.
175. Рутенбург В.И. Восстание “обездоленных” в Сиенне в 1371 году и предшествующие ему народные восстания в 50-х – 60-х годах XIV века / В.И. Рутенбург // Средние века. – 1953. – Вып. 4. – С.152 – 180.
176. Сванидзе А.А. Ярмарки / А.А. Сванидзе // Город в средневековой цивилизации Западной Европы. Т.2. Жизнь города и деятельность горожан / под ред. А.А. Сванидзе. – М., 1999. – С. 33 – 36.
177. Сванидзе А.А. Торговые компании / А.А. Сванидзе // Город в средневековой цивилизации Западной Европы. Т.2. Жизнь города и деятельность горожан / под ред. А.А. Сванидзе. – М., 1999. – С. 36 – 46.
178. Семенов В.Ф. Огораживания в Англии конца XV – начала XVI веков / В.Ф. Семенов // Средние века. – 1942. – Вып.1. – С. 97 – 122.
179. Синдикат или таможня // Нов. время. – 1895. – №6796. – С. 2 – 3.

180. Синдикатское движение // Экономист России. – 1909. – № 12. – С.14 – 15.
181. Синдикаты // Экономист России. – 1909. – № 7 – 8. – С.18– 19.
182. Синдикаты и посредники // Торгово-промышленная газета. – 1909. – № 1996.
183. Синдикаты предпринимателей // Русские ведомости. – 1895. – №24. – С.3 – 4.
184. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
185. Соболев М.Н. Конкуренция как двигатель современной экономической жизни / М.Н. Соболев // Мир божий. – 1900. – № 9. – С. 1 – 22.
186. Соболев М.Н. Очерки из истории всемирной торговли в связи развитием экономической жизни / М.Н. Соболев. – М.: Изд. магазина «Книжное дело», 1902. – 206 с.
187. Социальная история средневековья. Т.II. Деревня и город позднего средневековья / под ред. Е.А. Косминского, А.Д. Удальцова. – М.; Л.: Гос. изд-во, 1927. – 439 с.
188. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории: пер. с англ. / П. Сраффа. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 159 с.
189. Стародубровская И.В. Великие революции от Кромвеля до Путина / И.В. Стародубровская, В.А. Мау. – М.: Вагриус, 2004. – 511 с.
190. Стоклицкая-Терешкович В.В. Основные проблемы истории средневекового города X – XV вв. / В.В. Стоклицкая-Терешкович. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 349 с.
191. Стоклицкая-Терешкович В.В. Очерки по социальной истории немецкого города в XIV-XV веках / В.В. Стоклицкая-Терешкович. – М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1936. – 341 с.

192. Страбон. География / Страбон. – М.: Наука, 1964. – 943 с.
193. Струве П.Б. Картели / П.Б. Струве // Энциклопедический словарь / изд. Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – 1892. – Т. XIV. – С. 610 – 616.
194. Струве П.Б. Монополия / П.Б. Струве // Энциклопедический словарь / изд. Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – 1895. – Т. XXXVIII. – С. 782 –784.
195. Сэй Ж.Б. Сокращенное учение о государственном хозяйстве или дружеские разговоры: пер. с фр. / Ж.Б. Сэй. – СПб., 1816. – 200 с.
196. Тарле Е.В. Общественные воззрения Томаса Мора в связи с экономическим состоянием Англии его времени // Тарле Е.В. Сочинения. Т.1. / Е.В. Тарле – М., 1957. – С. 119 – 265.
197. Тарле Е.В. Очерки истории колониальной политики западноевропейских государств / Е.В. Тарле // Политика: история территориальных захватов (XV – XX век). – М., 2001. – С. 17 – 336.
198. Тарле Е.В. Падение абсолютизма / Е.В. Тарле // Мир божий. – 1906. – № 5. – С. 66 – 93.
199. Торговля керосином в Германии под исключительным влиянием американской монополии // Рус. экон. обозрение. – 1901. – № 6. – С.71.
200. Тюрго А.Р. Последовательные успехи человеческого разума // Тюрго А.Р. Избранные философские произведения / А.Р. Тюрго; пер. И.А. Шапиро. – М., 1937. – С. 51 – 73.
201. Тютрюмов А. [Рецензия] // Журн. Санкт-Петерб. юрид. о-ва. – 1895. – Кн. 8. – С. 22 – 23. – Рец. на кн.: Шенланк Б. Промысловые синдикаты / Б. Шенланк. – Одесса: Юж.о-рус. о-во печатного дела, 1895. – 54 с.
202. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля / Б. Улин. – М.: Дело, 2004. – 416 с.
203. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1885 года. – 16-е изд. – СПб., 1912 (Тип. М. Меркушева). – 1218с.
204. Урланис Б.Ц. Историческая демография: избр. тр. / Б.Ц. Урланис. – М.:

- Наука, 2007. – 468 с.
205. Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / Х. Уэрта де Сото. – Челябинск: Социум, 2008. – 663 с.
206. Уэст Э.Д. Монополия / Э.Д. Уэст // Экономическая теория: пер. с англ. / под ред. Д. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. В.С. Автономов. – М., 2004. – С. 585 – 593.
207. Фармаковский С.П. К вопросу о законодательном регулировании синдикатов и трестов / С.П. Фармаковский. – СПб., 1910. – 55 с.
208. Федоров М.П. Письма о русской промышленности и иностранных капиталах / М.П. Федоров // Рус. экон. обозрение. – 1899. – № 1. – С. 1 – 43.
209. Философы от мира сего. Великие экономические мыслители: их жизнь, эпоха и идеи / под ред. Р. Хайлбронера; пер с англ. И. Файбисовича. – М.: КоЛибри, 2008. – 432 с.
210. Фридмен М. Капитализм и свобода / М. Фридмен. – М.: Новое изд-во, 2006. – 240 с.
211. Фридмен М. Свобода выбирать: Наша позиция: пер. с англ. / М. Фридмен, Р. Фридман. – М.: Новое изд-во, 2007. – 356 с. – (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).
212. Ф-ч З.И. К 25-летию одного из наших тайных синдикатов / З.И. Ф-ч // Народное хозяйство. – 1900. – № 9. – С. 1 – 17.
213. Харитонович Д.Э. Средневековый мастер и его представления о вещи / Д.Э. Харитонович // Художественный язык средневековья. – М., 1982. – С. 24 – 3
214. Хвостов М.М. Исследования по истории обмена в греко-римском Египте / М.М. Хвостов. – Казань, 1907 (Типолитогр. имп. ун-та). – 479 с.
215. Хвостов М.М. Очерки организации промышленности и торговли в греко-римском Египте. Ч. I. Текстильная промышленность в греко-

- римском Египте / М.М. Хвостов. – Казань: Импер. ун-т, 1914. – 264 с.
216. Хвостов М.М. Новые документы по социально-экономической истории эллинистического периода / М.М. Хвостов // Журн. М-ва народного просвещения. – 1904. – Т. 355 – С. 182 – 222.
217. Хиггс Р. Кризис и Лефиафан: Поворотные моменты роста американского правительства / Р. Хиггс; пер. с англ. Б.С. Пинскера; под ред. А.В. Куряева. – М.: ИРИСЭН: Мысль, 2010. – 500 с.
218. Хиршман А.О. Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств: пер. с англ. / А.О. Хиршман. – М.: Новое изд-во, 2009. – 156 с.
219. Хроника гражданского суда: дело синдиката сахарозаводчиков с О.Н. Баскаковой // Журн. юрид. о-ва при Импер. Санкт-Петерб. ун-те. – 1895. – Кн. 7. – С. 103 –133.
220. Цейтлин Е.А. Очерки истории текстильной техники / Е.А. Цейтлин. – М.; Л.: Гос. изд-во легкой промышленности, 1940. – 463 с.
221. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции / Э.Х. Чемберлин. – М.: Иностран. литература, 1959.
222. Шалютина П.Н. Проблема монополий в трудах Карла Маркса и Фридриха Энгельса / П.Н. Шалютина. – Курган: Изд-во Курган. ун-та, 1972. – 127 с.
223. Шелгунов Н.В. Тюрго / Н.В. Шелгунов // Рус. мысль. – 1885. – Кн. 8. – С. 38 – 61.
224. Шенланк Б. Промысловые синдикаты / Б. Шенлак; пер. с нем. Л. Зака. – Одесса: Юж.-Рус. о-во печатного дела, 1895. – 54 с.
225. Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. Хозяйство, нравы и право. Разделение труда / Г. Шмоллер; пер. В.М. Нечаева. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1902. – 368 с.
226. Шпенглер О. Закат Европы: в 2 т. Т.2 / О. Шпенглер. – М.: Айрис-

- пресс, 2003. – 624 с.
227. Штид В. Фабрика / В. Штид // Промышленность: ст. из изд.: Handwörterbuch der Staatswissenschaften. – СПб.: Изд. М.И. Водовозовой, 1905 (Тип. т-ва «Общественная польза»). – С. 76 – 100.
228. Штокмар В.В. История Англии в средние века / В.В. Штокмар. – СПб.: Алетейя, 2003. – 201 с.
229. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: в 3 т. / Й. А. Шумпетер. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – Т. 1 – 3.
230. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. / под ред. В.С. Автономова. М.: Экономика, 1995. – 540с. – (Экономическое наследие).
231. Эйкен Г. История и система средневекового мирозерцания / Г. Эйкен. – СПб., 1907. – 535 с.
232. Экономическая жизнь на Западе // Народное хозяйство. – 1901. – Кн. 7. – С. 101.
233. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства / Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1985. – 366 с.
234. Энциклопедический словарь / изд. Ф.А. Брокгауз, И. А. Ефрон. Т. XXIII. – СПб., 1898. – 474 с.
235. Эпштейн А.Д. К вопросу о Реформации и Крестьянской войне в Германии как первой буржуазной революции / А.Д. Эпштейн // Вопр. истории. – 1957. – № 8. – С. 118 – 142.
236. Эшли У.Д. Экономическая история Англии в связи с экономической теорией / У.Д. Эшли. – М., 1907 (Тип. А. Г. Кольчугина). – 814 с.
237. Юм Д. О торговле / Д. Юм // Юм Д. Опыты. Бенхам И. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Руководство по политической экономии; пер. М.О. Гершензона. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1896. – С. 1 – 19.

238. Юм Д. О проценте / Д.Юм // Юм Д. Опыты. Бентам И. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Руководство по политической экономии; пер. М.О. Гершензона. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1896. – С.44.
239. Юм Д. Письмо Дэвида Юма к Джеймсу Освальду по поводу опыта о торговом балансе / Д. Юм // Юм Д. Опыты. Бентам И. Принципы законодательства. О влиянии условий времени и места на законодательство. Руководство по политической экономии; пер. М.О. Гершензона. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1896. – С. 75 – 79.
240. Юсти фон И.Г.Г. Основание силы и благосостояния царств или подробное начертание всех знаний касающихся до государственного благочиния. Ч. II / И.Г.Г. Юсти. – СПб., 1775. – 711 с.
241. Янжул И.И. Английская свободная торговля: Исторический очерк развития идей свободной конкуренции и начал государственного вмешательства. Вып. 1. Период меркантильный / И.И. Янжул. – М., 1876 (Тип. Миллера). – 228 с.
242. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах / И.И. Янжул. – М.: Статут, 2002. – 555 с.
243. Янжул И.И. Промысловые синдикаты или предпринимательские союзы для регулирования производства преимущественно в Соединенных Штатах Северной Америки / И.И. Янжул. – СПб., 1895. – 459 с.
244. Янжул И.И. Табачная монополия в Европе и вероятные последствия ее введения в России / И.И. Янжул // Очерки и исследования по вопросам народного хозяйства, политики и законодательства: сб. ст. – М., 1884. – Т. II. – С. 344 – 401.
245. Brentano L. Die beabsichtigte Neuorganisation der deutschen Volkswirtschaft / L. Brentano // Русское экономическое обозрение. – 1905. – Июль – август – С. 256 – 261.

Периодические издания.

246. Вестник Европы, 2006, №17 [Электронный ресурс] // Журнальный зал.
– [URL: www.magazines.russ.ru](http://www.magazines.russ.ru).
247. Вестник финансов, промышленности и торговли. – 1904. – №37. –
С.419.
248. Санкт-Петербургские ведомости. – 1902. – №285. – С.2.
249. Торгово-промышленная газета. – 1908. – №210.
250. Торгово-промышленная газета. – 1909. – №242.