

**РУТИННАЯ ПРИРОДА РАДИКАЛЬНОЙ ИННОВАЦИИ
(Истоки и становление частной долевой компании в Древнем Риме)
II. Лики свободного предпринимательства**

А. Э. Петросян

Россия, г. Тверь

Информация о статье

Дата поступления

26.12.2018

Дата принятия в печать

11.04.2019

Дата онлайн-размещения

05.07.2019

Ключевые слова

Новшество, рабский труд, индивидуальное предприятие, коммерческое партнерство, древнеримский бизнес

Аннотация. Разрешается загадка дорогих рабов в Древнем Риме: «неестественно» высокий спрос на них обуславливался их ключевой институциональной ролью в экономике, что позволяло им легко выигрывать конкуренцию со свободным трудом. Выявляются особенности бизнеса посредством раба и место в нем института *dominica potestas*. Раскрываются истоки и конструкция индивидуального предприятия, в котором впервые получила воплощение ограниченная ответственность единственного хозяина и где раб фактически выступал в качестве директора. Подробно рассматривается коммерческое партнерство как основная форма объединения частных предпринимателей. Показываются масштабы их совместной деятельности, проблемы и трудности, возникавшие в связи с ней, а также принципиальные ограничения, не позволявшие добиться концентрации капиталов и усилий в размерах, диктуемых интересами развития промышленности.

**THE ROUTINE NATURE OF RADICAL INNOVATION
(the origins and development of private share company in Ancient Rome)
II. The facets of free entrepreneurship**

A. E. Petrosyan

Russia, Tver

Article info

Received

26.12.2018

Accepted

11.04.2019

Available online

05.07.2019

Keywords

Innovation, slave labour, individual enterprise, commercial partnership, ancient Roman business

Abstract. In the second part, gets its solution the problem of dear slaves. The “unnaturally” high demand for them was determined by their key institutional role in economy, what allowed them easily outplay free workers. Are revealed the peculiarities of business through slave and the place taken in it by the institute *dominica potestas*. The author discovers the sources and the framework of individual enterprise which was the first private form of business to absorb limited liability. Is examined in details the commercial partnership as the main way of pooling private capitals. Its scope and the limitations hampering the concentration of business in size necessary for rapid development of industry are demonstrated.

Раб как хозяйственный агент

Рабство в классической Греции было отнюдь не менее распространено, чем в Риме. По некоторым данным, в отдельных городах рабы составляли до половины всего населения [1, р. 65]. Даже если эти оценки существенно преувеличены, и в действительности рабы не превышали и трети численности жи-

телей, это всё равно весьма значительная доля. Тем не менее, их труд там не ценился слишком высоко.

В Греции в рабах видели простую замену (непосредственную альтернативу) свободному труду. Поскольку в общем случае квалификация свободных граждан была лучше, как работники они, естественно, котировались выше. Что же касается Рима,

то, хотя рабский труд поначалу всего лишь занимал места, освобождаемые свободным трудом (ввиду его дефицита), затем, показав свое преимущество как рабочей силы, стал вытеснять его как конкурента. В турбулентных условиях италийского хозяйства конца Республики – начала Империи рабский труд выступал необходимым институциональным средством обеспечения непрерывности и стабильности производства.

Хозяйственные функции рабов в Древнем Риме были весьма обширными и почти не имели ограничений [2, р. 83]. Рабов покупали и продавали с учетом некоторых правил, установленных магистратами. Хозяин был вправе также сдать раба внаем; при этом «арендная» плата отходила к хозяину, который мог часть суммы или всю ее оставить рабу. Более того, раб и сам становился держателем имущества, получая его в дар, по наследству или через деловые операции. Но поскольку у него не было права обладания (*dominium*), оно формально переходило к хозяину. То есть предмет попадал в руки раба, но над ним витал дух хозяина (*domini animo sed servi corpora*) [3, р. 131]. Это означало, что, хотя раб не признавался самостоятельной фигурой в имущественных отношениях, за ним закреплялись определенные права и возможности. Так что при всем бесправии рабов они отнюдь не приравнивались к неодушевленным вещам, которыми можно распоряжаться без «поправки» на волю и сознание.

Лица, с которыми раб вступал в отношения, получали правовую защиту. Неуполномоченная деятельность раба имела силу в той мере, в какой она была выгодна хозяину. Как говорил Гай, «улучшаться наше положение посредством раба может, ухудшаться не может» [4] (*Digesta*, II, 964: L, xvii, 133). Проще говоря, хозяин мог подавать иск по контракту, заключенному рабом, но не мог по нему преследоваться. Права третьих лиц по таким контрактам защищались преторами, которые в своих эдиктах определяли ответственность хозяев за действия их рабов. Она наступала как в случае, когда раб совершал их по воле (явному указанию) хозяина (*actio quod iussu*), так и когда хозяин такого желания не обнаруживал, но фактически одобрял сделку, или же раб приобретал нечто необходимое или полезное для хозяина (*actio de in rem verso*). При этом размер ответственности ограничивался в первом случае объемом полномочий, а во втором – суммой приобретения [4] (*Digesta*, I, 453: XV, iii, 5; 458: XV, iv, 3).

Хозяева, в особенности крупные землевладельцы и представители элиты, к концу Республики

давно уже вели дела в основном не сами, а через рабов, которые, не обладая «лицом», тем не менее, совершали сделки [5, р. 459–463] (*The Institutes*: IV, vii, 1–5). Еще в Древнем Египте торговцам не позволялось вмешиваться в политику или занимать какие-то государственные должности. Считалось, что переменчивость их устремлений или зависть и неудовольствие хозяев, чьи дела они вели, неизбежно будут отвлекать их мысли от существа решаемых вопросов [6, р. 57]. Неудивительно, что знать старалась не «запятнать» себя недостойными занятиями. В Риме же вовлечение в бизнес непосредственно грозило утратой политических прав. А потому обладатели больших состояний, претендовавшие на место в сенате или на государственные должности, были вынуждены прибегать к услугам тех, кто от них зависел и кому они могли довериться. А в качестве таких, разумеется, больше всего подходили рабы и вольноотпущенники. Они занимали ключевые управленческие позиции в крупных хозяйствах. Это было настолько естественным явлением, что некоторые свободные граждане были готовы продать себя в рабство, чтобы, заняв руководящую должность, обогатиться и затем выкупить себя обратно [7, р. 527]. Воля свободных людей была слишком самостоятельна, чтобы хозяин мог отдать ей на откуп дела, связанные с благополучием его семьи.

Чтобы убедиться в этом, достаточно разобрать, как и почему в аграрное производство в эпоху Империи вернулись свободные работники. Это явление, действительно, было связано, главным образом, со снижением захватнических appetitov Рима и, соответственно, мобилизации граждан. Но оно отнюдь не являлось простым восстановлением утраченного статус-кво.

Свободный труд предстал не в собственном качестве, а как заместитель рабского труда. Точно так же, как рабы, замещая вышедших свободных работников, приспосабливались к условиям своей деятельности, а не механически вставали на освободившееся место, свободные граждане, вытесняя рабов в сельском хозяйстве, должны были «присвоить» себе их качества как рабочей силы. Ибо им надо было не просто выполнять определенную работу, но делать это на условиях, близких к тем, в которых действовали их предшественники-рабы.

Это достигалось с помощью особых договорных отношений между хозяевами и теми, кто обрабатывал их землю. Они составляли своего рода симбиоз, который нельзя было разорвать в произвольном порядке. При этом риски возлагались на них «по

справедливости». По свидетельству Гая, «непреодолимая сила» (*vis maior*), когда она повреждала урожай, не могла обречь на убыток арендатора, рассчитывающегося с хозяином деньгами. Зато умеренные потери относились на его счет, точно так же, как у него изымалась чрезмерная прибыль. Отношения с хозяином издольщика Гай называл квазипартнерством (*partiaris colonus quasi societatis iure*), так как стороны попросту делили между собой как ущерб, так и наживу [4] (*Digesta*, I, 566; XIX, ii, 25, 6–7). Арендатор фактически прикреплялся к обрабатываемой им земле, которая, в свою очередь, принадлежала хозяину. Так свободный труд становился долгосрочным атрибутом земельного участка, а потому оказывался в распоряжении его собственника и, благодаря этому, мог составить серьезную конкуренцию рабскому труду и даже выиграть.

Недаром, хотя в имперский период рабы всё больше вытеснялись из аграрного производства, обычных наемных работников в нем тоже было ничтожно мало. Свободный труд практически не применялся на постоянной основе [8, р. 792–793]. Вместо этого земля дробилась на небольшие наделы и передавалась в долгосрочную аренду. При этом хозяин не нес за арендатора никакой ответственности, как и расходов на его содержание. Таким образом он получал работника, который в смысле стабильности и долгосрочности отношений мало чем отличался от раба, но при этом избавлялся от дополнительных издержек. Вот почему передача в аренду земель оказывалась для хозяина экономически более выгодной, чем непосредственное управление собственным бизнесом, в котором в качестве рабочих заняты в основном рабы. Но это происходило только потому, что свободные граждане как бы влезали в шкуру рабов и в определенном смысле сами становились рабами.

Однако еще более примечательно то, что рабы полностью не ушли из сельского хозяйства, а сохранили в нем место сообразно пользе, которую могли принести хозяину. Относительно небольшая часть их, обладавшая профессиональными навыками, по-прежнему оставалась непосредственно занятой у тех хозяев, кто продолжал самостоятельно вести дела. Однако другая часть, способная действовать в качестве предпринимателей, стала зеркальным отражением свободных арендаторов, т. е. квазиколони (*servi quasi coloni*). Такая практика, существовавшая уже в начале I в. до н. э., в имперский период получила всё большее распространение [9, р. 25]. Мало того, довольно внушительное количество рабов выступало в качестве «хозяйского ока» в отношениях

как с рабочими, так и с арендаторами. Они играли руководящие роли, например, как управляющие имениями, присматривавшие за колонами (*vilici*), т. е. стояли в деловой иерархии выше свободных граждан [8, р. 793]. Стало быть, свободные работники не столько возвращали утраченные позиции, сколько фактически примеривали к себе тогу рабов.

Зато в промышленности и интеллектуальных занятиях, где закон не предусматривал возможности прикрепления работников к средствам труда, свободные граждане по-прежнему не выдерживали конкуренции с рабами. Прежде камнем преткновения для работодателя была воинская повинность, которая могла лишить его подготовленного работника неожиданно и в момент, когда в нем была самая острая нужда. Но даже избавление от этой напасти, которое произошло в имперский период, не принесло большого облегчения. Свободный гражданин был вправе по своему усмотрению сменить работу. Следовательно, трудно было планировать бизнес, и не было интереса вкладывать средства в повышение квалификации работника.

Более того, научившись ремеслу и набравшись опыта, свободный гражданин мог начать собственное дело и вступить в конкуренцию со своим бывшим работодателем, отобрав у него часть бизнеса. Поэтому ремесленник или иной городской «профессионал» предпочитал купить и обучить смышленного раба, нежели вовлечь в свое дело вольного собрата. Чтобы мотивировать раба к упорному труду и высокой самоотдаче, ему обещалась свобода по прошествии определенного времени, если к его работе не будет нареканий со стороны хозяина. Неудивительно, что, несмотря на массовое возвращение свободных граждан в аграрное производство, в городах мало что изменилось. Там, как и прежде, их почти не рассматривали в качестве трудовых ресурсов.

Таким образом, на рабочие места – от сельского хозяйства до ремесленных мастерских и интеллектуального труда – требовались в большей степени именно рабы или близкие к ним по своему статусу лица. Они гораздо лучше встраивались в организационно-правовую структуру римского хозяйства, нежели свободные граждане. Хозяева отдавали им предпочтение не потому, что те обладали какой-то сверхъестественной квалификацией или как личности заслуживали большего доверия, а ввиду их положения и вытекающей из него управляемости.

Бизнес посредством раба

Конкурентное преимущество раба как источника труда перед свободным гражданином можно

свести к трем основным факторам. Прежде всего рабство обеспечивало стабильность в регулировании труда. «Утечка кадров» была минимальной, и потому не требовалось постоянно обучать и адаптировать новых работников. Далее, становилось гораздо проще устанавливать доверительные отношения с ними и поручать им функции, подразумевающие не только умение и самоотдачу, но и преданность делу и хозяину. И, наконец, бизнес в существенной мере ограждался от угроз, исходящих от амбиций тех, кто вовлекался в него. Хозяин не опасался того, получив от него необходимые знания и навыки, работники обернут их против него самого.

Даже вольноотпущенник не мог конкурировать с прежним хозяином, а во многих случаях с удовольствием оставался его партнером, на которого можно положиться [10, р. 147]. Он не приобретал статус свободного человека, а по-прежнему был в рамках довольно жестких обязательств, оказывая хозяину уважение и услуги. Вчерашний раб не мог совершать правовых действий без разрешения старшего должностного лица, а если умирал без завещания или наследников, его собственность отходила к бывшему хозяину. Вольноотпущеннику позволялось занимать должность в качестве помощника старшего должностного лица или жреца, но он не вправе был претендовать на старшие чины в армии или государственной или муниципальной службе. И только его сын, рожденный после освобождения отца, обладал подлинной свободой и был полноправным гражданином, избавленным от этих ограничений. Поэтому нет ничего удивительного в том, что многие вольноотпущенники продолжали заниматься бизнесом своих хозяев и сохраняли с ними тесные деловые и личные отношения. Так, раб богатого семейства, занимавшийся ростовщичеством, получив свободу, нередко использовал состояние своего патрона в качестве резервного капитала. И в этом смысле не только он сам, но и хозяин был заинтересован в его освобождении, что сулило перспективу укрепления бизнеса обоих.

Что же лежало в основе конкурентного преимущества рабов? Что позволило им приобрести для «работодателей» столь значительную ценность?

Секрет заключался в особом институте римской «большой семьи», в которой раб во многих отношениях приравнивался к ее членам (*dominica potestas*). Власть над рабом уподоблялась праву хозяина в отношении его собственных детей (*patria potestas*) и строилась по аналогии с ним. По выражению Ульпиана, «слово “*potestas*” мы применяем не только к де-

тям, но и к рабам» [4] (*Digesta*, I; 696: XXIV, i, 3). Как и «дети во власти их отца», «раб всегда приобретает для своего хозяина» [5, р. 339] (*The Institutes*: III, xvii, 1). Единственное существенное различие заключалось в том, что, в отличие от приобретенного рабом, которое полностью отходит к хозяину, полученное через детей как бы раздваивается: отец наделяется «правом пользования, тогда как собственность остается за сыном» [5, р. 390] (*The Institutes*: III, xxviii). Но это подразумевало власть не только над телом раба.

Раб принадлежал хозяину не просто как вещь. Хозяин владел и волей раба, хотя и не так, как его телом. В отличие от тела, которым можно располагать в физическом смысле, душу раба нельзя получить напрямую, без ведома ее обладателя или по принуждению. Хозяин в лучшем случае может только «позаимствовать» ее, т. е. распоряжаться ею с согласия раба. Если раб, которым я обладаю, рассуждал юрист Павел, ведет себя, вслед за Спартаком, как свободный человек, и готов к возможным последствиям, он не примет меня в качестве своего хозяина, а наоборот, станет противостоять мне как врагу. Но это лишь в случае, если он достаточно долго наслаждался свободой. Если же он еще только рассчитывает выбраться из рабства и добывается свободы, но остается, тем не менее, под моей властью, значит, я обладаю и его волей до тех пор, пока его не объявят свободным [4] (*Digesta*, II; 505: XLI, ii, 3, 10). Поэтому нет ничего удивительного в том, что хозяин, сам того не ведая, становится владельцем присвоенного рабом. В соответствии с Кодексом Юстиниана, «раб получает полномочие на совершение сделки от личности хозяина» (*The Institutes*; 338: III, xvii) и как его представитель может выполнять юридические действия, влекущие за собой приобретение хозяином прав и обязанностей. Но именно воля раба заставляет его тело служить интересам хозяина. Вот почему раб являлся, по выражению Зона, «носителем естественного лица и до некоторой степени признавался таковым римским правом» [11, р. 165]. Как и члены семьи хозяина, он разделял его личность и бизнес (*commercium*).

Таким образом, институт *dominica potestas*, ядром которого была власть над волей и сознанием раба, превращал его, по существу, в «продолжение» хозяина в окружающем мире. Раб оказывался одушевленным орудием, которому поручалась текущая работа, но хозяин оставлял за собой общий контроль над ходом дела. Совершая от имени хозяина и по его поручению или с ясно выраженного согласия сделки с третьими лицами как в целях приобретения, так и

отчуждения вещей, раб фактически выступал как воплощение воли хозяина в ином теле, физическое расширение его правового статуса. Например, Вестрий собирался послать к Цицерону раба, чтобы тот передал через него свою долю в имуществе для завершения сделки в Путеоли сообразно закону [12, р. 211]. Очевидно, раб должен был действовать так

же, как это сделал бы хозяин, и просто телесно «подменял» его. Из его действий могли вытекать «договорные обязательства, но только «естественные», т. е. кредитор не мог преследовать его по суду» [11, р. 165]. Ему не отводилось никакой гражданско-правовой самостоятельности, ибо он не обладал отдельной личностью.

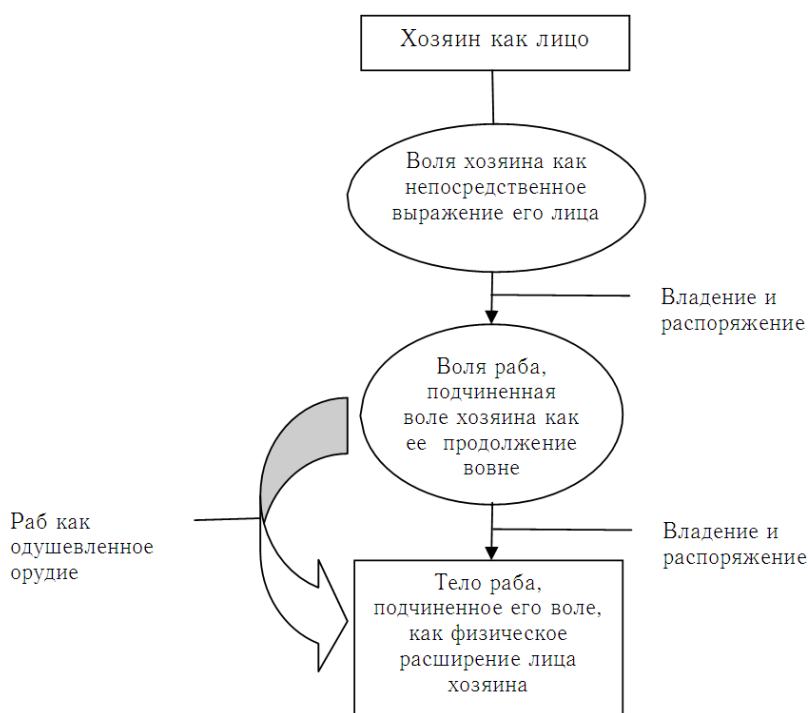


Рис. 1. Институт dominica potestas

Вовлечение рабов в деловую жизнь имело глубокие и прочные корни в Античном мире. Оно не было изобретением римлян, а пришло к ним из Древней Греции. Например, хорошо известен раб Пасион, живший в IV в. до н. э. и возглавлявший крупнейшее в Афинах банковское предприятие. За успехи, достигнутые в коммерческих начинаниях, вскоре его отпустили на свободу и даже вознаградили афинским гражданством [13, р. 62]. Однако было бы чрезмерным упрощением отождествлять греческих деловых рабов с римскими.

Само по себе участие рабов в бизнесе хозяев не давало им особых преимуществ перед свободными гражданами. Ко времени поздней Республики успел получить широкое развитие институт специальных управляющих – инститоров, которые занимались деловыми операциями от имени владельца. В этом качестве выступали как рабы, так и свободные граждане. Чаще всего они заведовали лавкой, расположенной в каком-нибудь отдаленном месте, куда

не дотягивались руки хозяина. Но тот мог поставить управляющих и на отдельные направления своего бизнеса, располагающегося в том же месте, где находился он сам, в силу множественности этих направлений и невозможности непосредственного повседневного контроля над ними. Более того, нередко инститорам поручались промышленные дела или же представительство интересов [14, р. 135–136]. Они существенным образом разгружали предпринимателя и позволяли ему расширять бизнес. Тем не менее, тот не избавлялся от необходимости принимать решения и осуществлять общий контроль над ходом дел, а главное – по-прежнему нес полную ответственность за возможные результаты действий, совершаемых инститорами.

Конструкция индивидуального предприятия

Участие рабов в бизнесе хозяев стало толчком к появлению института относительно самостоятельной хозяйственной деятельности раба. Как и любой член семейства, который по закону был не вправе

иметь собственность, он мог наделяться имуществом, предназначенным для деловых целей. Оно называлось пекулием (*peculium*), ибо, по словам Ульпиана, представляло собой небольшую сумму денег или имущество (*pusilla pecunia vel patrimonium pucillum*) и числилось отдельно от счетов хозяина. В пекулий могли входить «вещи всякого рода» – «как движимые, так и земля», «подрабы и пекулии подрабов, а также, помимо этого, требования к должникам» [4] (*Digesta*, I; 438: XV, i, 5, 3). Такое имущество не имело прямого отношения к жизнедеятельности раба, но служило инструментом выполнения задач, которые ставились перед ним. По свидетельству Марциана, еще древние авторы проводили четкое различие: «если раб получил то, чем хозяин не обязан снабдить его, это пекулий; но если тунику или что-то в этом роде, что хозяин обязан ему предоставить, это не пекулий» [4] (*Digesta* I; 447: XV, i, 40, 1). Иначе говоря, у пекулия было сугубо деловое предназначение, выходящее за рамки «законных» личных нужд раба.

Несмотря на то, что пекулий передавался рабу, входившее в него имущество, должно было принадлежать, прежде всего, в интересах хозяина. «То, что добавляется рабом к пекулию без ведома хозяина», воспринимается, по словам Павла, как приобретенное по воле хозяина, но при посредстве чужого тела [4] (*Digesta*, II; 505: XLI, ii, 3, 12). Такой вывод он оправдывал и римской юридической практикой. Если хозяин сумасшедший или находится в плену и поэтому не обладает личной душой, то и его раб не может совершать юридически значимых действий. Все его попытки получить движимое имущество или вступить во владение недвижимостью обречены на провал. Иное дело, когда у раба есть пекулий. В этом случае приобретение движимых и недвижимых вещей *ex causa peculiaris* может быть признано законным. Точно так же ребенок владеет через раба, полученного в наследство, всем, что тот приобретает посредством пекулия. Однако у него, как и у умалишенного, «нет воли (души), чтобы удерживать нечто, даже если телесно соприкасается с ним» [4] (*Digesta*, II; 502: XLI, ii, 1, 3). И порядок, который установлен самим фактом образования пекулия, не может быть отозван им самим. Следовательно, он становится владельцем имущества даже против своего желания, будучи не в силах ничем этому помешать. Таким образом, воля (душа) раба не просто не совпадает с хозяйской, но, благодаря пекулию, может «отвязаться» и функционировать отчасти без оглядки на хозяина – без ведома, а иногда, быть может, и вопреки его пожеланиям.

Правда, сам по себе пекулий еще не развязывал руки рабу. В частности, как и всякое другое имущество, он не отчуждался рабом по его собственному усмотрению. Но положение менялось радикальным образом, если пекулий сопровождался правом свободного распоряжения (*libera administratio*). В этом случае он фактически приобретал статус квазисобственности (*quasi-patrimonium*) раба, который мог пуститься практически в любое промышленное или торговое предприятие – без особых ограничений, если, конечно, не считать возможности полного или частичного отзыва хозяином предоставленной привилегии.

Право свободного распоряжения, согласно Ульпиану, «должно предоставляться в явном виде» [4] (*Digesta*, I; 438: XV, i, 7, 1). Раз получив его, раб начинает действовать как самостоятельный предприниматель. Ибо, как отмечал Павел, тот, кто предоставляет это право, «рассматривается как позволивший в общей форме то, что он был бы готов позволить в частной» [4] (*Digesta*, I; 447: XV, i, 46). Отныне раб может по своему усмотрению – даже без ведома хозяина – наращивать пекулий посредством инвестирования, заработков, подарков, процента, производственной деятельности и иных операций. В отличие от управляющих имениями или менеджеров он работает как бы в сторонке – не только на хозяина, но и на самого себя. И если бизнес оказывается успешным, пекулий разрастается, охватывая деньги, лавки, оборудование, товарные запасы и даже рабов.

С другой стороны, право свободного распоряжения можно было предоставлять рабу и без пекулия, которое, по Юлиану, не возникает, если ему дают «деньги или имущество любого рода с намерением сохранить собственность на эти вещи» [4] (*Digesta*, I; 441: XV, i, 16). Тогда раб действует от имени хозяина в обычном порядке и ни о каком самостоятельном предприятии нет и речи. Ибо, хотя раб сам распоряжается судьбой имущества, оно непосредственно числится во владении хозяина и не отделяется от его счетов. При этом роль раба фактически приравнивается к статусу свободного человека, несущего перед собственником имущества какие-то обязательства. По выражению Помпония, «если раб без моего ведома устраивал мои сделки, он будет рассматриваться как мой должник в той же степени, в какой он подлежал бы, если в качестве свободного человека управлял моими делами» [4] (*Digesta*, I; 448: XV, i, 49, 1). Иначе говоря, раб выступает в этом случае лишь как уполномоченный хозя-

ина, непосредственно действующий в его интересах, но не как воля, проявляющая инициативу и необязательно совпадающая с пожеланиями хозяина. Именно такой статус придавался рабам, управляющим тем или иным бизнесом.

Однако, когда право свободного распоряжения соединяется с пекулием, возникает отдельное предприятие. При сохранении за хозяином собственности на переданное имущество к рабу переходят пользование им или отчуждение его по своему усмотрению, без какого-либо вмешательства хозяина в принимаемые решения и совершаемые действия. Раб оказывается не просто управляющим, от

имени хозяина присматривающим за его бизнесом, а полноправным «директором», отчитывающимся перед хозяином только за конечный результат. Недаром рабы-«директора» получали фактическое право действовать также и от своего имени. Так, на кирпичных заводах их имена наносились на изделия наряду с именами хозяев [15, р. 177]. Штампы рабов встречались даже на буханках хлеба. На одной из них, найденной в Помпее, красовалось имя «Целерия, раба Квинция Грания Вера» [16, р. 115]. Это подчеркивало особый статус раба и его личную ответственность, насколько таковая была возможна для не-лица, за выпускаемую продукцию.

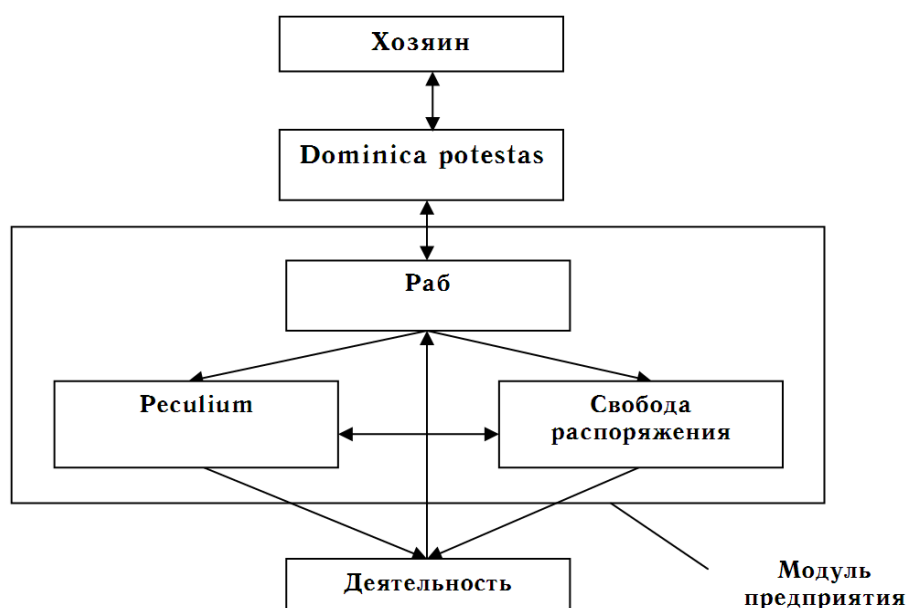


Рис. 2. Конструкция индивидуального предприятия

Отношения раба и хозяина определяются институтом *dominica potestas*. Хозяин передает рабу имущество для деловых целей (*peculium*), которое должно использоваться от имени и в интересах хозяина. При этом рабу предоставляется свобода действий в использовании этого имущества и распоряжении им (*libera administratio*). Результаты деятельности распределяются между рабом и хозяином в соответствии с договоренностями, причем доля раба может направляться как на потребление и расширение бизнеса, так и на накопление с целью последующего выкупа себя из рабства.

Институт пекулия Финли связывал, со ссылкой на Э. Л. Казакевич, с греками, от которых он-де и был перенят римлянами [13, р. 64, 189]. Однако достаточно бегло просмотреть ее статью, упоминаемую Финли, чтобы убедиться, что там речь идет не о

предпринимателях-рабах, а об агентах, «уполномоченных вести дела господина в его отсутствие» [17, с. 21]. По-видимому, это были не просто управляющие, занимавшиеся бизнесом своих хозяев, но довольно самостоятельные фигуры, обладавшие серьезными полномочиями и даже жившие отдельно от них. Вероятно, им предоставлялось нечто вроде права свободного распоряжения имуществом. Но вели ли они отдельный бизнес, и можно ли считать имущество, применявшееся ими в деловых целях, аналогом пекулия – остается неясным. Поэтому непосредственное сопряжение греческих реалий с римскими выглядит спорным.

Даже если усматривать начало римского предпринимательства посредством рабов в Древней Греции, нельзя не заметить его принципиальных особенностей. Статус предпринимателя-раба в Риме

был гораздо более упорядочен, а сам пекулий – проработан в правовом отношении. Но главное – ведение бизнеса рабами приобрело там систематический характер и превратилось едва ли не в норму. Оно считалось обычным способом уклонения от закона, запрещавшего участие политического класса в коммерческих делах. И даже сенаторы и некоторые императоры передавали управление своими предприятиями (например, гончарными мастерскими, копиями или каменоломнями) доверенным вольноотпущенникам и рабам. Там, где хозяин не мог по какой-то причине непосредственно вести свой бизнес, его место занимали те, кто служил физическим расширением его гражданского лица.

С помощью самостоятельного бизнеса раб мог накопить приличное состояние, которое с разрешения хозяина использовал в целях собственного выкупа. Получив свободу, он был вправе продолжить бизнес по своему усмотрению и затем передать его наследникам. Плиний рассказывает о некоем Исидоре, вольноотпущеннике Гая Цецилия, который в 8-м г. до н. э. составил завещание, где указал, что, несмотря на огромные убытки, связанные с гражданской войной, он, тем не менее, оставляет после себя 4116 рабов, 3600 пар волов, 257 тыс. голов другого крупного рогатого скота и 60 млн сестерциев, откуда больше миллиона должно быть израсходовано на его похороны. Всё это было заработано им, по-видимому, торговлей [18, р. 102]. Потомки разбогатевших и освободившихся рабов впоследствии приобрели в обществе довольно высокое положение. Даже правящий класс в значительной мере состоял из них. По свидетельству Тацита, когда в 56 г. н. э. Сенат рассматривал ограничения на высокомерие вольноотпущенников, указывалось, что «у большинства всадников, многих сенаторов не было иного происхождения», и если бы удалось «выделить вольноотпущенников в отдельный класс», можно было бы убедиться, «как мало было свободнорожденных» [19, р. 143]. Так что предпринимательство было для рабов одним из немногих путей к свободе и потому хорошо мотивировало их, не говоря уже о том, что для тех из них, кто обладал деловой хваткой и инициативной натурой, оно и само по себе имело притягательную силу.

Стремление рабов получить свободу путем «самовыкупа» поощрялось и государством. А в имперский период дело доходило до того, что хозяев принуждали договариваться с рабами об их освобождении. Интерес хозяина, а в конечном счете, и государства, был очевиден. С одной стороны, раб вдохнов-

лялся на тяжелый изнурительный труд, а с другой – в действительности хозяином производилась инвестиция, почти неизменно приносившая отдачу. Причем сам хозяин был довольно неплохо защищен от возможных рисков. Если имущество, переданное им рабу, признавалось преторами пекулием, оно отделялось от патримониума (собственного достояния), и он нес ответственность по обязательствам, вытекающим из действий раба (*actio de peculio et in rem verso*) только в случае, когда они совершались в связи с пекулием, и в размере, не превышавшем сам пекулий и полученную хозяином прибыль [4] (*Digesta*, I, 438: XV, 1, 5). И надо признать, что расчет на усердное ведение рабом самостоятельного бизнеса в целом вполне оправдывался.

Еще в 357 г. до н. э. римское правительство установило налог на освобождение рабов, доходы от которого направлялись в специальный фонд, предназначенный для непредвиденных ситуаций. К 209 г. до н. э., т. е. менее чем за полтора столетия в нем оказалось более 1,3 тонн золота. А это значит, что ежегодно отпускалось на волю около 1350 рабов [20, р. 96]. То есть уже в III в. до н. э. «самовыкуп» рабов превратился в довольно рядовое событие. Трудно сказать, когда именно появились в Риме первые рабы-предприниматели. С уверенностью можно утверждать только, что никак не позже III в. до н. э. В любом случае к концу Республики они воспринимались уже как обыденность и представляли собой внушительную хозяйственную силу.

Предпринимательство посредством рабов позволяло крупным собственникам не просто разгрузить себя от обязанности заниматься текущими делами, но и разделить бизнес на направления и подразделения, которые выполняли свои функции более инициативно и квалифицированно. Ими руководили люди, сведущие в деле, которым занимались, и весьма заинтересованные в достижении нужных результатов. Происходила своего рода дифференциация и диверсификация бизнеса при сохранении единства управления. Возникла многопрофильная система формально самостоятельных предприятий, которые, однако, действовали в интересах одного хозяина.

Таким был путь укрупнения и развития бизнеса богатых землевладельцев. Но значит ли это, как думают некоторые, что «деловая жизнь в течение всей истории греко-римского мира оставалась всецело индивидуалистической» [21, р. 159]? Отнюдь нет. У мелких и средних предпринимателей подобных возможностей не было. И им приходилось искать иные

надежные и выгодные способы приумножить свои состояния.

Объединения частных предпринимателей

Поскольку корпоративная форма многим предпринимателям была недоступна, они создавали партнерства, посредством которых соединялись не только их капиталы, но и квалификации и деловые связи. Вместе удавалось справляться с задачами, которые одиночкам были не под силу. Не говоря уже о том, что для небогатых торговцев, ремесленников, мелких землевладельцев, транспортников, занимавшихся локальными перевозками, и т. д., партнерство было едва ли не единственным способом расширения дела.

Партнерский бизнес, безусловно, уступал по своим размерам индивидуальному, не говоря уже о публичном. Но всё же он играл заметную роль и вносил важный вклад в хозяйственную жизнь государства. Поэтому довольно нелепо звучат слова о том, что «римские партнерства являлись простыми группами индивидов, которые были всего лишь слегка ограничены в своей индивидуальной деятельности существованием компании» [21, р. 160]. В действительности они, конечно же, не были, «свободными ассоциациями», нисколько не стеснявшими индивидов в их бизнесе. Участие в них вызывало правовые последствия как для самих индивидов, так и для их собственности.

Партнерство (*societas*) создавалось на основе договора (*societas consensus contracta*), заключаемого путем единогласия (*consensus*) или одинакового подхода к делу (*affectio societatis*), в соответствии с которым двое или более человек объединяли свой капитал, труд или иное достояние для выполнения каких-то конкретных задач (например содержания харчевни) [4] (*Digesta*, I; 501: XVII, ii, 31). Оно мало чем отличалось от древнегреческого товарищества (*ἑταῖρία*) и означало временный союз лиц, каждое из которых могло свободно покинуть его вместе с вложенным имуществом по своему усмотрению [4] (*Digesta*, II; 793: XLVII, xxii, 4). Разумеется, его задачи не всегда носили чисто коммерческий характер. Они могли быть любыми, если только не были незаконными или невозможными [4] (*Digesta*, I; 498: XVII, ii, 3, 3; 505: XVII, ii, 57), ограниченными как сроком или определенными условиями, так и созданными на вечные времена [4] (*Digesta*, I; 498: XVII, ii, 1). Однако чаще всего объединение имело конкретное предназначение и производилось именно ради извлечения прибыли.

Договор партнерства относили к *iure gentium* (праву народов), а потому в нем допускалось участие,

наряду с гражданами, и чужеземцев [22, р. 377] (III, 154). Он уходил корнями, по-видимому, в практику совместного использования сонаследниками (*sui heredes*) имущества, полученного от отца семейства (*pater familias*). В раннем гражданском праве существовала форма партнерства, называемая *consortium ercto non cito*, которая возникала вокруг такого нераздельного наследства. Впоследствии консорциум, вбирая в себя новые хозяйственные веяния и обогащая свое содержание за счет разнообразных деловых связей между участниками, стал постепенно превращаться в договорное партнерство в более широком смысле. Можно сказать, что оно было продолжением консорциума. Недаром Ульпиан говорит, что «партнерство – это в известной мере братские отношения» [4] (*Digesta*, I; 507: XVII, II, 63). Однако договорное партнерство строилось уже не на кровном родстве, а на обязательствах, вытекавших из взаимного согласия, и тем самым заставляло людей обходиться друг с другом по-братски в ходе преследования общей цели [23, р. 1]. Правовые последствия из договора о партнерстве непосредственно возникали только для участников. Что же касается прав и ответственности в отношениях с третьими лицами, то они определялись законом и договорами об уполномочении, если, конечно, таковые заключались.

Римскому праву были известны три основных типа партнерств [22, р. 375; 4, р. 498] (*Gaius*: III, 148; *Digesta*, I, 498: XVII, ii, 1, 1; XVII, ii, 5). Первый (*omnium bonorum*) охватывал всё имущество участников, второй (*negotiationis alicujus*) строился вокруг какого-то коммерческого дела, а третий (*unius rei*) создавался в связи с определенной вещью. Партнерство *omnium bonorum* (общего блага) подразумевало, что ни один из его участников не мог иметь отдельной собственности. Всё их имущество, как принадлежавшее им до объединения, так и приобретенное впоследствии, признавалось общим, хотя долги, сделанные только одним из партнеров, взыскивались с него за пределами этого имущества, а ущерб, нанесенный третьим лицам его неправомерными действиями, возмещался партнерством лишь в той мере, в какой эти действия приводили к его обогащению. Однако «универсальный» характер этого партнерства был мало приспособлен к ведению бизнеса. Для частных предпринимателей гораздо привлекательнее выглядело партнерство *alicuius negotiationis*. Оно сводило общее дело к конкретному виду бизнеса, скажем, к работоторговле (*societas vĕnālicĭiarius*) или сбору налогов (*societas vectĭgalis*), и за его пределами оставляло значительную свободу частной жизни. Неудиви-

тельно, что именно такое партнерство стало наиболее распространенной формой объединения частных предпринимателей. Наконец, особняком стояло партнерство *unius rei*, которое носило скорее имущественный, чем коммерческий характер.

Правда, обычно, наряду с этими объединениями, упоминается еще и партнерство *omnium bonorum quae ex quaestu veniunt*, т. е. общего блага, достигаемого за счет прибыли (см., напр.: [24, р. 364–365]). Однако совершенно очевидно, что его нельзя считать самостоятельным видом. Это всего лишь модификация партнерства *omnium bonorum* в целях его приспособления к коммерческим делам. По своей конструкции оно было чуть более свободным. Если не было особых оговорок, его собственность ограничивалась той, что приобретена партнерами в сделках, совершенных в рамках совместной деятельности. Каждый из них мог владеть отдельным имуществом (например унаследованным), как и иметь собственные обязательства, не связанные с партнерством (например расходы на домохозяйство). Эта форма применялась в хозяйственной практике и в этом смысле выступала своего рода альтернативой партнерству *negotiationis alicuius*. Но в силу архаичности она, конечно же, не пользовалась особой популярностью, а потому не могла составить ему реальной конкуренции.

Всем партнерствам, как и корпорациям, с самого начала предоставлялось право свободно определять свое внутреннее самоуправление. По словам Гая, со времен Солона «закон признает за ними право издавать для самих себя распоряжения, если только те не подменяют собой публичные законы» [4] (*Digesta*, II; 793: XLVII, xxii, 4). Прежде всего, это касалось порядка распределения между партнерами прибылей и убытков и регулирования их долей (вкладов) в общем деле. Форма участия в капитале партнерства могла быть самой разной – финансовой (деньгами), человеческой (трудом или умениями) или натуральной (благами, правами или требованиями). Хотя доктрина, приравнивающая «натуру» к деньгам, оспаривалась некоторыми юристами, например Квинтом Муцием, в конце концов римское право встало на точку зрения Сульпиция, который ставил во главу угла ценность вклада, а не то, в каком виде он предстает [22, р. 375–376] (III, 149).

Различия в размерах вкладов также допускались и обычно находили отражение в участии в прибылях общества. При этом, если верить Помпонию, оценка производилась кем-то из незаинтересованных лиц, пользующихся доверием (*boni viri*), чья за-

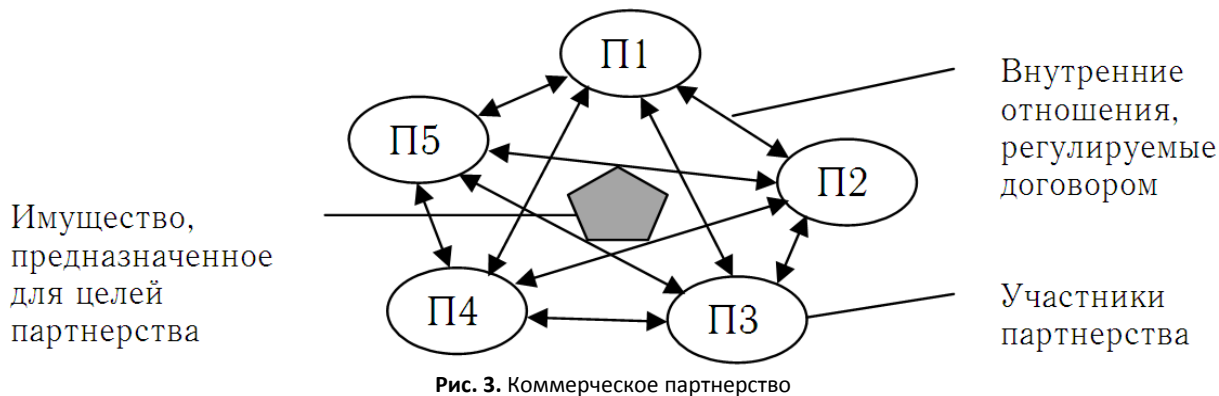
дача затруднялась еще и тем, что не все вклады были одинакового свойства: кто-то больше участвовал трудом, кто-то – предприимчивостью, а кто-то – деньгами [4] (*Digesta*, I; 498: XVII, ii, 6). Однако в общем случае (если иное не предусматривалось договором) доли, по свидетельству Ульпиана, предполагались равными. Иногда кто-то из участников соглашался внести весь капитал партнерства и при этом иметь равную с другими долю в нем, ибо умения и труд остальных приравнивались к этим деньгам. Бывало и так, что партнер, разделяя прибыль наравне с другими, полностью освобождался от покрытия убытков. Единственное, что категорически запрещалось, – обязанность возмещать их, не извлекая никаких выгод. Такое партнерство называлось львиным (*societas leonina*) и признавалось недействительным [4] (*Digesta*, I; 501: XVII, ii, 29).

То, что приобреталось в рамках деятельности партнерства, попадало в общий котел. Его достоянием считалось, по свидетельству Ульпиана, «всё, что проистекает из бизнеса, т. е. прибыль, извлекаемая из купли, продажи, сдачи или взятия в наем» [4] (*Digesta*, I, 499: XVII, ii, 7). Партнеры должны были проявлять честность и порядочность по отношению друг к другу. Первоначально ответственность предполагалась только за умысел (*dolus*). И тот, кто сознательно шел на ущемление интересов своих партнеров и за это был осужден, обрекался на бесславие (*infamia*). Однако позже требования к участникам стали жестче. Им следовало относиться к делам партнерства с необходимым прилежанием (*diligentia quam suis rebus*) и воспринимать их как свои собственные [5, р. 499] (*The Institutes*: IV, xvi, 2). Каждый был вправе участвовать в управлении, но только ценой ответственности за вытекающий из принимаемых решений риск потерь. Правда, ведение бизнеса могло быть полностью поручено менеджеру, который необязательно был участником. Но в любом случае, если кредиторы возлагали на одного из партнеров сумму, превышавшую его долю, он мог перенести ее часть на остальных.

Партнерство не являлось отдельным лицом и не выступало от своего имени, а его имущество не обособлялось от имущества участников. Всё, что зарабатывалось, поступало в общее распоряжение, а затем распределялось в соответствии с договором о партнерстве. Со сторонними лицами договор заключался одним из партнеров, но они несли солидарную ответственность по вытекающим из этого договора обязательствам. В партнерстве обеспечивалось внутреннее самоуправление – так, участники сами опре-

деляли: а) размер вклада каждого; б) формы участия (деньгами, имуществом, квалификацией и т. д.); в) порядок распределения прибыли и убытков. Требование честности и добросовестности, предъявляе-

мое к участникам законом, было жизненно важным для деятельности партнерства и подкреплялось жесткими санкциями.



Компания не могла вступать в отношения с третьими лицами от своего имени или представлять свои интересы – например в суде – независимо от хозяев, а ее имущество не отделялось от их собственности. Права и обязанности непосредственно вменялись тем лицам, которые заключали договор, и не имели правовых последствий для компании в целом или других партнеров, даже если тот был к ее выгоде. Эти ограничения напрямую вытекали из частного характера договорного отношения, из которого возникали обязательства участников коммерческого партнерства. Поскольку его «природа была в общем случае чисто договорной» [25, р. 249], воля отдельных партнеров преобладала над согласованностью их действий (совместной волей). Тем самым, кроме всего прочего, защищались также интересы кредиторов, которых напрямую не затрагивали внутренние дела участников партнерства.

Размах и ограничения партнерского бизнеса

Совместная деятельность в коммерческом партнерстве приносила заметный эффект, позволяя если и не процветать, то во всяком случае обеспечивать выживание. Неудивительно, что она получила довольно широкое распространение. В качестве примера успешного партнерства можно назвать растениеводческий и животноводческий бизнес (*res pecuaria et rustica*) в Галлии, о котором рассказывает Цицерон. Некто Кай Квинций, владевший ухоженной и продуктивной фермой, вступил в партнерство с Секстом Невием, которому ни природа, ни отец не оставили ничего, кроме зычного голоса. Этому Невию приходилось работать торговым зазывалой. Но поскольку с коммерцией он был знаком хорошо,

его опыт и искусство, помноженные на имущество Квинция, принесли ощутимые плоды, и их партнерство преуспевало в течение многих лет [26, р. 4–5]. Точно так же для совместного бизнеса объединялись купцы, которые складывали воедино как свои капиталы, так и организационный потенциал и деловые связи [27, р. 36]. Они занимались не только коммерцией на местах, но и вовлекались в крупномасштабную торговлю с отдаленными регионами. Известно, например, о партнерстве двух братьев Понтилиенов времен поздней Республики, поставлявших из Испании в Рим свинцовое литье [14, р. 284]. Благодаря форме партнерства иногда удавалось то, что в одиночку вряд ли потянули бы даже самые состоятельные из купцов.

Если же говорить о банкирах, то их объединения и вовсе представляли лишь в виде партнерств. Они вступали между собой в отношения зачастую без публичной огласки и, разумеется, без разрешения властей, ибо не могли рассчитывать на статус юридического лица со всеми вытекающими из него преимуществами – корпорации не подразумевали никакой «спекулятивной» цели. В принципе банковские союзы могли создаваться как партнерства *totorum bonorum* или *omnium queastuum*. Но обычно они принимали форму *alicujus negotiationis*, так как занимались исключительно эксплуатацией *mensa* – чисто денежными операциями [28, р. 171]. Это означало, что выгода, извлекаемая из небанковских сделок, оставалась за пределами партнерства и переходила в отдельное достояние участников. Предоставляя возможность складывать капиталы и при этом действовать конфиденциально, партнерство не просто

увеличивало возможности бизнеса, но и расширяло его диапазон, охватывая различные слои населения и целые регионы.

Но, пожалуй, еще более заметную роль играли партнерства среди навикуляриев, доставлявших грузы, в которых нуждалось население столицы, морским путем. В частности, это касалось вина и масла, стоивших в Риме гораздо дороже, чем в провинциях. Но в качестве основного груза выступало, конечно же, зерно. После битвы при Актиуме (31 г. до н. э.) Египет покрывал треть годовой потребности Рима в зерне. Величина одной только анноны (заготовленного для правительства зерна) составляла при Августе не менее полумиллиона тонн [29, р. 233, 241]. И поскольку гораздо дешевле было возить его по Средиземному морю, чем по суше, потенциал бизнеса у навикуляриев казался неограниченным.

Однако было бы весьма опрометчиво утверждать, что «частное предприятие было становым хребтом всего бизнеса» [30, р. 27–28]. Многие из навикуляриев были публиканами, объединенными в корпорации. Состоятельные люди, как, например Лин, к которому обращал свою эпиграмму Марциал [31, р. 210], были заинтересованы в купеческих судах только как объектах инвестиций, и поэтому они весьма охотно финансировали деятельность корпораций, позволявших, не вовлекаясь в нее, участвовать в распределении их прибылей. Так что роль частных партнерств в выполнении государственного заказа была не такой уж значительной.

Но аннона далеко не исчерпывала собой морские перевозки. Считается, что на нее в эпоху Принципата приходилось от четверти до половины зерна, поступавшего в Рим, а значит, более половины шло частным образом. Некоторые даже полагают, что доля анноны была еще меньше – порядка 15 % [32, р. 23]. В итоге существенно возрастает вклад частного бизнеса. Это подтверждается и тем, что в Египте того времени цены на зерно формировались в основном в результате свободной игры рыночных сил, т. е. в зависимости от соотношения спроса и предложения. Конкретные сделки совершались по согласованной цене, а не по стандартным, обычным или воображаемым ценам [33, р. 211]. Стало быть, кроме относительно небольшого числа крупных закупщиков, работавших на государство, значительное место принадлежало «частникам», действовавшим на свой страх и риск.

Среди навикуляриев-частников, составлявших достойную конкуренцию публиканам, выделялись крупные индивидуальные предприниматели. Таким

был, например, Тримальхио – вольноотпущенник из «Сатирикона» Петрония Арбитра, сообщавший своим гостям, что только за одну ходку (на кораблях) он заработал 10 млн сестерциев. Разбогатеv и скупив огромные участки земли, в том числе имения своего прежнего хозяина, он уже не принимал непосредственного участия в делах и только ссужал деньги другим вольноотпущенникам [34, р. 140]. Однако как крупные «индивидуалы», так и корпорации навикуляриев пользовались, естественно, судами с большой вместимостью (свыше 70 тонн). Они были не только надежнее и эффективнее в чисто экономическом смысле, но и позволяли рассчитывать на государственные преференции [35, р. 163–164]. Но ими отнюдь не исчерпывался грузовой флот. Часть перевозок осуществлялась судами с меньшей вместимостью (15–70 тонн), которые принадлежали в основном частным партнерствам. С учетом некоторых технических данных [35, р. 165] можно предположить, что число их только на египетском направлении достигало тысячи. А это уже довольно внушительная сила.

Однако, несмотря на всё это, коммерческие партнерства не могли ни сосредоточивать в своих руках особые богатства, ни претендовать на первые роли в хозяйственной жизни. Они были не в состоянии вести промышленные и коммерческие дела длительно и в защищенной законом форме. Все крупные частные предприятия до имперского периода создавались индивидами, которые вкладывали в них личный капитал и то, что могли взять в долг на собственный счет.

Во-первых, имущество лица, предоставившего в распоряжение партнерства свой капитал, легко могло стать объектом взыскания. Например, участник банковского партнерства (*argentarius socius*), беря на себя обязательство перед третьими лицами, фактически вовлекал в них и своих собратьев, возлагая на их плечи солидарную ответственность за последствия собственных действий [28, р. 171–172]. Точно так же он был вправе возбудить дело против должника партнерства, независимо от наличия оговорки о солидарности [4] (*Digesta*, I; 68: II, 14, 27). И это считалось справедливым, так как клиент имел дело скорее со всем партнерством, а не конкретным банкиром, с которым непосредственно вступал в отношения. В противном случае было бы подорвано доверие к банку в целом.

Во-вторых, неустойчивость и, как следствие, потенциальная недолговечность тоже не давали надеяться на стабильное развитие и долгосрочную отдачу

на вложенные средства. Частное партнерство слишком легко распадалось по основаниям, не зависящим от отдельных партнеров или даже их большинства [4] (Digesta, I; 498: XVII, II, 4, 1). Оставим в стороне такой фактор, как обнищание (потеря имущества), который уже сам по себе прекращал существование партнерства. Но и без него достаточно было желания одного из участников, чтобы оно было распущено, даже если остальные не соглашались с ним. Более того, как писал Помпоний, и в случае, когда «договорено, что нельзя выходить из партнерства», за участником всё равно сохраняется это право, и «на него не может обращено *pro socio* из-за выхода» [4] (Digesta, I; 499: XVII, II, 14). Смерть партнера или утрата им дееспособности (*capitis deminutio*) также приводила к прекращению деятельности, ибо, по словам Гая, «тот, кто входит в партнерство, выбирает конкретное лицо, чьим партнером он хочет быть» [22, р. 376–377] (III, 152). По свидетельству Помпония, вступление в наследство в отношении доли умершего даже не предполагалось. Разумеется, остальные могли договориться между собой о продолжении бизнеса, в том числе и отдав долю выбывшего его наследнику. Но это в любом случае считалось созданием нового партнерства, а не возобновлением прежнего. Исключение составляло лишь *societas vectigalis* [4] (Digesta, I; 506: XVII, II, 59). Но оно выступало в форме корпорации, а потому фактически не было частным предпринимательством. И вполне естественно, что многим рискам, связанные с коммерческим партнерством, представлялись чрезвычайными.

И, наконец, в-третьих, привлекательности коммерческого партнерства не способствовала и проблема доверия, которая приобретала в нем особую остроту. Не было единого центра принятия решений;

он «распылялся» на ряд полуавтономных субъектов, каждый из которых действовал, исходя из собственного разумения долга и выгоды. В том же в целом успешном партнерстве, о котором свидетельствовал Цицерон, отношения между участниками были далеко не безоблачными. По его словам, Невий хоть и был уважаемым человеком, но не думал соблюдать права своего партнера. Привыкши получать прибыль, ничего не вкладывая в дело, он без всякого стеснения тащил к себе домой то, что составляло общее достояние. В течение всей совместной деятельности Квинций подозревал Невия, а тот не мог дать ясного отчета о сделках, которые совершал по своей прихоти. Но поскольку результаты были в целом удовлетворительными, Квинций закрывал глаза на злоупотребления партнера [26, р. 5–6]. В подобных условиях трудно было рассчитывать на инвесторов, готовых участвовать только своим капиталом, и, соответственно, на аккумуляцию больших средств.

Таким образом, коммерческое партнерство могло послужить инструментом концентрации бизнеса лишь в весьма ограниченной мере. Оно предоставляло относительное удобство лишь тем, кто готов был принимать непосредственное участие в его повседневной деятельности. Что же касается «чистых» инвесторов, т. е. лиц, не имевших ни желания, ни возможности осуществлять над ней полноценный контроль, их вовлечение было сопряжено с такими рисками, которые полностью обесценивали потенциальные выгоды.

Каким же образом могло происходить создание крупных предприятий за счет объединения частного капитала?

(Окончание следует)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Andreau J., Descat R.* The Slave in Greece and Rome. Madison ; L. : University of Wisconsin Press, 2011. vi. 198 p.
2. *Westermann W. L.* The Slave Systems of Greek and Roman Antiquity. Philadelphia : The American Philosophical Society, 1955. xii. 180 p.
3. *Buckland W. W.* The Roman Law of Slavery. Cambridge : Cambridge University Press, 1908. xii. 735 p.
4. *Digesta Iustiniani Augusti / Krueger P., Mommsen Th. (eds.)* Vol. I–II. Berolini : Apud Weidmannos, 1870. LXXXVI. LVI*. 908. 54* p.; 972. 72* p.
5. *The Institutes of Justinian / Sandars Th. C. L.* : Longmans, Green, and Co., 1922. 606 p.
6. *Wilkinson J. G.* A Popular Account of Ancient Egyptians. Vol. II. L. : John Murray, 1871. X. 438 p.
7. *Harris W. V.* The Late Republic // *Scheidt W., Morris I., Saller R. (eds.)*. The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World. Cambridge : Cambridge University Press, 2007. P. 511–539.
8. *Jones A. H. M.* The Later Roman Empire, 284–602: A Social, Economic, and Administrative Survey. Vol. II. Oxford : Blackwell, 1964. VI p., p. 523–1068.

9. *Launaro A.* Investing in the Countryside: Villas and Farms, Landowners and Tenants (200 BC to 100 AD) // *Facta : A J. of Roman Material Culture Studies.* 2011. no. 5. P. 15–30.
10. *Goodman M.* The Roman World 44 BC – AD 180. L. ; N. Y. : Routledge, 1997. 405 p.
11. *Sohm R.* The Institutes: A Textbook of the History and System of Roman Private Law. Oxford : Clarendon Press, 1907. XVI. 606 p.
12. *Cicero M. T.* Letters to Atticus. Vol. III. L. : William Heinemann, 1961. xii. 458 p.
13. *Finley M. I.* The Ancient Economy. Berkeley ; Los Angeles : University of California Press, 1973. 224 p.
14. *Harris W. V.* Rome's Imperial Economy : Twelve essays. Oxford : Oxford University Press, 2011. xiv. 370 p.
15. *Frank T.* An Economic History of Rome to the End of the Republic. Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1920. xi. 310 p.
16. *Keppie L.* Understanding Roman Inscriptions. N. Y. : Routledge, 2010. 160 p.
17. *Казакевич Э. Л.* О рабах-агентах в Афинах // *Вестн. древней истории.* 1960. № 3. С. 3–21.
18. *Pliny.* Natural history. Vol. IX. Cambridge (MA) : Harvard University Press ; L. : William Heinemann, 1961. 448 p.
19. *Tacitus.* The Annals. B. XI – XVI. L. : John Murray, 1909. xcvi. 357 p.
20. *Grant M.* The World of Rome. Cleveland; N. Y. : The World Publishing Company, 1960. XXI. 322 p.
21. *Rostovtseff M.* The Social and Economic History of the Roman Empire. Oxford : Clarendon Press, 1926. XXVI, 695 p.
22. *Gaius.* Institutiones. Oxford : Clarendon Press, 1904. lvi. 668 p.
23. *Onida P. P.* Specificita della causa del contratto di societas e aspetti essenziali della sua rilevanza sterna // *Diritto e storia: Rivista internazionale di scienze giuridiche e tradizione Romana.* 2011–2012. Vol. 10. P. 1–30.
24. *Prichard A. M.* Leage's Roman Private Law Founded on the Institutes of Gaius and Justinian. L. : Macmillan, 1961. xxv. 502 p.
25. *Savigny F. C. von.* System des heutigen Roemischen Rechts. B. II. B. : Deit, 1840. VIII. 646 S.
26. *Cicero M. T.* The Orations. Vol. I. L. : Henry G. Bohn, 1856. IV. 523 p.
27. *Brewster E. H.* Roman Craftsmen and Tradesmen of the Early Empire. Menasha (Wisconsin) : George Banta, 1917. xiv. 101 p.
28. *Deloume A.* Les manieurs d'argent à Rome jusqu'à l'Empire: Étude historique. P. : Ernest Thorin, 1892. xii. 351 p.
29. *Garnsey P.* Cities, Peasants, and Food in Classical Antiquity. Cambridge : Cambridge University Press, 1998. xvii. 336 p.
30. *Rickman G.* The Corn Supply of Ancient Rome. Oxford : Clarendon Press, 1980. xiv. 290 p.
31. *Martial.* The Epigrams. L. : Henry G. Bohn, 1860. X. 660 p.
32. *Sirks B.* Food for Rome. Amsterdam : Gieben, 1991. viii. 446 p.
33. *Rathbone D.* Prices and Price Formation in Roman Egypt // *Economie antique: Prix et formation des prix dans les economies antiques.* Saint-Bertrand-de-Comminges : Musee archeologique departmental, 1997. P. 183–244.
34. *Petronius.* The Satyricon. L. : George Routledge and Sons, 1923. xii. 347 p.
35. *Landels J. G.* Engineering in the Ancient World. Berkeley ; L. A. : University of California Press, 1978. 224 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Петросян Армен Эрнстович – доктор философских наук, независимый исследователь; e-mail: moi@ins-car.ru.

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Petrosyan Armen Ernstovich – Doctor of Philosophical Sciences, Independent Researcher; e-mail: moi@ins-car.ru; Site: www.ins-car.ru.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

Петросян А. Э. Рутинная природа радикальной инновации (Истоки и становление частной долевой компании в Древнем Риме). II. Лики свободного предпринимательства. Раб как хозяйственный агент // *Вестн. Ом. ун-та.* 2019. Т. 24. № 2. С. 156–169. DOI : 10.25513/1812-3996.2019.24(2).156-169.

FOR CITATIONS

Petrosyan A.E. The routine nature of radical innovation (the origins and development of private share company in Ancient Rome). II. The facets of free entrepreneurship. *Vestnik Omskogo universiteta = Herald of Omsk University*, 2019, vol. 24, no. 2, pp. 156–169. DOI: 10.25513/1812-3996.2019.24(2).156-169. (in Russ.).