

## РУТИННАЯ ПРИРОДА РАДИКАЛЬНОЙ ИННОВАЦИИ (истоки и становление частной долевой компании в Древнем Риме) III. АНАТОМИЯ «СКАЧКА»

**А. Э. Петросян**

*Россия, г. Тверь*

### **Информация о статье**

Дата поступления

26.12.2018

Дата принятия в печать

01.07.2019

Дата онлайн-размещения

28.10.2019

### **Ключевые слова**

Новшество, инновация, корпорация, частное долевое предприятие, древнеримский бизнес

**Аннотация.** В третьей части развенчивается миф о якобы существовавших в Древнем Риме частных корпорациях. Предприниматели не только не могли воспользоваться этой формой без перехода в статус публичного бизнеса, но и не особо к ней стремились, так как, наряду с преимуществами, в ней содержались существенные ограничения, сковывавшие инициативу. Выявляются параметры их запроса на новый тип предприятия, позволяющего укрупнять бизнес путем сложения капиталов и объединения усилий, но при этом сочетающего свободу предпринимательства с ограниченной ответственностью участников. Показывается, что главными элементами этой конструкции стали существовавший издревле союз совладельцев и модуль «раб – пекулий – свобода распоряжения», непосредственно заимствованный из индивидуального предприятия, а также соединивший их принцип нераздельности долевой собственности на раба, который после определенной модификации и подгонки к функциональному запросу стал ключевым звеном новой конструкции. Демонстрируются принципиальные отличия частного долевого предприятия от корпорации и несостоятельность попыток отрицать его существование в Древнем Риме. Объясняется, почему частное долевое предприятие, несмотря на всю его кажущуюся революционность и противостояние господствующим воззрениям, тем не менее, оказалось вполне действенным и укоренилось в хозяйственной жизни. Подводя итоги проведенного исследования, автор выявляет каркас социальной инновации и выводит общую «формулу» жизнеспособного новшества.

## THE ROUTINE NATURE OF RADICAL INNOVATION (the origins and development of private share company in Ancient Rome) III. THE ANATOMY OF A “LEAP”

**A. E. Petrosyan**

*Russia, Tver*

### **Article info**

Received

26.12.2018

Accepted

01.07.2019

Available online

28.10.2019

### **Keywords**

Novelty, innovation, corporation, private share company, Roman business

**Abstract.** In the third part, is debunked the myth of private corporations allegedly existing in Ancient Rome. Entrepreneurs did not seek to obtain this status, as, along with advantages, it was fraught with essential limitations restraining their initiative. The components of the request by private industrial business for a new type of enterprise combining the opportunity to pool capitals with internal freedom and limited liability are revealed. It is demonstrated that the elements of the novelty were the union of co-owners of yore used to jointly exploit a thing and the borrowed from individual enterprise module “slave – peculium – free administration” as well as the principle of inseparability of the ownership of slave which as the key link connected them together. The fundamental distinctions of private share company and the fallacy of those trying to deny its very existence in Ancient Rome are brought out. It is explained why this novelty, in spite of its apparent revolutionariness, was successfully introduced and took hold in economy. In conclusion, the author exposes the framework of social innovation and derives the general “formula” of viable novelty.

---

### **Миф о частных корпорациях**

На рубеже эпох (между Республикой и Империей) в Риме стало наблюдаться ускоренное разви-

тие промышленности. В основе его лежала капиталистическая форма хозяйствования, которая по своей природе ориентировалась на укрупнение

и рост. На этот период пришелся и бум строительства. Особым спросом пользовалась продукция, необходимая для возведения зданий и сооружений, – кирпичи и черепица. В Северную Галлию, например, она поначалу, вероятно, импортировалась. Но затем ее начали производить на месте. Точно так же добывался камень и тут же резался на блоки.

Производство кирпичей и черепицы пережило бурный рост и в самом Риме. В этом нет ничего удивительного, если учесть повышенный спрос на них после пожара времен Нерона и моды на эти изделия при Тиберии. Некоторые из кирпичных заводов достигли гигантских – по древнеримским меркам – масштабов. Так, предприятие галльского оратора Домиция Афера неимоверно расширилось при его приемных сыновьях Тулле и Лукане и, как свидетельствуют их товарные знаки, охватывало сразу несколько имений, где кирпичи изготавливались под руководством десятков управляющих. Не было ни одного публичного здания, где бы на кирпичах не красовался их штамп. Именно этот бизнес стал впоследствии основной частью имперских заводов, так как через Луциллу, дочь Лукана, он перешел по наследству к ее внуку, впоследствии императору Марку Аврелию [1, р. 175–176]. Так кирпичное производство стало по преимуществу имперским делом – едва ли не имперской монополией.

Кирпич требовался не только для строительства домов. Хотя римляне имели возможность делать трубы из свинца, они, по свидетельству Витрувия, больше предпочитали глину, ибо в свинцовых трубах мог образоваться белый оксид свинца (*cerussa*), а это отравляющее вещество. В качестве подтверждения он приводит нездоровые симптомы у рабочих, плавивших и отливавших свинцовые изделия. Кроме того, свинцовые трубы требовали специалистов, которые изготавливали бы и поддерживали их, тогда как те, по-прежнему называемые «водопроводчиками», теперь работали в медном и лепном деле. Зато рядовой кладчик кирпича вполне мог справиться с глиняными трубами. Наконец, глина была гораздо более дешевым материалом [2, р. 246–247].

Но взлет кирпичного бизнеса обуславливался, по-видимому, не только высоким спросом, но и тем, что он был чуть ли не единственным промышленным делом, которого аристократы не чурались и, не колеблясь, ассоциировали себя с его прибылями. Вполне вероятно, что столь уважительное отношение к нему объяснялось, не в последнюю очередь, его родством с сельским хозяйством. Землевла-

дельцами были, главным образом, римские аристократы, которые, естественно, считали свой бизнес самым благородным. «Из всех занятий, из которых извлекается выгода, – писал Цицерон, – ни одно не лучше, чем сельское хозяйство, ни одно не прибыльнее, не восхитительнее и не подходит больше свободному человеку» [3, р. 155]. А поскольку кирпичное дело воспринималось как едва ли не продолжение сельского хозяйства, они видели в нем как бы свою «вотчину». Первым из римлян благородного происхождения, кто начал штамповать свое имя на черепице, был, по-видимому, Азиний Поллио, который занимался ее производством в своем альбанском имении. Другим показательным примером является сам Цицерон, ставивший свое имя «Туллий» на черепице, производимой на его любимой вилле в окрестностях Тускулума [1, р. 176]. Однако даже эти крупные предприятия могли развиваться только в узких рамках, задаваемых ограниченностью средств и предпринимательского опыта их хозяев.

Между тем ни крупные землевладельцы, ни публиканы, как правило, не проявляли большого интереса к цехам и мастерским. За некоторым исключением, их строили как в Италии, так и в отдаленных провинциях предприниматели средней руки. Многие из них были иностранцами, прибывшими в новые места за лучшей долей. Так, в эпоху Августа гончарным делом занимались мастера из Кампании, Александрии, Сирии и других римских владений. Позже, в I в. н. э., иностранные ремесленники, в основном сирийцы, перемещаются в долину Роны и там открывают свои мастерские. Одна из надписей на надгробной плите гласит: «Превосходный человек, работник стеклодувного искусства, родом из Карфагена, прибыл применить свой талант в Лионе, где и умер» [4, р. 71]. Но их усилия чаще всего упирались в недостаточность собственных капиталов и невозможность скооперироваться с другими на легальных основаниях. Поэтому затруднительность объединения средних капиталов стала всё больше восприниматься как тормоз для развития промышленности.

Средний бизнес стоял перед, казалось бы, неразрешимой дилеммой. Размеры его были слишком незначительны, чтобы самостоятельно (без объединения с другими предпринимателями) создавать крупные предприятия. Что же касается партнерств, то сам режим их функционирования изнутри сдерживал расширение бизнеса и укрупнение вовлеченного в него капитала. В результате, действуя в существующих формах, средний бизнес был обречен на весьма скромный рост. Однако такое положение дел

шло вразрез с интересами промышленности и тенденциями ее развития.

Но, может быть, предпринимателям средней руки стоило обратиться к такой – уже готовой и обкатанной к тому времени – форме организации бизнеса, как корпорация? Не была ли она наилучшей альтернативой коммерческому партнерству? Именно к этому выводу подталкивают многих стремительное развитие бизнеса, с одной стороны, и широкое функционирование публичных корпораций – с другой, – которые происходили с начала имперского периода. Что же могло прельстить в корпоративном статусе частных предпринимателей, желавших вести дела совместно?

Во-первых, устойчивость и непрерывность бизнеса, отдельное существование от участников и возможность его продолжения даже после того, как кто-то выбывает, или каким-то иным образом меняется состав участников. Во-вторых, защита бизнеса от кредиторов отдельных участников. Их обязательства и долги, не связанные с корпорацией, не оказывают на нее никакого прямого влияния. С другой стороны, сами участники не несут на себе бремя долгов и иных обязательств корпорации за пределами вложенного в нее имущества. В таком случае неудача бизнеса, осуществляемого корпорацией, не угрожает оставшейся собственности участников, т. е. она не подвергается никакому риску. А значит, предприниматели гораздо смелее могут вкладывать свои средства в совместный бизнес (ограниченная ответственность). И, наконец, в-третьих, возможность аккумулировать крупные средства и привлекать большое количество участников, основная масса которых не может или не желает принимать участия в текущей деятельности и постоянно контролировать ход дел. А значит, хороший шанс вовлечь в бизнес не только и не столько самих предпринимателей, сколько инвесторов, за счет которых производится высокая концентрация капиталов.

Отсюда с легкостью заключается, что инкорпорирование частных предпринимателей не просто происходило в действительности, но даже послужило основой для вовлечения в деловую жизнь бедных слоев населения. Ч. Шерман считает корпорацию «находкой», с помощью которой «плебеи могли заниматься бизнесом и вести крупные дела на справедливых условиях с крупными домохозяйствами “родовой знати” и их обширной свитой рабов». По его мнению, «благодаря объединенному финансовому могуществу многих физических лиц», она создавала «своего рода противовес крупному патри-

цианскому домохозяйству» [5, р. 124]. То, чего они не могли бы добиться порознь, оказывалось возможным, если сложить их капиталы и образовать единый кулак, не уступающий по своей мощи самым богатым семействам государства.

Чем же подкрепляет свое утверждение Шерман?

Главным и практически единственным аргументом выступает то, что имперский Рим начал предоставлять статус юридического лица любым объединениям, надлежащим образом уполномоченным властями. А потому «полное представление об искусственном лице, изначально применимое только к публичным корпорациям, было распространено на частные объединения, превращая их тем самым в настоящие частные корпорации» [5, р. 126]. В подтверждение своего вывода Шерман ссылается на Дигесты (Digesta: III, iv, 1, 1) и Зома [6, р. 189, 199], где якобы можно встретить созвучные положения. Однако достаточно ознакомиться с этими источниками, чтобы убедиться, что ничего подобного там не содержится.

Начнем с Дигест. В них говорится, что «те, кому дозволено создавать корпорацию в виде гильдии, партнерства или чего-то другого в том же роде, обладают особым правом иметь, по образцу государственных дел, общую собственность, общую кассу и уполномоченного или поверенного, посредством которого, как и в каком-нибудь государственном деле, все, что подлежит совместному ведению или выполнению, должно вестись и выполняться» [7] (Digesta, p. 96: III, iv, 1, 1). Ясно, что тут не допускается придание искусственного лица частным компаниям. Наоборот, подчеркивается, что оно оказывается доступным только для тех, кто удостоился специального разрешения. Иными словами, возможность учреждения корпорации является не правом тех или иных лиц – и, в частности, предпринимателей, – а привилегией, которая предоставляется им в особых случаях по усмотрению государства.

Что же касается Зомы, то он утверждает как раз нечто противоположное тому, о чем говорит Шерман. «Законное партнерство» не могло создаваться «частным лицом». Это было исключительной прерогативой государства. Оно принимало особые решения – в виде «имперского закона или постановления сената». А партнерство, учрежденное посредством закона, «само образует часть организации государства» [6, р. 199]. Поэтому ни о каком частном статусе корпораций не может быть и речи. Все они, включая те, что создавались по инициативе частных лиц, фактически оставались в поле публичного права.

После принятия серии законов, ограничивших возможности инкорпорирования, сугубо частные партнерства, созданные для ведения торговой и промышленной деятельности, окончательно утратили шансы на государственную поддержку. В имперский период корпоративный статус предоставлялся весьма неохотно. Власти тщательно следили за тем, чтобы среди новых объединений, претендовавших на него, не было таких, которые мало-мальски могли угрожать государственным устоям. Доходило до откровенных курьезов. Скажем, Плиний Младший под впечатлением грандиозного пожара в Никомерии, уничтожившего множество частных домов и парочку публичных зданий, и того, что люди, не имея особых средств бороться с ним, смотрели на него в основном безучастно, обратился как губернатор провинции к императору Траяну с просьбой разрешить создать в городе пожарную команду из 150 человек. При этом он обещал позаботиться о том, чтобы там собрались только умелые люди, которые не станут использовать полученную привилегию для иных целей, ибо «будет нетрудно присматривать за столь немногочисленным объединением». Однако, хотя население города отчаянно нуждалось в такой команде, Траян не дал согласия. По его словам, «какое бы имя по какой бы причине мы им ни дали», там всё равно «образуется, по крайней мере на короткое время, партнерство». А потому «было бы более благоразумным обеспечить себя всем, что может служить тушению огня», вовлекая в борьбу с пагубными последствиями «самих владельцев недвижимости», и «при необходимости использовать для этого сбегавшую толпу» [8, р. 54, 56]. Партнерства, в которых государство не испытывало особой нужды, вряд ли могли рассчитывать на его поддержку.

Вместе с тем ужесточение политики по отношению к корпорациям, начиная со времен Принципата, сделало их не такими уж и желанными для частных предпринимателей. Разумеется, государство предоставляло инкорпорированному бизнесу определенные льготы и привилегии. Например, по свидетельству Каллистрата, торговцы, снабжавшие Рим зерном, равно как и обслуживавшие их судовладельцы, избавлялись от других публичных обязанностей на всё время своей деятельности. Так они вознаграждались за свой труд для государства – полный опасностей на чужбине, он не должен был быть в тягость на родине. Правда, это касалось не всех перевозчиков, а только тех, кто принимал непосредственное участие в работах или вкладывал в дело не менее половины своего состояния. Если, например, человек

формально состоял в корпорации, но не владел судами, привилегия на него не распространялась [9] (Digesta, II, р. 918–919: L, vi, 5, 3–6). Иммунитет предоставлялся и другим разрешенным законом корпорациям, ценившимся за свое профессиональное искусство, вроде коллегии резчиков, – «для того, чтобы они выполняли необходимые работы ради общего блага» (Digesta, II, р. 919–920: L, vi, 12). Или устанавливался специальный морской заем для финансирования перевозки застрахованного продовольствия. Проценты, которые выплачивались по нему, были твердыми. Не было обязательства вернуть деньги, если судно терялось. Иначе говоря, заимодавец разделял с заемщиком (перевозчиком) риск утраты судна и с владельцем перевозимого груза. Конечно, величина процента была при этом выше обычного. Но она рассматривалась как естественная компенсация заимодавцу возможных потерь [10, р. 54]. Однако со временем как иммунитет от дополнительного обременения, так и меры содействия бизнесу перестали восприниматься как дар небес. В них начали усматривать скорее гнет, нежели милость. Избыточный контроль над деятельностью корпораций превращал их, в конечном счете, в удавку на шее участников, мешавшую развивать бизнес. А свободный труд в собственных интересах фактически оказывался государственной повинностью.

Членов корпорации в любом бизнесе, связанном с государственными нуждами, заставляли оставаться в нем. Все участники заносились в списки, которые контролировались властями и включали в себя их имена и происхождение, жен и детей и, конечно же, состояние. Дети автоматически становились потенциальными членами корпорации и принимали на себя эти функции после смерти родителей. Причем это касалось вначале не только сыновей, но и дочерей. И только во II в. женщины были исключены из списков [11, р. 360–361]. Если кто-то из членов корпорации по какой-то причине отбил от своей общины, его надлежало вернуть туда к своим служебным делам или в место, откуда он отлучился. Это же относилось и к родившимся там детям. Ибо дитя корпоранта (*collegiati*) и «туземки» (посторонней) сохраняло за собой статус отца [12] (Codex Theodosianus, V; 214: XIV, vii, 1).

Если говорить об имуществе, то оно тоже не считалось полным достоянием участника. Так, имущество хлебопека возвращалось корпорации, если он умирал бездетным или его наследником оказывался навикулярый, не желавший выполнять свои обязанности (Codex Theodosianus, V; 67: XIII, v, 2).

Оно конфисковывалось в пользу корпорации и в случае, если хлебопек женился на актрисе или цирковой наезднице (Codex Theodosianus, V; 186–187: XIV, iii, 21). А позже, с середины IV века, то, что составляло наследство хлебопека, и вовсе считалось всецело собственностью корпорации (Codex Theodosianus, V; 181: XIV, iii, 13). Очевидно, что частная жизнь корпоративных предпринимателей во многом сливалась с деловой.

Несмотря на провозглашенную свободу внутренних решений, правительство при необходимости легко навязывало корпорации нового участника, который, тем не менее, формально проходил предусмотренные процедуры с тем, чтобы она несла полную ответственность за возможные последствия. Общее собрание не могло принять решение о выходе участника из корпорации, если это противоречило публичным интересам (Codex Theodosianus, V; 176: XIV, iii, 8). Государство неусыпно следило и за выборами глав корпораций, чьи полномочия представлялись ограниченными без его одобрения (Codex Theodosianus, V; 170: XIV, iii, 2). Наконец, вводилась солидарная ответственность участников. Вопреки корпоративному статусу, имущество участников даже за пределами их долей в капитале в отдельных случаях (как, например, у транспортников и хлебопек) подлежало залогам за долги компании. Если кто-то из них терпел неудачу, коллегия должна была покрыть его долги. Проступок кого-то из участников мог повлечь за собой тяжелое наказание для всех остальных. Так, за членство одного из них в недозволенном объединении на корпорацию мог быть наложен штраф в размере 50 весов золота [12] (Codex Theodosianus, VI, 1; 113: XVI, iv, 5). Возникла своего рода круговая порука, которая, по замыслу, должна была упростить для государства контроль над корпорациями. Но в итоге она превращала их в разновидность муниципального бизнеса и потихоньку «заглушала» главный двигатель коммерции – интерес и частную инициативу.

Таким образом, издержки инкорпорирования в глазах предпринимателей во многом перевешивали выгоды от нее. Участники корпорации прикреплялись к ней, оказываясь чуть ли не ее рабами, и такой статус передавался по наследству их детям. Не говоря уже о том, что во многих случаях сама ограниченная ответственность трактовалась расширительно, фактически утрачивая свою «защитительную» природу. В итоге корпорация оказывалась не просто недоступной для частного бизнеса, но и малопривлекательной. Неудивительно, что многие

члены существующих корпораций стремились покинуть их любой ценой. Что же говорить о свободных предпринимателях, задумывавшихся о том, в какой форме вести бизнес?

И уж совсем нелепо выглядит утверждение Шермана о том, что корпорация позволяла бедным слоям объединяться в бизнесе. Если они и принимали участие в корпоративном бизнесе, то в очень ограниченных масштабах. Крупные корпорации по сбору зернового налога «нуждались в богатых собственниках», а «навикулярии рекрутировались как среди самых высших классов, так и среди состоятельных плебеев» [11, p. 359]. В других сферах в корпорациях также доминировали зажиточные люди. И, конечно, никакого противовеса «патрицианским домохозяйствам» корпорации не составляли, поскольку в конкуренцию с ними почти не вступали. Не будучи частными по своей реальной природе, они действовали преимущественно на монополизированных рынках, подвергавшихся жесткому государственному регулированию.

#### **Параметры функционального запроса**

Сколько-нибудь значительный частный промышленный бизнес в Древнем Риме осуществлялся в двух основных формах. С одной стороны, индивидуальные предприятия состоятельных людей, действовавших посредством своих рабов, а с другой – коммерческие партнерства, соединявшие капиталы тех, кто непосредственно участвовал в текущих делах и принятии решений. Обе формы имели определенные преимущества, которые привлекали предпринимателей. Бизнес через раба позволял хозяину не вникать в тонкости и детали проводимых операций и – что еще важнее – нести за него лишь ограниченную ответственность. Что же касается партнерства, то оно предоставляло возможность сводить средства отдельных предпринимателей в единый кулак, создавая основу для освоения новых видов и направлений бизнеса.

Однако и в одной, и в другой форме имелись также недостатки, которые «смазывали» их привлекательность. В первом случае сложение капиталов не представлялось возможным, а потому вести крупные операции было под силу только очень состоятельным людям, которые, однако, не так уж и часто связывались с частным бизнесом, не имевшим прямого отношения к сельскому хозяйству. А во втором – приходилось непосредственно заниматься текущими делами и нести ответственность за них всем своим имуществом. Не говоря уже о том, что в партнерстве слишком многое зависело от честности и

взаимного доверия участников, что в долгосрочном плане было все-таки большой редкостью, а потому оно всегда находилось под угрозой внутренних трений или даже распада. Это, естественно, препятствовало не только укрупнению капитала, но и длительному и стабильному развитию бизнеса.

Таким образом, возможности расширять частный бизнес и развивать его в рамках признаваемых законом организационных форм были довольно жестко ограничены. В отличие от крупных земельных собственников, промышленники средней руки не могли аккумулировать достаточных средств для уверенного роста. Да и не каждый богатый землевладелец был способен в одиночку развернуть многопрофильный и динамично развивающийся бизнес. Столь огромных состояний, как у Вибия Криспа или Нарцисса, было в Риме немного. А потому их зачастую не хватало для финансирования масштабных проектов. Так что в промышленности, где не стоило надеяться на получение государственных контрактов, можно было заниматься большими делами, как правило, только путем сложения капиталов.

Промышленный бизнес столкнулся с непримиримым противоречием. Интересы его развития и увеличения прибылей настоятельно требовали компаний с более обширным капиталом и концентрированной волей (единством управления), а также участников, готовых вкладывать средства, но не склонных напрямую участвовать в текущей деятельности. Однако правовая основа и сложившаяся практика партнерств и договорных отношений отнюдь не способствовали интеграции предпринимателей. Ни индивидуальные хозяйства, ни партнерства не могли привлечь «сторонние» средства. Между тем

именно тут скрывались наибольшие резервы. Что же касается корпоративного статуса, то он был для промышленников не просто недоступен, но и во многом неинтересен, так как, ввиду недостаточности связей с государственными органами и чиновничеством, его преимущества не могли использоваться в полной мере, а недостатки приобретали гипертрофированный характер.

Если формулировать кратко, потребность частных предпринимателей, в особенности промышленников, по существу, заключалась в том, чтобы, не выходя за пределы легальных форм организации бизнеса, найти способ относительно «защищенного» участия в нем. По большому счету, она сводилась к подключению к частному бизнесу инвесторов, т. е. лиц, располагающих свободными средствами и готовых вкладывать их в предприятие без непосредственного вовлечения в его текущую деятельность и риска утраты имущества, не имеющего отношения к этому предприятию. Именно так и сложился запрос на новый тип предприятия. Оно должно быть таким, чтобы (1) опираясь на совместный капитал нескольких лиц, чьи права и извлекаемые выгоды соответствовали бы размерам их долей, сочетать в себе (2) свободу предпринимательства (невмешательство государства в осуществляемую деятельность и внутреннюю жизнь) с (3) ограниченной ответственностью участников – убытками и потерями, не превышающими внесенный вклад. Эти три условия и составляли параметры той функции, которая возлагалась на желаемое новшество. Вот почему сам запрос правильно было бы назвать функциональным. Он и составил ядро вызова, брошенного как предпринимательской практике, так и правовой доктрине.



Рис. 1. Параметры функционального запроса

Хотя этот запрос не мог быть удовлетворен в рамках существовавших тогда способов организации бизнеса, в каждом из них было нечто притягательное. Но оно сводилось на нет другими качествами, препятствовавшими частному предпринимательству. Поэтому искомая конструкция была призвана не просто вобрать в себя нужные элементы, но и отсеять лишние.

Корпорация вобрала в себя долевую собственность и ограниченную ответственность, но не предусматривала свободы предпринимательства; коммерческое партнерство сочетало долевую собственность со свободой предпринимательства, но исключало ограниченную ответственность; а индивидуальное предприятие, основанное на свободе предпринимательства и ограниченной ответственности, естественно не допускало долевой собственности.

Каждая из основных форм бизнеса воплощала в себе два из трех параметров запроса, но игнорировала третий. Корпорация обеспечивала совместный характер («коллективность») предпринимательства и ограниченную ответственность участников. Но она была в слишком большой зависимости от государства, чтобы в ее оболочке можно было действовать гибко и маневренно. Индивидуальное предприятие обладало достаточной автономией и предоставляло хозяину защиту от рисков. Однако оно не подразумевало объединения предпринимателей и, соответственно, аккумуляции их средств. А партнерство, которое при высоком уровне свободы решений позволяло работать сообща, влекло не просто избыточную, но и подчас неопределенную ответственность за действия, совершаемые другими участниками, а потому было неустойчивым и не способствовало большим концентрациям ресурсов и возможностей.

Тем не менее, нельзя не заметить, что все элементы, необходимые для искомой формы организации бизнеса, уже существовали, причем параллельно, хотя и отчасти пересекаясь, работали в разных правовых конструкциях. Вроде бы оставалось только свести их воедино. Чтобы обобщить схему индивидуального предприятия на случай нескольких хозяев, фактически было достаточно вписать модуль «раб – пекулий – свобода распоряжения» в оболочку договорного партнерства (*societas consensus contracta*). Но беда в том, что непосредственно интегрировать их в единую структуру не представлялось возможным.

Коммерческое партнерство в принципе исключало ограниченную ответственность участников, ибо само как таковое непосредственно не обладало собственностью, отдельной от их имущества. Предме-

том договора о коммерческом партнерстве была определенного рода деятельность, например, торговля вином или строительство. Иногда им, по свидетельству Павла, становилась даже столь экзотическая для того времени услуга, как «научный труд», – участники объединялись, скажем, «чтобы давать уроки грамматики» [7] (*Digesta*, I, 510: XVII, ii, 71). Имущество, которое вносилось в общий котел, предназначалось для осуществления этой деятельности, т. е. служило по отношению к ней средством. И раб как часть этого имущества «прислуживал» им, занимая в их работе определенное место, наряду с другими вещами – вроде транспорта или орудий труда.

Разумеется, раб мог стать ядром бизнеса, его ключевой движущей силой. Но он не мог самостоятельно заниматься делами, не говоря уже о каком-то предприятии, в котором выступал бы в качестве «директора». Чтобы сконструировать совместное предприятие с ограниченной ответственностью, нужно было ввести долевую собственность непосредственно на самого делового раба. Но как это сделать в рамках римской правовой доктрины и традиций хозяйственной практики?

#### **Подбор элементов и их реконфигурация**

Отношения долевой собственности существовали в Риме испокон веков. Причем распространялась она и на рабов. Хозяева могли получить раба в совместное владение как по наследству, так и путем приобретения. В обоих случаях, чтобы упорядочить свои взаимоотношения по поводу раба, они заключали договор о партнерстве, в рамках которого оговаривалась доля каждого хозяина и порядок его эксплуатации.

Лица, объединявшиеся только для того, чтобы приобрести раба или иную вещь, никакой деятельности в рамках партнерства не вели. Единственным предметом заключаемого между ними договора была сама эта вещь (в том числе раб), которая подлежала эксплуатации в их общих интересах. Они могли создать партнерство для совместного использования доставшейся в наследство виллы (загородной резиденции) или купленного раба, способного оказывать какие-то пользующиеся спросом услуги, скажем, обучать их детей грамоте. Но это не вписывалось в рамки коммерческого партнерства и потому совершалось посредством договора *unius rei*.

Партнерство с целью взаимовыгодной эксплуатации той или иной вещи складывалось вокруг единичной сделки. Ее предметом могла быть, например, земля. Владельцы соседних домовладений нередко покупали прилегающую территорию, чтобы

никто не мог ее застраивать. В дальнейшем они просто употребляли приобретенное имущество в соответствии с его предназначением, но сами ни в какую деятельность в связи с ним не вовлекались. Вот почему их обычно называли просто *domini* (хозяева), а не *socii* (партнеры), а образованное ими партнерство, как и принадлежавшее ему имущество, – *communio* (соучастие, общность), а не *societas* (партнерство, союз).

В общем случае (если отсутствовали особые указания) доли совладельцев предполагались равными, но это было отнюдь не обязательным. Так, один из наследников мог получить половину, тогда как вторая половина делилась между остальными. Точно так же доля каждого из партнеров могла быть пропорциональна его вкладу в приобретение вещи или установлена в соответствии с иными критериями. Каждый из участников мог поступить со своей долей, как ему заблагорассудится, – продать, заложить или вовсе отказаться от нее. Но в отношении самой вещи как объекта собственности большинства было недостаточно; допускалось только единодушное решение – например при продаже или сервитуте.

В отличие от коммерческого партнерства, чье имущество – как вложенное в него участниками, так и приобретенное в рамках его деятельности – приспособлялось к той цели, ради которой оно создавалось, цель *communio* сама была связана с его имуществом, и партнерство возникало именно вокруг него. Так, хозяева, объединявшиеся для покупки участка земли, собирались использовать его к своей выгоде. Следовательно, не имущество подгонялось к предсуществующей цели, а наоборот, конкретные цели появлялись и осуществлялись применительно к нему. Они могли меняться, тогда как имущество оставалось в распоряжении хозяев. Унаследованное или приобретенное поместье можно было вначале использовать для проживания или отдыха, после чего организовать на нем фабрику. Точно так же совместный раб мог сперва помогать по хозяйству, а затем участвовать в производстве гончарных изделий.

Таким образом, хотя формально имущество в партнерствах *alicuius negotiationis* и *unius rei* мало чем отличалось, различное предназначение предопределяло и разницу в его хозяйственной природе. В первом случае имущество было «придатком» цели и носило служебный характер, тогда как во втором – оно само и было целью. Разумеется, в партнерстве *unius rei* участники также пытались извлечь выгоду из имущества. Однако в отличие от коммерческого, тут само партнерство создавалось ради его приобре-

тения. Что же касается конкретных (функциональных) задач, которые ставились перед партнерством, то они были вторичны и, более того, могли меняться в зависимости от эволюции интересов и запросов участников.

Недопонимание разницы между коммерческим партнерством и союзом хозяев часто вызывает путаницу и смешение принципиально разных форм объединения собственников. Так, утверждается, что раб «всегда является частью *communio*, но при необходимости может быть также одновременно частью *societas*». Но как же тогда соотносятся *societas* и *communio*? Оказывается, «*communio* как долевая общность (*Bruchteilsgemeinschaft*), стало быть, как правовое обозначение совокупности совладельцев» всегда существует в договорных партнерствах, ибо именно вокруг него формируется их капитал. Правда, оно может возникнуть и без такого партнерства, когда хозяевами «права приобретаются совместно (*in commune*)». Если говорить конкретно о совместных рабах, то для их приобретения создание партнерства также не обязательно. «Совладельцы могут, однако, дополнительно к существующему *communio* основать *societas*, или партнеры приобретают раба как собственность партнерства» [13, р. 25]. Выходит, раб может приобретаться хозяевами без создания какого-либо партнерства, и в этом случае между ними образуется *communio*. Однако вокруг него они при желании могут создать еще и партнерство. В последнем случае *communio* оказывается своего рода партнерством в партнерстве. Но при этом его функция остается непонятной, как и то, для чего над ним нужно надстраивать еще одно партнерство, если перед этим партнерством не ставится никакой дополнительной задачи.

Это же недоразумение проявляется и в попытках провести водораздел между хозяйственным партнерством и союзом совладельцев с помощью противопоставления друг другу *actio communi dividundo* (защиты прав совладельца) и *actio pro socio* (защиты прав партнера). Утверждается, что при Юстиниане они были почти неотличимы, и единственное различие между ними состояло в том, что в первом случае тяжба шла между совладельцами, а во втором – партнерами [14, р. 230]. Однако это является существенным искажением фактов. В действительности обе меры применялись в отношении как партнеров, так и совладельцев.

Разграничение этих способов правовой защиты зиждилось на совершенно ином основании. У них был разный предмет спора. Независимо от того,



имелось ли партнерство, *actio communi dividundo* предназначалось, по словам Павла, для «раздела общей собственности». Необходимость в нем возникла оттого, что *actio pro socio* затрагивало скорее личные уплаты и возмещения с обеих сторон, нежели саму собственность [7] (*Digesta*, I, 322: X, iii, 1). Иначе говоря, первая мера использовалась, когда речь шла о взаимных претензиях или требованиях, тогда как ко второй прибегали при конфликтах по поводу имущества. Сторона, повредившая совместное имущество, «как, например, в случае нанесения рабу раны или его развращения, или вырубке деревьев на земельном участке», должна была возместить остальным убытки (*Digesta*, I, 325: X, iii, 8, 2). То же действие шло в ход, если с одного из совладельцев был взыскан долг по пекулюю, и он хотел переложить на остальных часть долга, соответствующую их долям (*Digesta*, I, 326: X, iii, 8, 4). Отсюда естественно, что *actio pro socio* чаще всего происходило в связи коммерческим партнерством, тогда как *actio communi dividundo* – с партнерством *unius rei* или союзом совладельцев без образования партнерства. Однако в принципе каждая из этих мер могла применяться и там, и там.

В этом легко убедиться, обратившись к источникам. Общее имущество возникает без партнерства, если вещь переходит к собственникам не в результате их совместного решения – например, по завещанию или когда выкупаются по отдельности доли у двоих хозяев (*Digesta*, p. 501: XVII, ii, 31). Разумеется, и в этом случае хозяева по своему усмотрению могут создать вокруг этого имущества партнерство (*Digesta*, p. 502: XVII, ii, 37). Однако оно не должно навязываться им силой. Как замечает Ульпиан, никто не вправе сделать своего наследника партнером (*Digesta*, p. 502: XVII, ii, 35). Тем не менее, даже против «свободного» (не связанного партнерскими отношениями) наследника прибегают к *actio pro socio*, чтобы понудить его действовать добросовестным образом. Скажем, как разъясняет Помпоний, если двое хозяев владеют участком земли и один из них захоронил на нем труп, второй применяет против него *actio pro socio*, хотя никаких партнерских отношений между ними не существует (*Digesta*, p. 502: XVII, ii, 39). Если же собственники совместно приобретают вещь, то делают это путем создания партнерства, в рамках которого определяются доли и права каждого из совладельцев (*Digesta*, p. 322: X, iii, 2).

Таким образом, партнерства могли создаваться в обоих случаях. Но у них была совершенно разная

природа. Партнерство *alicujus negotiations* предназначалось для выполнения предпринимательской деятельности в какой-то сфере или с определенными целями. Оно подразумевало вовлечение в деятельность самих участников, которые в ходе нее пользовались принадлежащим партнерству имуществом. Раб как часть этого имущества также был подчинен целям, стоявшим перед партнерством. Что же касается партнерства *unius rei*, то его участники сами никакой совместной деятельностью не занимались, а просто использовали имущество в общих интересах. Это же относится и к рабу, который служил не каким-то заранее установленным целям и задачам, а своим хозяевам, какими бы ни были и как бы ни менялись их интересы и запросы. То есть он принадлежал не партнерству, а коллективному, хотя и внутри себя расчлененному (в соответствии с долями), хозяину.

Отличие от коммерческого партнерства *unius rei* было гораздо более устойчивым. В нем судьба вещи (земли, недвижимости или раба) не ставилась в зависимость от отдельно взятого участника. Отказ одного из партнеров от своей доли сам по себе не означал прекращения функционирования вещи, являющейся предметом договора. Участники по-прежнему сохраняли определенную свободу рук, но она возникала уже из другого основания. Так, при заключении договора стороны могли прийти к согласию, что он не должен быть расторгнут в пределах какого-то срока. Стало быть, тот, кто не желал оставаться в партнерстве, не вправе был инициировать прекращение договора. Однако он мог продать свою долю другому участнику или стороннему лицу и тем самым фактически выйти из партнерства, не подрывая его существование. Если, по словам Павла, условлено, что «совместное владение не должно быть прекращено в течение определенного времени, нет сомнения, что тому, кто связан таким соглашением, дозволено продать» (*Digesta*, p. 327: X, iii, 14, 3). Это позволяло не просто обеспечить партнерству устойчивость, но и сохранить свободу маневра каждому из участников. Ибо в противном случае вряд ли можно было бы говорить о совместном владении. Как и в том случае, когда кто-то из участников отказывался от защиты своих прав. «Если, – добавляет Павел, – один из совладельцев согласен не преследовать по своей доле, это практически кладет конец совладению» (*Digesta*, p. 327: X, iii, 14, 4). Любой из хозяев сохранял за собой права на вещь, являвшуюся предметом договора, и в любое время мог произвести отчуждение своей доли в пользу другого лица. Однако изменения в составе хозяев или объ-

еме их прав (размере долей) напрямую не затрагивали самой вещи, лежавшей в основе партнерства. Она выполняла всё ту же функцию, что и прежде, и действовала в предусмотренном для нее режиме. И это в полной мере относилось к рабу.

Более того, в спорных ситуациях предусматривалась четкая процедура урегулирования отношений между лицами, совместно владеющими рабами. Причем какое бы решение ни было принято, оно подразумевало переход прав к той или другой стороне. Юлиан рассматривает случай, когда один из совладельцев раба, заложивший свою долю второму, инициирует *actio communi dividundo*. По его словам, в общем случае такое требование должно быть отклонено. Однако если второй совладелец не возражает, у судьи остаются два варианта действий. Либо он передает раба полностью должнику, заставляя того уплатить партнеру стоимость принадлежащей ему доли, причем права его как залогодержателя остаются нетронутыми, либо раб присуждается второму хозяину, который возмещает первому разницу между стоимостью заложенной доли и ссуженной суммой, а залогодатель освобождается от долга перед партнером (*Digesta*, р. 324: X, iii, 6, 9). В обоих случаях с самим рабом и выполняемыми им функциями ничего не происходит, а все изменения в его статусе ограничиваются лишь переходом прав на него от одних хозяев к другим.

Отсюда ясно, что совместный деловой раб мог приобретаться только в рамках договора *unius rei*. Непонимание этого и привязка его к коммерческому партнерству неизбежно приводит к некорректным оценкам совместного бизнеса через раба. Так, Флекнер считает такой бизнес нестабильным, причину чего усматривает в возможности одностороннего выхода участника из партнерства [15, р. 217, 225–234]. И он был бы, конечно же, прав, если деловой раб функционировал в рамках коммерческого партнерства. Однако в действительности он выступал под эгидой партнерства совладельцев, где никто в одиночку не мог решить его судьбу.

Даже в отношении неодушевленных вещей участник партнерства *unius rei* не был вправе предпринять какие бы то ни было действия без согласия остальных. По словам Папиниана, «ни один из совладельцев не может законно выполнить какую-либо постройку на совместной собственности против воли другого». Там, «где стороны на одинаковом положении, позиция того, кто возражает, безусловно, перевешивает» (*Digesta*, р. 329: X, iii, 28). Применительно к рабу и подавно исключались односторонние дей-

ствия. Например, как утверждает Павел, ни один из совладельцев в отдельности «не вправе по закону допрашивать под пыткой совместного раба». Исключение составляет лишь случай, когда речь идет об «общих делах (*communis negotii*)» (*Digesta*, р. 329: X, iii, 27). Что же касается делового раба, то даже простое изменение его «мандата» подразумевало общее согласие. Приходилось мириться с последствиями действий раба в рамках предоставленных тому полномочий. В одиночку нельзя было отозвать пекулиум. Если кого-то не устраивал бизнес раба, он мог передать свою долю другим совладельцам или с их согласия третьему лицу. Позднее (после Юстиниана) статус делового раба только укрепился. Любой из хозяев был вправе предоставить ему свободу при условии, что компенсирует потери своим компаньонам [14, р. 229–230].

Принципиальное отличие раба в партнерстве *unius rei* от «вложенного» в коммерческое партнерство или купленного для него заключается в том, что он является рабом хозяев, а не рабом партнерства – в том смысле, что служит не целям партнерства, а тем, о которых договорятся хозяева. Внешне это отличие едва уловимо, но оно носит сущностный характер. В случае коммерческого партнерства применение раба изначально ограничено функцией, которую оно призвано выполнять, тогда как *communi* предоставляет хозяевам свободу выбора при использовании раба. Чем бы он ни занимался, постоянным остается одно: хозяева владеют им в определенных долях и в определенных пропорциях вправе претендовать на приносимую им выгоду. Более того, это позволяет им предоставить рабу полную деловую самостоятельность (*libera administratio*), не опасаясь, что он будет действовать в ущерб каким-то иным общим интересам, кроме извлечения прибыли, – в силу отсутствия таковых.

Казалось бы, задача получает свое решение. Модуль предприятия («раб – пекулий – свобода распоряжения») соединяется с партнерством совладельцев, и возникает совместная частная компания, сочетающая в себе доленое участие, внутреннее самоуправление и ограниченную ответственность. Однако загвоздка в том, что институт *dominica potestas*, который служил в конструкции индивидуального предприятия соединительным звеном, в случае с несколькими хозяевами перестает работать. Между ними неизбежно возникают противоречия и трения, без преодоления которых невозможна действенная организационная форма. Требуется «примирить» коллективного хозяина с единством воли делового раба.

### Модификация ключевого звена

Если в случае единственного хозяина подразумевалось, что раб является расширением личности хозяина и исполнителем его воли, то с умножением числа хозяев приходится решать проблему соотношения его действий с волей каждого из них. Когда хозяев несколько, и они владеют в долях сознанием раба, каким образом тот должен воплощать исходящие от них разнородные, разновесные и зачастую противоречивые импульсы? Пока хозяин один, раб приравнивается к члену семейства хозяина и обязан служить его интересам. Но как можно принадлежать сразу к нескольким семействам, и как служить одним, не нанося ущерба другим, когда их цели не совпадают? Разбить волю раба на части и распределить их между хозяевами в соответствии с их долями или же придать ей самостоятельность и вывести из-под власти хозяев?

Ни один из этих путей сам по себе не приводил к устойчивому решению. Формально самостоятельный раб выпадал из римского правосознания и потому не подлежал узаконению. Вещь не могла обладать личностью, а значит, раб обречен был выступать только от имени хозяев. Но и делить его волю между хозяевами представлялось безумием, ибо это привело бы к функциональной шизофрении – раздвоению, расстроению или расчленению сознания. Он не мог бы каждый раз «взвешивать» их запросы и поступать в соответствии с более важными. Принимая конкретные решения, раб был бы вынужден предпочесть одну часть коллективной воли другой, причем самостоятельно, без оглядки на хозяев, и тем самым пренебречь интересами и пожеланиями кого-то из них. Следовательно, он превратился бы во взбунтовавшуюся вещь, подменяющую собой личности хозяев.

Как же удалось выбраться из этого тупика?

На помощь пришла идея нераздельности долевого собственности на раба, которая была хорошо известна и в правовом плане основательно проработана. Суть ее состояла в том, что, хотя хозяева и владеют рабом в определенных долях, он неразделим на части. Эти доли, по Ульпиану, скорее примысливаются, нежели существуют физически («*ut intellectu magis partes habeant quam corpore*» – [9] (*Digesta*, II, р. 681: XXXV, iii, 5)). А потому и воля раба едина и принадлежит хозяевам в неразделимых долях. Следовательно, она ни в целом, ни в какой-то из своих частей не является продолжением и расширением воли кого-то из хозяев.

Уже «простой» (неделовой) совместный раб изнутри подрывал институт *dominica potestas*. Предположим, он вступил в сделку и приобрел какое-то имущество. В общем случае каждый из хозяев получит право на вещь, пропорциональное его праву на самого раба. Столь же определенные последствия наступают и тогда, когда раб приобретает нечто для одного из хозяев с упоминанием его имени. В случае же если сделка совершается по приказу кого-то из хозяев, вещь отходит «только к тому, кто отдал ему приказ» [16] (*The Institutes*; 391: III, xxix, 3). Точно так же она становится достоянием одного из двух хозяев, если в принципе не может перейти к другому, например, когда ему-то как раз и принадлежит [16] (*The Institutes*; 340: III, xvii, 3). Две последние ситуации фактически эквивалентны той, в которой раб действует от имени единственного хозяина. Но представим себе, что, выполняя распоряжение кого-то одного из хозяев, раб явным образом выражает волю приобрести и для другого. Тогда вещь, которая при его молчании предназначалась бы только отдавшему приказ, окажется также в собственности второго. Выходит, в зависимости от того, что скажет раб владельцу приобретаемого имущества, меняется статус получаемой им вещи. А значит, воля раба, пусть и не вполне самостоятельна, тем не менее, играет юридически значимую роль.

Разумеется, нельзя согласиться с тем, что «мы видим подтверждение личности раба в признании его воли», и «Юлиан дает воле раба, играющего роль *accipiens*, ту же ценность, как если бы она была свободна» [17, р. XCV, XCIII]. Ибо она в любом случае остается в пределах, очерченных волей хозяев, внутри которых только и может совершать маневры. Тем не менее, совершенно очевидно, что воля раба не воспринимается как чисто механическое продолжение воли хозяев, а в случае, когда между ними возникают разногласия и тем более столкновения, она нередко оказывается даже определяющей с точки зрения наступления правовых последствий. Соответственно, будучи сама в известном смысле активной, она может по-разному сталкиваться с пожеланиями и интересами отдельно взятого хозяина.

Однако в случае делового раба идея нераздельности долевого собственности на него существенно модифицируется. Поскольку он выступает от имени всех хозяев и непосредственно ведет принадлежащий им бизнес, отдельно взятый хозяин не вправе ни командовать рабом, ни предопределять его поступки. Между тем полное единодушие является большой редкостью. Стало быть, он фактически

оказывается самостоятельной фигурой, действующей по своему усмотрению, хотя и в интересах хозяев. Раб по-прежнему приобретает для них, но по собственному разумению. Он оказывается не столько продолжением воли хозяев, сколько отдельной волей, действующей в их интересах. И в этом смысле он остается их орудием. Но в чем именно заключаются эти интересы и как следует их осуществлять – решает именно раб, не обязательно соотносясь с мнением хозяев.

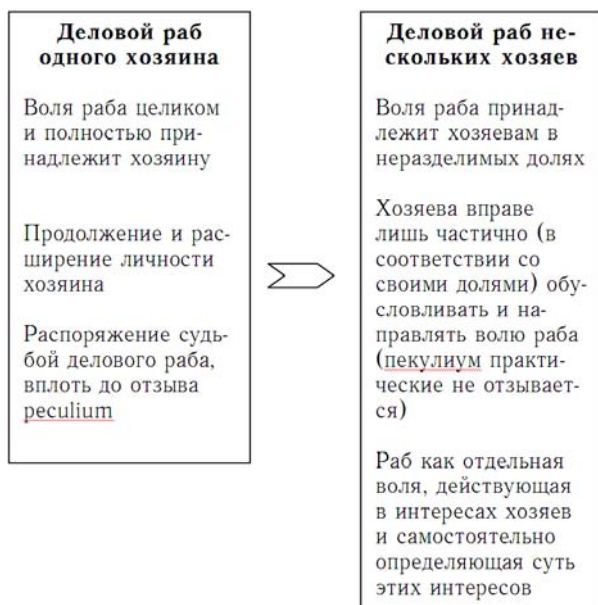


Рис. 2. От *dominica potestas* к нераздельности собственности на раба

Общим остается только то, что всё, что делается рабом, делается в интересах хозяев.

От *dominica potestas* сохраняется только то, что польза хозяев остается главным смыслом и конечной целью деятельности раба. Но теперь раб не стеснен рамками их волеия, а во многих случаях и вовсе может не брать его в расчет, самостоятельно принимая конкретные решения. Он работает сам, освобождаясь из-под непосредственной опеки, – на хозяев, но не по их указке. По существу, он становится своего рода директором совместного предприятия, созданного его хозяевами.

В чем же состоит главный смысл модифицированного принципа нераздельности долевой собственности на делового раба?

Во-первых, раб не является продолжением воли хозяев – ни каждого в отдельности, ни всех вместе. Он отстаивает и осуществляет непосредственно не их индивидуальные интересы, а выгоду бизнеса, который на него возложен. И если она вступает в противоречие с пожеланиями и предпочтениями отдельных хозяев, он их должен игнорировать ради того, чтобы продвигать сам бизнес. Он становится, подобно джину из арабских сказок, рабом не конкретного господина, а «лампы». В таком случае у него проклевывается и собственный интерес, который фактически совпадает с интересами бизнеса. Чем лучше бизнесу, тем лучше рабу, ибо ему не просто живется лучше – повышается вероятность купить себе свободу в будущем.

Во-вторых, ограничивается свобода хозяев в отношении раба. Они не могут немотивированно отзывать пекулий или даже предоставлять свободу по своему усмотрению. И в том, и в другом случае приходится считаться с установленными правилами и договоренностями. Сами хозяева в большинстве своем исходят из интересов бизнеса, который призван принести им доходы и благосостояние. Поэтому при принятии ими решений стабильность бизнеса, а значит, и устойчивое положение раба обычно перевешивают. Генерирование прибыли оказывается, по существу, единственной функцией раба. И пока он справляется с ней, нет необходимости вмешиваться в его дела: чем лучше они идут, тем большей деловой свободой раб располагает.

И, в-третьих, бизнес фактически отделяется от личности хозяев и приобретает собственную инерцию. И в этом смысле он становится безличным, не примыкающим ни к одному из лиц и не «расширяющим» их. Лица хозяев, сливаясь воедино, утрачивают узнаваемость и вместо того, чтобы обрести коллективное лицо, теряют его совсем. Раб как нельзя лучше выражает эту безличность бизнеса, ибо, будучи не-лицом, он олицетворяет то, что и само не имеет лица. В результате единственным подлинным лицом в совместном бизнесе нескольких хозяев оказывается тот, кто лицом вовсе не обладает. Он становится фигурой, самостоятельно принимающей решения и совершающей операции по своему усмотрению, и тем самым действительно приобретает собственную свободу воли, формально оставаясь под полной властью хозяев.

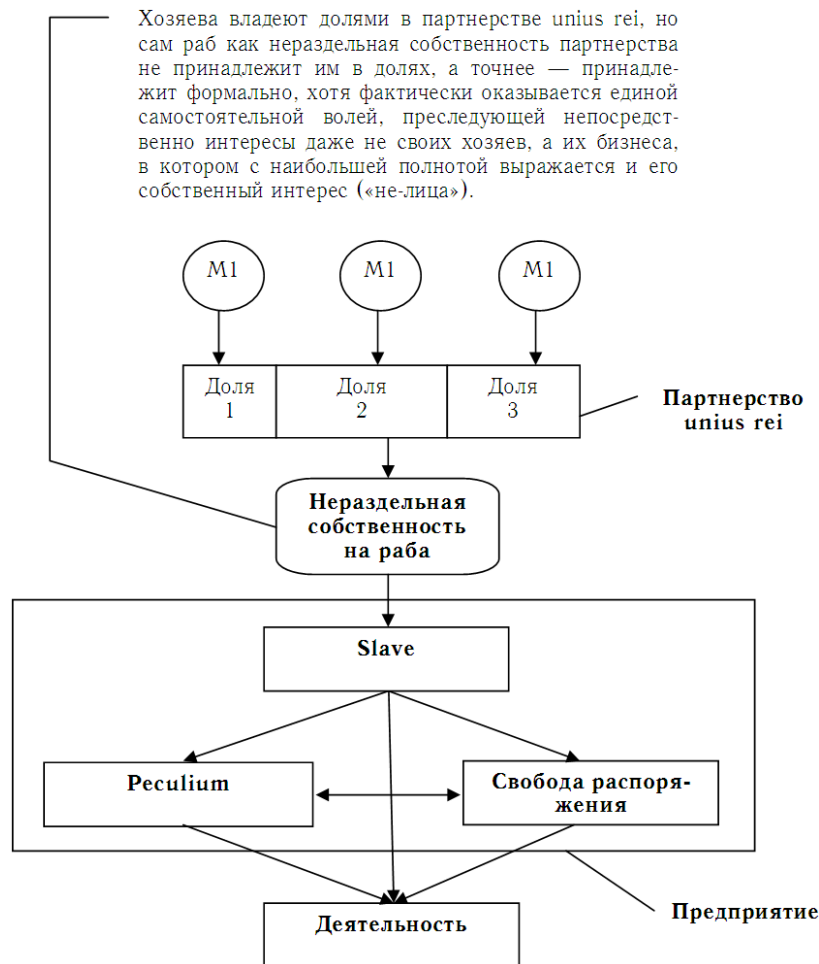


Рис. 3. Частная долевая компания

Таким образом, партнерство совладельцев (unius rei) соединилось с модулем предприятия («раб – пекулий – свобода распоряжения») посредством модифицированного принципа нераздельности собственности на раба. Результатом этого стало появление частной долевой компании, сочетавшей в себе ограниченную ответственность и свободу бизнеса, и при этом доступной для промышленников средней руки. Тем самым запускается механизм концентрации промышленного капитала, с одной стороны, и отделения функции управления от собственности – с другой.

Понятно, что такая хозяйственная форма мало что давала правящей элите и крупным земельным собственникам, в чьем распоряжении были гораздо более выгодные сферы и возможности приложения капиталов. Однако для не очень богатых частных предпринимателей она была исключительно ценным изобретением. И они им довольно широко пользовались, что во многом способствовало уско-

ренному росту римской промышленности – прежде всего в отраслях, напрямую не связанных с аграрным производством и не представлявших большого интереса для государства (например, кирпичные и черепичные заводы, гончарные цеха и другие предприятия, выпускавшие продукцию для населения).

По-видимому, первый опыт долевого бизнеса через общего раба пришел в связи с отношениями наследования и только впоследствии распространился на создание предприятий двумя и более партнерами. Наследники отца семейства вступали в права на оставшуюся после него собственность, и если речь шла о бизнесе, который велся его рабом, то он, как и дом или земля, оказывался в их совместном владении. Так они становились деловыми партнерами, а раб продолжал выполнять ту же работу, что и раньше, но теперь уже от имени новых хозяев.

Вблизи города Тугга (Thugga) располагалось крупное имение семейства Пулленов (Praedia Pullaenorum), в котором действовала фабрика, произ-

водившая глиняные изделия, в частности терракотовые лампы. Судя по всему, первоначально ее единственным владельцем был глава семейства Пуллен. Но после его смерти она оказалась совместной собственностью наследников. Об этом свидетельствуют надписи на произведенной ею продукции. На лампах, обнаруженных в большом количестве в Северной Африке и на Сардинии, можно встретить как оттиск «Pullaeni», так и «Pullaenorum» [18, p. 302]. Вероятно, потомки Пуллена довольно продолжительное время выступали в качестве совместного хозяина как самого имения, так и действовавшего на ее территории предприятия.

Однако позже стали возникать и долевые компании, создаваемые независимыми предпринимателями с целью объединения капиталов и укрупнения бизнеса. Об этом можно судить, в частности по надписям, сделанным на гончарных изделиях из мастерских в Арретиуме. На них указывалось имя не только хозяина, но и «директора» предприятия. Так, у Марка Перенния Тиграна дела вели рабы Сердо и Нисефор. А проявивший себя в этом бизнесе деловой раб Эрос сменил нескольких хозяев. Сначала он служил Аннию, потом Теллию и, наконец, перешел к Корнелию. Но среди них наиболее примечателен Пантагат, чья подпись представляла собой монограмму, непохожую на другие и легко идентифицируемую. Сначала он предстает в качестве раба владельца гончарной фабрики Разиния, но затем, когда тот составил деловой союз с Меммием, Пантагат упоминается как принадлежащий сразу им обоим (Panthagatus Rasinii Memmii). Очевидно, он стал их совместной долевой собственностью. Позже по какой-то причине он стал работать на другого хозяина – Анния [19, p. 124]. Всё это свидетельствует не только о том, что бизнес успешных капиталистов средней руки зачастую велся через совместных деловых рабов, но и о высоком спросе на рабов, способных самостоятельно вести бизнес и руководить деятельностью предприятий. Тех, кто зарекомендовал себя с положительной стороны, выкупали («приглашали») для налаживания дел у нового хозяина. Так среди рабов формировалась особая прослойка «профессиональных» предпринимателей, которая становилась становым хребтом римского среднего (промышленного, торгового и банковского) бизнеса.

#### **В плену исторических призраков**

Преимущества долевого частного предприятия и его успешное внедрение в римской хозяйственной практике неизбежно вызывают аналогии с внешне немногим похожей на него деловой корпорацией. Более

того, у некоторых возникает иллюзия, что бизнес посредством совместного раба уравнивался с корпорацией или, по крайней мере, заменял собой ее там, где она не разрешалась законодательством. Утверждается, что он «был фактическим функциональным эквивалентом современной правовой корпоративной формы», ибо, «в отличие от партнерств», представлял собой «не просто договор между партнерами», но и такое образование, которое «имело существенные последствия для третьих лиц в терминах непрерывности, прямого представительства, ограниченной ответственности и собственной защищенности» [20, p. 387–388]. Однако достаточно внимательно присмотреться к долевному частному предприятию, чтобы убедиться, что оно имело не так уж много общего с корпоративной формой хозяйствования.

Под непрерывностью, по мнению сторонников этой точки зрения, понимается существование в виде «правовой единицы, независимой от личности ее хозяев». Прямое представительство подразумевает передачу одному или нескольким индивидам «полномочия действовать от имени компании» с возникновением прав и обязанностей у самой компании. Наконец, ограниченная ответственность означает «защищенность личного имущества хозяина от кредиторов компании». При этом ее оборотной стороной является избавление компании от требований «личных кредиторов хозяев» [20, p. 367]. Какими из этих свойств обладает долевым частное предприятие?

Совершенно очевидно, что бизнес посредством раба не может быть непрерывным. И дело даже не в том, что формально не образуется «искусственное» лицо, а пекулий непосредственно переходит в распоряжение раба. Гораздо важнее, что хозяевам принадлежит как сам раб, так и, в конечном счете, имущество, которым тот оперирует. Пекулий в принципе может быть отозван. Более того, отъем его у раба представляет собой еще более простую и скорую процедуру, нежели наделение им. Собственность хозяина, замечает Павел, становится пекулием, только если «он ее вручил или, когда она, находясь в руках раба, трактуется как врученная», «ибо вещь нуждается в действительной передаче». Однако «как только он формирует противоположное желание, пекулий раба перестает быть пекулием» (Digesta, p. 438: XV, i, 8). Совсем иначе обстоит дело в корпорации, где участники не являются собственниками принадлежащего ей имущества. Только в случае ликвидации корпорации они вправе рассчитывать на него пропорционально своим до-

лям. С другой стороны, бизнес посредством раба не может пережить своего «директора». Если хозяин может смениться в результате продажи его доли или передачи по наследству, то, поскольку пекулий вместе со свободой распоряжения персонифицированы, т. е. привязаны к рабу, его выход из строя (смерть или, скажем, болезнь, препятствующая его деятельности) равнозначен концу самого бизнеса. Как и во всяком случае, связанном с уничтожением или существенным повреждением вещи, являющейся предметом договора, партнерство совладельцев распадается, так как утрачивается основание, на котором оно зиждется. А совместный бизнес, который автоматически прекращается при выходе из строя одного из его элементов, пусть даже и ключевого, не может считаться ни совершенно стабильным, ни тем более непрерывным.

Далее, раб вступал в отношения с третьими лицами как распорядитель пекулия, собственниками которого формально являлись его хозяева. Лицо, имевшее имущественные претензии по заключенной с ним сделке, выставило иск не к нему и даже не к партнерству как целому, а непосредственно к хозяевам. Причем, как разъясняет Гай, если некто заключал контракт с рабом двух и более хозяев, ему разрешалось обращать иск по поводу долга только к одному из хозяев. В расчет брался пекулий не только в части, относящейся к этому хозяину, но в полном объеме. Правда, это само по себе не влекло для него дополнительного убытка, ибо он вправе был перевести потери, понесенные сверх его доли, на остальных партнеров в соответствии с их долями – посредством *actio pro socio* или *actio communi dividundo* (Digesta, I, 443: XV, I, 27, 8). Как и в обычном коммерческом партнерстве, тот, к которому предъявлялись имущественные требования, непосредственно брал на себя всю ответственность. Что же касается взаимоотношений между хозяевами, это оставалось их внутренним делом и кредитора или контрагента мало волновало.

Разумеется, ограниченная ответственность хозяев по сделкам, совершаемым рабом, действительно, предусматривалась в определенных рамках. В общем случае иск не мог выставляться на имущество хозяев за пределами пекулия, точно так же, как требования к нему как должнику не распространялись на пекулий его раба. Однако это обуславливалось не тем, что пекулий принадлежал отдельному («искусственному») лицу, отличному от личности хозяев, а изначальным отделением пекулия от остального имущества хозяина. Недаром Туберо, по свиде-

тельству Цельса и Ульпиана, определял пекулий как «то, что раб, с позволения хозяина, держит отдельно от хозяйских счетов, за вычетом того, что он должен хозяину» (Digesta, p. 438: XV, i, 5, 4). То есть в рамках общего «счета» хозяина выделялся самостоятельный «субсчет», который приобретал как бы независимое существование. Он всё так же принадлежал хозяину, но не смешивался с остальным имуществом и в этом смысле представлял собой не появление нового лица, а как бы раздвоение правовой личности одного хозяина.

Таким образом, бизнес посредством совместного раба отнюдь не был субститутутом корпорации. Из ее атрибутов он вобрал в себя в известной степени только ограниченную ответственность. Остальными просто нельзя было воспользоваться. Да они и не представляли для него особой ценности. Корпоративный статус – при той политике регулирования, которая проводилась римским государством, – принес бы этому бизнесу гораздо больше вреда, чем пользы.

Но не стоит впадать и в другую крайность, отрицая само существование частной долевой компании только потому, что оно должным образом не осмысливалось правовой доктриной того времени. Это порочный подход, ставящий природу реальности в зависимость от ее восприятия. Ибо всё, что в ней не подмечается или не подвергается сознательной реконструкции, объявляется фантомом и вытесняется за пределы истории.

Так, С. Рандаццо начинает с того, что «римское право... не знает совместных долевых компаний». Затем он утверждает, что там, где, пытаясь обнаружить исторические предтечи современных институтов, обычно приходят «к допущению “предприятий с ограниченной ответственностью”», невозможно «идентифицировать “партнерство с ограниченной ответственностью”, не существовавшее как таковое в римском праве» [21, р. 148]. При этом подчеркивается, что римские партнерства превращались в предприятия во многом благодаря действиям преторов, которые регулировали взаимоотношения между участниками сделок и обеспечивали их правовую защиту [21, р. 149]. Следовательно, по его мнению, «римское партнерство основывается не на управлении, а на вложенном имуществе» [21, р. 154], и именно отсутствием особого коммерческого права обусловлены «трудности современных ученых при рассмотрении таких институтов, как предприятие и предприниматель, в рамках соглашения о партнерстве» [21, р. 156]. Отсюда, по логике Рандаццо, выте-

кает, что в Древнем Риме не было не просто совместных частных предприятий, но и частных предприятий как таковых, если, конечно, понимать под ними хозяйственные единицы, предполагающие ограниченную ответственность их участников по осуществляемым деловым операциям.

Между тем подобные рассуждения являются в значительной мере плодом недоразумения и смешения доводов. Римское право и в самом деле не постулирует частных долевого компаний. Точно так же, как партнерство само по себе не обеспечивает ограниченной ответственности его участников. Однако этого и не требуется. В формальной оболочке партнерства вполне уживается конструкция предприятия. Именно партнерствами являлись объединения по сбору налогов, которые признавались государством корпорациями и наделялись юридическим лицом. Таким же образом совместный бизнес посредством раба, номинально осуществляемый в форме партнерства, на деле оказывался предприятием с ограниченной ответственностью нескольких собственников, так как в него привносилось вполне допускаемое римским правом соединение пекулия со свободой распоряжения, что обеспечивало самостоятельность руководившего этим предприятием раба.

Нет ничего экстраординарного и в существенной роли, которую играли в упорядочении деловых отношений преторы. Без них было бы невозможно и само функционирование правовых институтов, включая «самовыкуп» делового раба. Точно так же сегодня трудно представить себе эффективное взаимодействие участников предприятий и их отношения с директорами и третьими лицами без регулирующих органов и судебной системы. Однако структура предприятия и его задачи обуславливаются не «арбитрами», а самими участниками.

Что же касается того, что римское партнерство зиждется не на полномочиях, а на собственности, то это наблюдение столь же справедливо, сколь и тривиально. В действительности ни одно предприятие ни в какой стране ни в какую эпоху не строилось на каких бы то ни было принципах управления. Его фундаментом всегда являются отношения собственности. А права участников и полномочия тех, кому они делегируют непосредственное ведение бизнеса, обуславливаются этими отношениями, производны от них. Проблема не в том, что кто-то пытается поменять местами управление и собственность, а в непонимании того, что договор о партнерстве представляет собой лишь юридическую форму, в которую можно вкладывать существенно разное содержа-

ние, которое, в свою очередь, больше зависит от того, как выстраиваются отношения собственности, какие цели и задачи ставятся перед теми, кто призван ею распоряжаться, и каким именно образом обуславливается порядок их деятельности и предоставляемые им полномочия. В одной и той же форме партнерства могли существовать и простое объединение предпринимателей (коммерческое партнерство), и публичный бизнес (корпорация), и частное долевого предприятие. Таким образом, отсутствие в Древнем Риме особого законодательства о частных долевого компаниях вовсе не значит, что там не существовало их самих. Оно лишь свидетельствует о том, что, столкнувшись с принципиально новым явлением в хозяйственной практике, оно не сумело должным образом «переварить» его и выработать отдельное понятие о нем.

#### **Вместо заключения. Общая схема жизнеспособной инновации**

Частное долевого предприятие возникло в Древнем Риме подспудно и безо всякого изменения законодательства. И в этом нет никакой мистики. Любое жизнеспособное новое, которое не отторгается окружающей его средой, формируется в лоне старого – из его материала и в его оболочке. И это относится не только к социальным инновациям, но и к художественному творчеству [22]. Поначалу новое воспринимается не столько как нечто, противостоящее испытанному и привычному, сколько как его разновидность, ответвление, граничный случай. И потому зачастую исследователи даже не видят необходимости каким-то образом выделить это явление и выразить какое-то отношение к нему.

Обновление кажется масштабным и принципиальным, только если смотреть на него «с птичьего полета» и на длинной дистанции. Тогда создается впечатление, что произошел огромный скачок, и реалия (явление) «вдруг» перешла в своем развитии на совершенно другую ступень, которая плохо вяжется с тем, что было до нее. Однако если присмотреться к этому скачку и подробнее разобраться с его содержанием и движущими силами, окажется, что ничего взрывного и тем более революционного в нем не содержится. В действительности он представляет собой длинную вереницу весьма небыстрых и не очень значительных изменений. И только если забыть о внутреннем дроблении процесса и сравнить его начало напрямую с концом, можно заметить масштабные отличия.

Жизнеспособные новшества, т. е. такие, которые не отбрасываются и не терпят неудачу при пер-



вых же попытках их практического внедрения, а принимаются и усваиваются, занимая определенное место в социальной жизни, настолько пронизаны «старым», что зачастую трудно провести отчетливую границу между тем, что было, и вновь появившимся. В них нет ни одного нового элемента, и вся их новизна сводится лишь к иному сочетанию компонентов, которыми общество уже располагает. Именно в этом заключается секрет жизнеспособности новой конструкции, залог того, что она не будет отвергнута или вытеснена на обочину человеческой практики и предана забвению.

Толчком к генезису новшества становится запрос или осознание и усвоение потребности в некоей конструкции, позволяющей решить важную проблему, с которой сталкивается практика. Выявляется функция, которую эта конструкция призвана выполнять, и затем параметризуется, т. е. подразделяется на составляющие. Такой дифференцированный функциональный запрос и составляет ядро «заказа», предъявляемого обществом. Чтобы справиться с ним, нужно «изобрести» и ввести в действие структуру, способную естественным образом обеспечивать выполнение этой функции.

Развитие промышленности и рост капитализма в Древнем Риме вызвали необходимость концентрации капиталов и объединения предпринимателей средней руки. Но возможности для решения этой задачи в рамках признанных законом организационных форм бизнеса (публичной корпорации, частного коммерческого партнерства или индивидуального предприятия) были крайне ограничены. Ни одна из них не сочетала в себе совместный долевого капитал, свободу предпринимательства и ограниченную ответственность. Между тем именно единство этих параметров было фундаментальным условием укрупнения промышленного бизнеса. И новая конструкция была призвана «исправить» недостатки имеющихся форм.

Функциональный запрос задал условия подбора из имеющегося материала подходящих строительных блоков частной долевого компании. Однако ни один из них не был придуман заново. Наоборот, каждый элемент имел глубокие корни в римском праве и широкое хождение в хозяйственной практике. Модуль «раб – пекулий – свобода распоряжения» был непосредственно заимствован у индивидуального предприятия. Партнерство *unius rei*, под эгидой которого выступала новая конструкция, существовало издревле и использовалось, в том числе для совместного владения рабами. Но они не стыко-

вались между собой «по-старому». Институт *dominica potestas* – связующее звено между хозяином и рабом – при нескольких хозяевах неизбежно давал сбой. На смену ему пришла нераздельность долевого собственности на раба. Несмотря на свою относительную «молодость» (по сравнению с другими элементами), к моменту появления частного долевого предприятия она также успела закрепиться в римском правосознании и потому не могла вызвать отторжения. И скрепив друг с другом два старых, проверенных элемента, этот принцип позволил завершить конструкцию, которая показала себя и приемлемой с точки зрения права, и эффективной на практике. Правда, потребовалось существенно модифицировать его, в результате чего раб стал принадлежать не столько хозяевам, сколько их бизнесу. Разумеется, изменения коснулись и других элементов, которые должны были приспособиться, «притереться» к ядру конструкции. Но поскольку эти изменения были малозначительными и по большей части «косметическими», они никак не могли повлиять на природу элементов или суть их взаимоотношений друг с другом.

Очевидно, что даже радикальное новшество, каковым, безусловно, являлось частное долевого предприятие для римской экономики начала новой эры, складывается полностью из старых элементов. Они подбираются в соответствии с функциональным запросом, который выступает в качестве обобщения существующей практики и реальных (по большей части осознаваемых) потребностей участников соответствующего общественного процесса, а потому также не несет в себе ничего принципиально нового. Что же тогда было действительно нового в этой конструкции?

Всё, что хотя бы отчасти может претендовать на новизну, в любом новшестве, усвоенном и принятом обществом, сводится только к двум факторам. С одной стороны, в нем старые, хорошо знакомые и испытанные элементы соединяются между собой непривычным образом, т. е. так, как до этого еще не встречалось. А с другой – ключевое звено конструкции, обеспечивающее единство остальных элементов, подвергается модификации с тем, чтобы соответствовать поставленной задаче (запросу), подгоняется к ней.

Ключевое звено «подгоняется» к параметрам функционального запроса, а остальные элементы приспособляются к нему как ядру конструкции, новизна которой заключается в ином, ранее не встречавшемся соотношении элементов, подобранных из наличного, хорошо известного, привычного и испытанного материала.

**Общая схема инновации**

Ступень	Характеристика	
	Общая	В случае с частной долевой компанией
<b>1. Функциональный запрос</b>	<b>Социальные ожидания от новшества («заказ» на инновацию)</b>	
1.1. Описание функции	Какую задачу должно выполнять новшество?	Подключение к частному бизнесу лиц, располагающих свободными средствами и готовых вкладывать их в дело, которые необязательно вовлекались бы в деловые операции предприятия и, в то же время, могли бы участвовать в его капитале без риска потерять свое имущество, не имеющее отношения к данному предприятию
1.2. Параметризация (операционализация и разделение на компоненты)	Каким условиям должно удовлетворять новшество?	(1) Совместный капитал нескольких лиц, чьи права и извлекаемые выгоды соответствовали бы размерам внесенных вкладов (2) Свобода предпринимательства (невмешательство государства в осуществляемую деятельность и внутреннюю жизнь) (3) Ограниченная ответственность участников – риск убытков и потерь в размере, не превышающем внесенный вклад
<b>2. Подбор элементов</b>	<b>Выбор строительных блоков будущей конструкции</b>	
2.1. Первичный отбор	Выявление элементов, соответствующих функциональному запросу (способных внести вклад в осуществление искомой функции)	Партнерство <i>unius rei</i> Модуль предприятия «раб – пекулий – свобода распоряжения» Принцип нераздельности долевой собственности на раба
2.2. Выделение ключевого звена	Определение ядра конструкции, т. е. связующего звена между остальными элементами	Принцип нераздельности долевой собственности на раба
<b>3. Реконфигурация</b>	<b>Установление связи между отобранными элементами</b>	
3.1. Модификация ключевого звена	Приспособление к функциональному запросу, подгонка к предстоящей функции (существенная модификация)	Фактическое превращение делового раба в раба бизнеса хозяев, а не непосредственно их самих
3.2. Соединение «рядовых» элементов с обновленным ключевым звеном	Структурирование элементов и превращение их в целостную конструкцию с иерархическим порядком	Партнерство <i>unius rei</i> ↓ Нераздельная собственность на раба ↓ Модуль предприятия («раб – пекулий – свобода распоряжения»)
3.3. Придание внутренней согласованности конструкции	Подгонка остальных элементов к ключевому звену, устранение или смягчение факторов, затрудняющих их совместную работу (несущественные модификации, не меняющие сути элементов)	Запрет на произвольный отзыв пекулия со стороны отдельных хозяев, возможность освобождения раба одним из них при условии возмещения потерь остальным владельцам и т. д.



Рис. 4. Формула жизнеспособного новшества

Таким образом, смысл и предназначение новшества задаются вытекающей из практики соци-

ально востребованной функцией. Для ее реализации создается структура, представляющая собой определенное, ранее не встречавшееся, сочетание известных и уже применяемых, хотя и в другой связи, строительных блоков. В качестве ядра новой конструкции выступает элемент, непосредственно «подпирающий» функциональный запрос и служащий ключом к его реализации. Для полноценного выполнения своей задачи он подвергается существенной «доработке», но без коренной трансформации его природы. Остальные звенья этой структуры почти не меняются или меняются в незначительной степени – в целях лучшего согласования с ядром. Это и есть общая формула жизнеспособного новшества, которая обнаруживается во всех социальных инновациях – даже самых радикальных и «скачкообразных» и, казалось бы, абсолютно революционных.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Frank T. An Economic History of Rome to the End of the Republic. Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1920. IX. 310 p.
2. Vitruvius. The Ten Books on Architecture. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1914. XIII. 331 p.
3. Cicero M. T. De officiis. L.: William Heinemann; N. Y.: Macmillan, 1913. XVI. 424 p.
4. Cumont F. Comment la Belgique fut romanisée. Bruxelles: Maurice Lamertin, 1919. 121 p.
5. Sherman Ch. Ph. Roman Law in the Modern World. Vol. II. N. Y.: Baker, Voorhis, etc., 1937. XXXII. 510 p.
6. Sohm R. The Institutes: A Textbook of the History and System of Roman Private Law. Oxford : Clarendon Press, 1907. XVI. 606 p.
7. Digesta Iustiniani Augusti. Krueger P., Mommsen Th. Vol. I. Berolini: Apud Weidmannos, 1870. LXXXVI, 906 p.
8. Pline le Jeune. Lettres. T. III. P.: Panckoucke, 1833. 436 p.
9. Digesta Iustiniani Augusti. Krueger P., Mommsen Th. Vol. II. Berolini: Apud Weidmannos, 1870. 969. 72 p.
10. Andreau J. Banking and Business in the Roman World. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 176 p.
11. Waltzing J.-P. Etude historique sur les corporations professionnelles chez les Romains depuis les origines jusqu'à la chute de l'Empire d'Occident. Vol. II. Louvain: Charles Peeters, 1896. 553 p.
12. Codex Theodosianus / Cum perpetuis commentariis Jacobi Gothofredi. Vol. V; VI, part I. Lipsiae: Weidemann, 1741–1743. 748. 1012 p.
13. Wagner-Reitinger M. S. Servus communis quasi duo servi sunt – Der Erwerb durch den im Miteigentum stehenden Sklaven : Dissertation. Graz: Karl-Franzens-Universität, 2013. 245 s.
14. Prichard A. M. Leage's Roman Private Law Founded on the Institutes of Gaius and Justinian. L. : Macmillan, 1961. Xxv. 502 p.
15. Fleckner A. M. The Peculium: A Legal Device for Donations to personae alieno iuri subiectae? // Carlà F., Gori M. (eds.). Gift Giving and the “Embedded” Economy in the Ancient World. Heidelberg: Winter, 2014. P. 213–239.
16. The Institutes of Justinian / Sandars Th. C. L. : Longmans, Green, and Co., 1922. LIII. 608 p.
17. Gontard P. De la personnalité de l'esclave. P.: Larose et Forcel, 1884. CXVII. 273 p.
18. Toutain J. The Economic Life of the Ancient World. L.: Kegan, etc., 1930. XXVII. 361 p.
19. Oxe A. Arretinische Reliefgefäße vom Rhein. Frankfurt-am- Main : J. Baer, 1933. VIII. 129. LXXII p.
20. Abatino B., Dari-Mattiacci G., Perotti E. C. Depersonalization of Business in Ancient Rome // Oxford J. of Legal Studies. 2011. Vol. 31, no. 2. P. 365–389.

21. *Randazzo S.* Company Models and Enterprise Figures between Roman Jurisprudential Law and Code Regulations // *Megatrend Review: The International Review of Applied Economics*. 2009. Vol. 6, no. 1. P. 145–158.

22. *Петросян А. Э.* Тайна рождения нового (на материале пьесы Шекспира «Ромео и Джульетта»). II. Творческая лаборатория // *Вестн. Ом. ун-та*. 2017. № 4. С. 38–52.

#### 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.

#### ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

*Петросян А. Э.* Рутинная природа радикальной инновации (истоки и становление частной долевой компании в Древнем Риме). III. Анатомия «скачка» // *Вестн. Ом. ун-та*. 2019. Т. 24, № 3. С. 121–140. DOI : 10.25513/1812-3996.2019.24(3).121-140.

#### FOR CITATIONS

*Petrosyan A.E.* The routine nature of radical innovation (the origins and development of private share company in Ancient Rome). III. The anatomy of a “leap”. *Vestnik Omskogo universiteta = Herald of Omsk University*, 2019, vol. 24, no. 3, pp. 121–140. DOI: 10.25513/1812-3996.2019.24(3).121-140. (in Russ.).